
MARKWARD KAYSER, MICHAEL A. HAUG

PROJEKTE | BERATUNG | SCHULUNG

– Unternehmenspräsentation –

März 2009

Potentiale entdecken, Chancen wahrnehmen, Mehrwert schaffen!



Nur wer weiß, was in seinem Unternehmen steckt, kann Schwachstellen identifizieren, Stärken optimal nutzen und dauerhaft erfolgreich sein.

Wir begleiten Sie auf diesem Weg. Mit Analysen und Konzepten, die Ihr Unternehmen nach vorn bringen. Individuell und kompetent.

Unser Ziel besteht darin, Ihr Team für eine höchstmögliche Wertschöpfung in Einklang zu bringen um eine nachhaltige Entwicklung des Unternehmens zu ermöglichen.



Michael Alexander Haug

- 08.06.1966
- Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
- Diplom-Kaufmann

- 1995 - 1999 Projektleitende Tätigkeit in den Bereichen Qualitätsmanagement, Rechnungswesen und Marketing/Vertrieb für einen mittelständischen Automobilzulieferer
- 1999 - 2006 Consultant in den Bereichen Händlerberatung, Projektleitung und Schulung für Daimler Chrysler, debis Systemhaus und T-Systems
- ab 2007 Freiberuflicher Berater, Trainer und Projektmanager



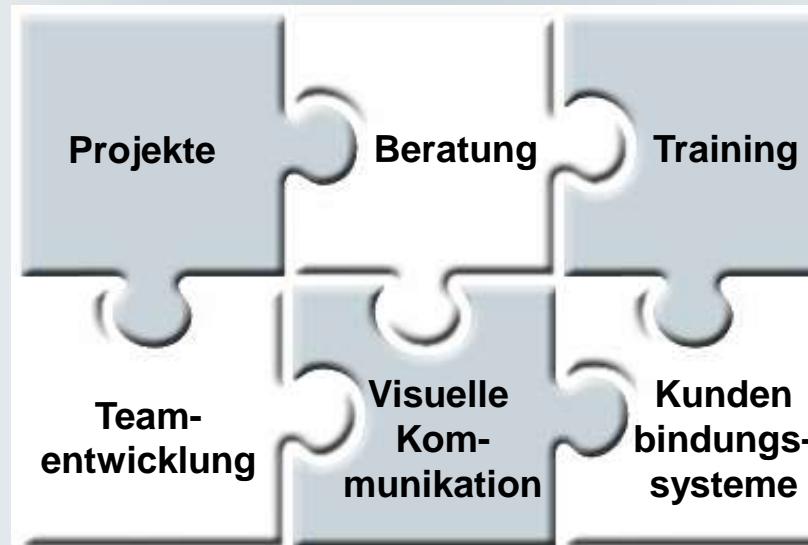
Markward Kayser

- 09.02.1962
- DV-Kaufmann IHK Köln
- MCSE
- Master of Business Management

- 1994 - 1999 Dozent für Wirtschaftsinformatik an einer privaten Wirtschaftsschule in Köln, Erwachsenenbildung
- 1999 - 2006 Consultant in den Bereichen Händlerberatung, Projektleitung und Schulung für Daimler Chrysler, debis Systemhaus und T-Systems
- ab 2007 Freiberuflicher Berater, Trainer und Projektmanager, mit den Schwerpunkten Automotive und IT

und weitere Partner bieten ...

- Projekte mit dem Schwerpunkt IT und Organisation
- Beratung und operatives Management
- Training, Workshops
- IT-gestütztes CRM



- Konzeptentwicklung
- Change Management
- Operative Umsetzung
- Entwicklung von Kundenbindungs-instrumenten

Beratung

■ IT-Systemberatung

Unterstützung bei Neuplanung und Umstrukturierung von Hard-/Softwarelandschaften, Optimierung des Kosten-/ Nutzenverhältnisses, Datensicherheit, Datenschutz und Nutzungsgrad durch Auditing

■ Automotive

– Teile und Zubehör

Bestandsanalyse, Bestelloptimierung, Strategieentwicklung, Belebung des Zubehörverkaufs

– Service

Steigerung von Servicegrad, Produktivität, Optimierung der Fahrzeugdurchläufe, Kostenreduktion, Steigerung der Kundenzufriedenheit (CSI)

– Sales

CRM-Strategien, Schnittstellenmanagement, Systematik im Verkauf, Optimierung des GW-Geschäfts

■ Organisation und Rechnungswesen

Teambildung, Informations-, Vertretungs- und Beschwerdemanagement, Softwareparametrisierung, Kosten- und Leistungsrechnung / Controlling, Kennzahlenmanagement (MbO), Potentialanalyse, Reporting

Schulung

Neuerungen sollen motivieren – nicht frustrieren!

■ Workshops

- Beispiel: Kontaktmanagement, Kundenzufriedenheit, GW-Geschäft, Präsentationstechnik, Zeit- und Selbstmanagement,
- einzelne Mitarbeiter oder ganze Teams
- Individualisierbare Inhalte

■ Trainings

- Fachbereichspezifisch und –übergreifend
- Auf Wunsch auch händlerübergreifend

■ Coaching

- „On the job“ und „Off the job“

■ Organisation und Durchführung

- Bundesweite Durchführung
- Branchensysteme und Standardsoftware
- Full-Service: Konzeptentwicklung, Organisation, Durchführung
- Über 20 Jahre Schulungserfahrung
- Anerkannte Kompetenz

Projekte

- Professionelles Projektmanagement von der Planung über Change Management, Qualitätsmanagement bis hin zum Eskalationsmanagement.
- Planung + Durchführung kundenspezifischer Projekte in den Bereichen IT, Automotive, Betriebswirtschaft, Marketing und operatives Management.
- Umsetzung von Hard- und SW-Standards von der Planung bis zur Nutzungsoptimierung durch IT-Audits mit systemunabhängiger Beratung.
- Steuerung durch Kennzahlen (Analyse, Strategieentwicklung, Berichtswesen).
- IT-gestütztes CRM (Konzeption und Umsetzung in allen Prozessphasen).
- Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette (bereichsspezifisch und -übergreifend).
- Entwicklung und Qualifizierung: Mitarbeiter und Führungskräfte.

Besondere Aspekte ...

- Einbindung interner und externer Spezialisten des Partnernetzwerkes. Durch ständige Vor-Ort-Betreuung von der Ist-Aufnahme über die Umsetzung bis zur Erfolgskontrolle entlasten wir Sie im Tagesgeschäft.
- Transparenz in Qualität, Kosten und Zeit durch laufendes Berichtswesen.
- Kompetente Beratung: Offene Worte und klare Ansagen gehören neben fundiertem Wissen zu einer erfolgreichen Beratung. Eine detaillierte Analyse und ein fachkundiges Urteil ist Voraussetzung für eine Strategie, die zu messbaren Ergebnissen führt.
- Individuelle Konzepte: An Ihren Anforderungen richten wir das Konzept aus. Auf die Weise kann das höchstmögliche Maß an Identifikation gewährleistet werden.
- Garantierte Unabhängigkeit: Margen machen Meinungen? Nicht bei uns. Wir handeln unabhängig von Systemanbietern und Herstellern.

| Kunden | Projekte | Tätigkeiten |
|---------------------------|--|---|
| Chrysler Deutschland GmbH | Mitentwicklung und Einführung eines Mehrmarken-Kontenrahmens | Projektleitung |
| PCM Computer AG | Entwicklung und Einführung einer IT gestützten Zeiterfassung mit Zertifizierung | Teilprojektleitung |
| debis Systemhaus | Entwicklung einer Terminal Server Farm (Application Service Providing) | Qualitätsmanagement |
| T-Systems | Bundesweiter Rollout einer neuen Entwicklungsstufe eines Dealer Management Systems | Eskalationsmanagement |
| DaimlerChrysler AG | Entwicklung, Konzeption und Durchführung von bundesweiten Schulungen für über 4.000 Anwender | Change Management |
| Daimler AG | Bundesweite Einführung eines Verkäuferarbeitsplatzes als integrativer DMS-Bestandteil | Steuerung interner und externer Mitarbeiter |
| | Weiterentwicklung der CRM-Aktionen unter Verwendung von SQL-Datenbankabfragen und Integration in MS-Office | Consulting |
| | Einführung des DMS Autoline im europäischen Ausland | Kosten- / Nutzen Analyse |
| | | Vertrieb + Rollout |
| | | Fachkonzepterstellung |
| | | Software Architektur |
| | | Softwaretestmanagement |
| | | Interfacemanagement |
| | | Prozessoptimierung |
| | | Seminarkonzepterstellung |
| | | Bundesweite Trainings |

Gemeinsam erfolgreich!



Manchmal führt mehr als nur ein Weg zum Ziel. Daher ist die Bewältigung der unterschiedlichsten Aufgabenstellungen ohne ein leistungsfähiges Netzwerk zuverlässiger Partner nicht denkbar.

Als Generalisten verfügen wir über Kontakte zu hochspezialisierten Dienstleistern aus den verschiedensten Bereichen.

Schaffen Sie Synergien und nutzen Sie unseren Think Tank zu Ihrem Vorteil.

Stillstand bedeutet Rückschritt

- Projektplanung und -durchführung
- Entwicklung innovativer Schulungskonzepte
- Recherche und Informationskompetenz
- Trendscouting
- Online Konzepte vom Webhosting bis zur Suchmaschinenoptimierung
- Öffentlichkeitsarbeit / PR
- Personalkonzepte und -marketing



Nutzen Sie die Ideen weiterer Partner

- Einsatz von Kundenbindungsystmen
- Präsentationsdesign und CI
- Kompetenzentwicklung
- IT/QM-Auditierung
- Archivierungssysteme
- Branchenspezifische Steuerberatung
- Rechtsberatung / Gesellschaftsrecht

Kooperationspartner:

MARKWARD KAYSER, MICHAEL A. HAUG

PROJEKTE | BERATUNG | SCHULUNG

SmartLoyalty AG



Kundenbindung
mit System

HPP

Harnischfeger, Pietsch & Partner
Strategie- und Marketingberatung GmbH

BIEHNE.

Visuelle Kommunikation GmbH



... als Team oder in Kooperation

- Wir stehen einzeln und als Team zur Verfügung
- Nutzen Sie unsere Kontakte zu weiteren kompetenten Partnern

... von der Beratung bis zum Projektabschluss

- Ihr Auftrag wird von uns ganzheitlich betrachtet und durchgeführt
- Wir setzen Ihr Vertrauen in Erfolge um

... durch Erweiterung unseres Portfolios

- Wir unterstützen Sie in den verschiedenen Phasen neuer Projekte
- Als Schnittstelle zum Handel und Ideenschmiede

... als Partner für neue Herausforderungen

- Unbürokratisch und flexibel
- Kreativ und innovativ
- Unabhängig und zuverlässig

Michael A. Haug, Markward Kayser

**Loreleystr. 8
50677 Köln**

**+49 (0) 2 21 / 26 13 664
info@hkmb.de
www.hkmb.de**