

ROLAND SCHLEICHER

Geburtsdatum 7. Oktober 1979
Nationalität Deutsch
Kontakt details Tucherpark 1, 85622 Feldkirchen, DE
rschleicher@egt-management.com



ZUSAMMENFASSUNG

Kundenorientierte Führungskraft mit dem Fokus auf Wachstum durch operative und digitale Transformation. Internationale Karriere vereint MBA mit 10 Jahren Erfahrung in der Top-Level-Beratung und 6 Jahren in verschiedenen C-Level-Positionen in der Telekommunikationsbranche. Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei Transformation, Restrukturierung und Operativer Exzellenz.

BERUFSERFAHRUNG

- 2024- **E.G.T. Management** (Advisory): MD **Deutschland**
Beratung mit dem Fokus auf operative Verbesserungen für PE und KMU Unternehmen (digitale Transformation, Kundenzufriedenheit, Vertrieb, Prozesse, IT)
- 2018-2023 **Tele Columbus** (€500m Umsatz, 1k MA): *COO/ CIO* **Deutschland**
Verantwortlich für gesamtes Operations, IT, Kundenzufriedenheit und die digitale Transformation des Unternehmens; Organisation mit >550 MA, >70m EUR Budget.

Ausgewählte Erfolge

- Turnaround Breitband-Business durch Reduktion der Kundenabwanderungen um 50%.
- Verwandelte das Unternehmen in einen führenden Anbieter im Bereich Kundenerlebnis; 16 aufeinanderfolgende Quartale mit Verbesserungen der Kundenzufriedenheit; externe Auszeichnung.
- Reduzierte die Kostenbasis in den Service-Operationen um 30%.
- Kommerzielle Steigerung im Vertriebskanal (Verdoppelung der Konversionsrate).
- Einführung eines digitalen Produkts, jetzt der größte Kanal nach Kundenkontaktpunkten.
- Modernisierte die IT-Architektur und schuf eine Softwarefabrik, um die Kapazität und die Time-to-Market für die digitale Transformation zu erhöhen.
- Verhandelte mehrere Deals mit strategischen Partnern.
- Executive Krisenmanager während Corona Pandemie.

2016-2017 **Tele Columbus:** *Chief Business Transformation Off.* **Deutschland**
Verantwortlich für die Integration von Akquisitionen,
Operationalisierung der Strategie, und strategische Projekte.

Ausgewählte Erfolge

- Leitete die Post-Merger-Integration zwischen drei Kabelnetzbetreibern, einschließlich des B2B-Geschäfts; Verdopplung Umsatz, >40m Euro Synergien
- Führte eine Transformations-Governance für über 50 parallele Änderungsprojekte ein, mit Fokus auf Ergebnislieferung.
- Initiierte kritische Strategie- und Transformationsprojekte, z. B. die Umkehr des Kundenservice, die Aufrüstung der Infrastruktur, den Zugang zu offenen Netzen.

2011-2016 **McKinsey & Company:** *Associate Partner* **England**
Strategie mit Fokus auf Wachstum durch digitale und operative Transformationen im Technologie und Telekom-Sektor.

Ausgewählte Projektbeispiele

- Entwickelte eine Wachstumsstrategie für einen europäischen Anbieter von Cloud- und IT-Dienstleistungen.
- Vereinfachte das Betriebsmodell einer multinationalen Telekommunikationsgesellschaft.
- Optimierte Vergütungsmodelle für die Vertriebseinheit eines B2B-IT-Unternehmens.
- Führte Due-Diligence-Prüfungen für M&A-Ziele und neue Produktstarts durch, wie z.B. eine neue IT-Produktlinie.
- Entwickelte und verhandelte Netzwerk-Sharing-Vereinbarungen für Mobilfunkanbieter in Europa und dem Nahen Osten.
- Implementierte schlanke Arbeitsmethoden in den B2B-Finanzdienstleistungs- und Telekommunikationsbereichen.

2007-2010 **Accenture:** *Manager* **Deutschland**
Technologie Strategie und Transformations-Experte, spezialisiert auf Wachstum durch den Einsatz von Technologie.

AUSBILDUNG

2005-2006 **Thunderbird School of Global Management** **USA**
MBA "With Honours", Fulbright scholar

2000-2004 **Ostbayerische Technische Hochschule Regensburg** **Deutschland**
Diplom-Wirtschafts-Informatiker, Note 1,6

SONSTIGES

Sprachen Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend), Spanisch (Anfänger)
Interessen Arbeiten mit NGOs in Ostafrika; Gitarre; Bergwandern und -steigen