Axel Schnell

Geburtsdatum: 4. April 1964
Nationalität: Deutsch
Wohnort: Berlin
Mobil: +49 171.7679805
email: a.schnell@as-interim-management.de
web: www.as-interim-management.de

Zusammenfassung

- Umfangreiche Erfahrungen in der Geschäftsleitung eines ITK-Unternehmens im Dienstleistungsbereich mit ca. 1000 Mitarbeitern und ca. 215 Mio. € Umsatz.
- Fast zwanzig Jahre Erfahrungen in der IT- und Dienstleistungs-Industrie.
- Großes Netzwerk auf C-Level Ebene bei Geschäfts-, Finanz- und Behörden-Kunden in Deutschland.
- Erfolgreiche Geschäftsentwicklung und Neuausrichtung ganzer Unternehmensbereiche auf Service-Dienstleistungen für Geschäftskunden.
- Aufbau exzellenter operativer Strukturen mit umfangreicher Erfahrung in der Optimierung sämtlicher Prozesse und Abläufe in den Bereichen Administration, Vertrieb und Service.
- Erfolgreiche Durchführung von Kostensenkungs-, Restrukturierungsmaßnahmen und Outsourcing.
- Ausführliche Kenntnis von P&Ls und Maßnahmen zu deren Zielerreichung.

Zur Person

- Schafft durch offene Kommunikation eine breite Basis des Vertrauens; damit folgen ihm Mitarbeiter - auch bei tiefgreifenden Veränderungsprozessen - engagiert und diszipliniert.
- Sucht bei den Mitarbeitern den Dialog und das offene Gespräche - nicht blinden Gehorsam.
- Holt mit hoher Willenskraft und ausgeprägter Durchsetzungsfähigkeit das Maximum aus den ihm gestellten Anforderungen heraus.
- Legt höchste Maßstäbe zuerst an sich selbst, dann an seine Mitarbeiter; dadurch erreicht er eine hohe Glaubwürdigkeit seiner Person und eine extreme Leistungsbereitschaft des gesamten Führungsteams.
- Sein Führungsstil ist geprägt von persönlicher Bescheidenheit gepaart mit Integrität und Optimismus in der Umsetzung auch kritischster Aufgabenstellungen.

Details

Jan 10 – heute

Interim Manager & Coach
Selbstständigkeit

Schwerpunkte:

- Projekte im Bereich General Management von IT- / TK-, Dienstleistungs-, Service- und Software-Unternehmen
- Definition und Umsetzung von kritischen Veränderungsprozessen und Unternehmensneuausrichtungen
- Prozessoptimierung im Backoffice, Vertrieb- und Service-Bereich
- Kostensenkungs- und Restrukturierungsmaßnahmen

Jul 09 – Dez 09

Entwicklung und Vermarktung eines Unternehmenswert-Analyse-Pakets
Selbstständigkeit

Inhalt u. Umfang:

- Konzeption und Entwicklung eines Softwarepakets zur Analyse und Bewertung von börsennotierten Unternehmen auf Basis des Value-Investing Ansatzes in Microsoft Excel
- Laden und Darstellen von Unternehmensdaten (G&V, Bilanz, Cashflow) aus 6 verschiedenen kostenfreien Internetdatenbanken
- Ermittlung verschiedener Performance Indikatoren u. finanzieller Stabilitätsindikatoren
- Bestimmung des Unternehmenswerts / Intrinsic Values nach verschiedenen Verfahren (Discounted Cash Flow DCF-APV, Earning Power Value EPV, Reproduktionswert, Liquidationswert, Graham Formel) und Vergleich zum aktuellen Marktwert; Generierung von Kaufsignalen
- Bewertung des Unternehmens auf Basis anerkannter Value-Investoren-Verfahren (B. Graham, C. Browne, J. Greenblatt, M. Pabrai)
- Darstellung der historische Marktpreisentwicklung vs. seines Unternehmenswerts / Intrinsic Value
- Umfangreiche Visualisierung verschiedener KPIs

Status:

- Prototyp fertiggestellt
- Vermarktung der Software-Lösung ist in Vorbereitung

Jun 06 – Jun 09 **NextiraOne Deutschland GmbH in Stuttgart u. Berlin**

NextiraOne ist mit einer europaweiten Vertriebs- und Servicepräsenz in 17 Ländern und über 100.000 Kunden der führende Spezialist für Kommunikationslösungen in Europa.

NextiraOne bietet Planung, Installation, Wartung und Support für den gesamten Kommunikationsbedarf im Bereich Sprache, Daten, Video.
Kundenschwerpunkt: Geschäftskunden aus dem Mittelstand, dem Public- und Finance-Bereich

Funktion: COO - Chief Operating Officer

Verantwortungsbereich:

- Gesamtverantwortung über alle Funktionen der NextiraOne in Deutschland
- Neu-Positionierung der NextiraOne – vom Produkt zum Service- u. Dienstleistungsfokus als Trusted Advisor
- Ausbau der Vertriebsvertikalisierung – speziell des Kundensegments Finance und Public Customers
- Restrukturierung mit Personalreduktion von fast 20% und Verlagerung der Hauptverwaltung
- Teiloutsourcing von Non-Core Bereichen
- Verhandlungen mit Tarifpartnern (IGM, Betriebsräten)
- Kostenreduktionsprogramme
- Steigerung der Effizienz und Produktivität – besonderer Fokus auf Vertrieb (Resultat: 20% reduzierte Vertriebskosten bei nahezu konstantem Auftragseingang)
- Fokussierte Partnerprogramme (Alcatel Lucent, Cisco, Genesys)
- Auf- u. Ausbau eines Solution Selling Teams und Professional Services Teams als Differenzierungsfaktor
- Einführung einer neuen und europaweit einheitlichen SAP-Plattform für alle Unternehmensbereiche
- Komplette P&L und Budget-Verantwortung
- Personalverantwortung für ca. 1000 Mitarbeiter
- 215 Mio. € Umsatz

Erfolge:

- Neu-Positionierung zeigt Wirkung: Steigerung des Auftragseingangs im Recurring- & Managed Services um über 35% und in Professional Services um ca. 40% in 2007
- Abschluss der Restrukturierung in Time und erheblich unter Plankosten
- Signifikante Verbesserung des Unternehmensergebnisses in 2007
- Größter Einzelauftrag in der Geschichte der NextiraOne gewonnen Anfang 2009; Kunden ist aus dem Segment Public
- Nach 3 Jahren Stagnation, Steigerung der Cisco Sales um über 60% zwischen 2006 und 2008

Jun 02 – Mai 06 **NextiraOne Deutschland GmbH in Berlin**

Funktion: Director Operations & Services; Geschäftsleitungsmitglied

Verantwortungsbereich:

- Gesamtverantwortung über alle deutschlandweiten Service-Bereiche (Customer Service Center, Logistik, Installation, Projektmanagement, Kundendienst und Professional Service)
- Restrukturierung der Service Organisation mit Personalreduktion um ca. 30% bei gleichzeitiger Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Kostenreduktionsprogramme mit Reduktion der externen Dienstleisterkosten um über 65%
- Aufbau eines europäischen Network Operation Centers für Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, UK, Italien und Polen)
- Einführung von ITIL als Basis für neue Services
- Einführung und Aufbau eines Staging-Centers
- Optimierung der Projektmanagement Methode auf Basis PMI/PMP
- Steuerung und Kontrolle sämtlicher Service KPIs
- Einführung neuer CRM-Trouble-Ticketsysteme
- Definition und Aufbau der Managed Services Product Line
- Service Portfolio Entwicklung (incl. Pricing)
- Vertriebsschulung und Unterstützung
- Kundenbindungsprogramme / Kundenbefragungen
- Personalverantwortung für ca. 650 Mitarbeiter
- Ca. 95 Mio. € Service-Umsatz

Erfolge:

- Jährliche Steigerung der Kundenzufriedenheit auf über 93% in 2006 – trotz erheblicher Personalreduktion und Reduktion externer Dienstleister (Subcontractors)
- „NextiraOne Service Champions Award 2003“ als beste europäische Service Organisation
- “Help Desk Award 2004” für beste angewandte Help-Desk Innovationen
- Cisco Managed Service Award 2005
- Positionierung aller Service-Dienstleistungen als Key-Produkt
- Erhebliche Effizienz- und Qualitätssteigerungen im gesamten Service Prozess

Jun 99 – Mai 02 **Alcatel e-Business Distribution GmbH in Berlin**
Vertrieb und Service von Sprach- und Datenkommunikationslösungen für Geschäftskunden.

Funktion: Leiter Service Factory; leitendes Mitglied der europaweiten Alcatel Customer Contact Center Organisation

Verantwortungsbereich:
- Aufbau und Optimierung des zentralen Service Centers „Service Factory" in Berlin
- Positionierung des Services als „Produkt"
- Aufbau und Verantwortung für die Service-Organisationen in der Region Deutschland, Österreich, Schweiz und Polen
- Steuerung und Kontrolle sämtlicher Service KPIs
- Einführung eines neuen Trouble-Ticketsystems
- Service Portfolio Entwicklung (incl. Pricing)
- Vertriebsschulung und Unterstützung
- Kundenbindungsprogramme / Kundenbefragungen
- Personalverantwortung für ca. 150 Mitarbeiter

Erfolge:
- Innovativstes und leistungsfähigstes Service Center der Alcatel e-Business Distribution in Europa
- Positionierung der Service-Dienstleistungen als Produkt
- Erhebliche Effizienzsteigerungen durch Verbesserung der Erstlösungsquote im TAC um ca. 30% innerhalb von 2 Jahren

Aug 98 – Mai 99 **Alcatel SEL AG – Unternehmensbereich Bürokommunikation in Berlin**
Der Unternehmensbereich Bürokommunikation liefert, installiert und wartet Kommunikationslösungen für Unternehmen im Bereich Sprach-, Daten- und Video-Anwendungen.

Funktion: Leiter Dispatching

Verantwortungsbereich:
- Einführung der zentralen Steuerung aller Techniker (500 Feldtechniker)
- Definition und Einführung optimierter Serviceprozesse
- Leitung des Change Managements
- Steuerung und Kontrolle der SLA-Einhaltung
- Vertriebsunterstützung bei Neu-Projekten
- Kundenbetreuung
- Personalverantwortung für ca. 20 Mitarbeiter

Erfolge:
- Übererfüllung der gestellten SLA-Targets
- Aufbau der zentralen Technikersteuerung

Dez 96 – Jul 98 **Alcatel SEL AG – Unternehmensbereich Leitung Area 3 in Stuttgart**

Tochterunternehmen der Alcatel-Lucent AG mit ca. 20.000 Mitarbeitern und 2,7 Mrd. € Umsatz in Deutschland. Die Area 3 - Organisation war für den Vertrieb Deutschland, Zentral und Osteuropa verantwortlich.

Funktion: Office Manager / Büroleiter des Vorstandsvorsitzenden

Verantwortungsbereich:

- Steuerung und Leitung aller Korrespondenz (intern/extern)
- Mitarbeit bei Unternehmens-Strategie & Visionsentwicklung
- Mitarbeit bei der Umsetzung von Sonderprojekten (KAM-Methodik u. Mitarbeiter-Motivationsprogrammen)
- Vorbereitung von Veranstaltungen (internen Workshops, Kundenveranstaltungen, Auftaktveranstaltungen)
- Unternehmensbereichs-Reporting & Monatsberichte

Erfolge:

- Übererfüllung der Erwartungen
- Erfolgreiche Mitarbeit an Change Management Projekten im Vertrieb und Service

Nov 95 – Nov 96 **Standard Elektrik Lorenz AG – Unternehmensbereich Übertragungssysteme in Stuttgart**

Tochterunternehmen der Alcatel-Lucent AG mit ca. 20.000 Mitarbeitern und 2,7 Mrd. € Umsatz in Deutschland. Der Unternehmensbereich Übertragungssysteme entwickelt, fertigt und vertreibt ADM-Multiplexer und SDH-Crossconnects.

Funktion: Produkt Manager

Verantwortungsbereich:

- Definition und marktgerechte Weiterentwicklung eines SDH-Crossconnects
- Steuerung und Kontrolle multifunktionaler Entwicklungsabteilungen
- Kundenbetreuung mit Schwerpunkt USA (AT&T und Mercury)

Erfolge:

- Übererfüllung der Targets
- Sehr hohe Akzeptanz bei Kunden und Vertrieb
- Aufbau des Kunden AT&T

Jul 91 – Okt 95 **Standard Elektrik Lorenz AG – Unternehmensbereich Übertragungssysteme in Stuttgart**

Funktion: Teamleiter Software Engineering

Verantwortungsbereich:

- Teamleitung eines Software Entwickler Teams mit bis zu 14 Mitarbeitern
- Design und Entwicklung von Software für den SDH-Crossconnect auf Unix Plattformen unter C und C++
- Unterstützung des Produktmanagements und Vertriebs bei Kundenveranstaltungen

Erfolge:

- Fristgerechte Auslieferung der Redundanzplattform an den ersten Kunden
- Realisierung von erheblichen Erweiterungspaketen

Okt 84 – Mai 91 **Universität Stuttgart – Dipl. Ing Elektrotechnik (Nachrichtentechnik)**
Studium an der Universität Stuttgart mit Spezialisierung auf Nachrichtentechnik / Softwaredesign

Okt 83 – Okt 84 **Deutsche Bundeswehr**

Jul 74 – Mai 83 **Gymnasium Gammertingen in Baden-Württemberg**

Fremdsprachen

Englisch **verhandlungssicher in Wort und Schrift**