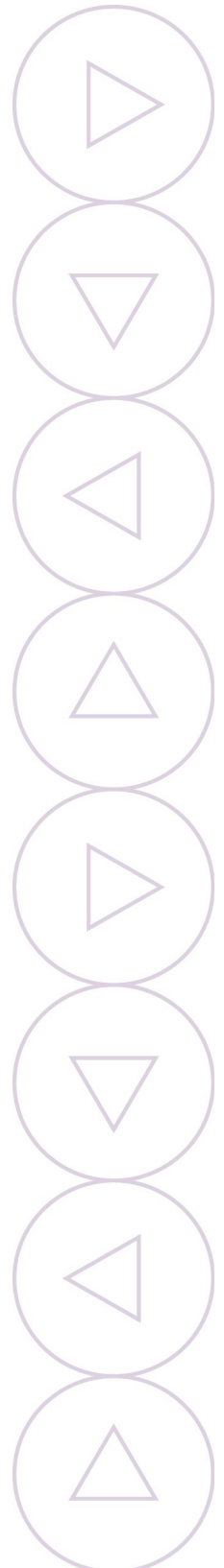


**Inhalt:**

Qualifikationsprofil	Seite 2
Aufgabenprofile (Beispiele)	Seite 2
Branchen (Schwerpunkte)	Seite 3
Persönliche Kennzahlen aus Projekt- und Interimsmanagement (Beispiele)	Seite 3
Evidence Based Coaching / Transdisziplinärer Ansatz	Seite 4
Auszug aus dem situativ angewandten Methodenportfolio	Seite 5
Detailinformation zum Methodenportfolio (alphabetisch)	Seite 5
Ausbildungs- und Weiterbildungseinrichtungen	Seite 9
Persönliches	Seite 10
Honorarstaffel für Interimsmanagement	Seite 10
Kontaktdaten	Seite 10

<b>Version:</b>	V 03.02
<b>Stand:</b>	15. Februar 2016
<b>Gültigkeit:</b>	ab 01. März 2016
<b>Änderung:</b>	Seite 3 Aktualisierung Branchen
	Seite 4 Adaptierung Evidence Based Coaching / Transdisziplinärer Ansatz
	Seite 10 Anpassung Honorarstaffel für Interimsmanagement
<b>Vorversion:</b>	Stand: 10. Juni 2014



### **Qualifikationsprofil:**

- ▶ ausgeprägte Führungserfahrung in unterschiedlichen Funktionen (Abteilungsleiter bis Geschäftsführer, externer Berater) und Branchen (siehe Seite 3) in High Level B2B-Segmenten
- ▶ Supervisor
- ▶ Dipl. Psychologischer Berater (Counsellor), Qualifizierter Psychologischer Berater (QPSNLP)
- ▶ eingetragener Mediator (Zivilrechtsmediator)
- ▶ Unternehmensberater (Senior Consultant) einschließlich Unternehmensorganisation (Organisation-, Team- und Führungskräfteentwicklung, Prozessanalyse & -optimierung)
- ▶ Business Process Analyst, Lean- und Six Sigma Manager
- ▶ Lehrbeauftragter an der Universität Wien (Fakultät Sozialwissenschaften)
- ▶ Lehrtrainer für die Aus- und Weiterbildung von Beratern
- ▶ Lehrtrainer für die Weiterbildung von Mediatoren
- ▶ Trainer für Einkauf, Vertrieb, Team- und Organisationsentwicklung und Führungskräfteentwicklung
- ▶ Auditor (ISO/TS 16949, QS-9000, VDA 6.1, ISO 9000, ISO 14001, EMAS, Responsible Care)
- ▶ Dipl. Lehrwart für allgemeine Fitness
- ▶ DI für Technische Chemie
- ▶ aktuelles Know How im Bereich Arbeitsrecht im Personalwesen
- ▶ professionelle Kommunikations- und Verhandlungs-Skills

### **Aufgabenprofile (Beispiele):**

- ▶ Operations Management Europe bei einem Top Global Player (B2B) mit Schwerpunktverantwortung für Change Management Prozesse
- ▶ Six Sigma Lean Projektmanagement (Prozessanalyse & -optimierung) und -moderation
- ▶ HR-Management (Recruiting, PE, OE) in einem High Tech-Unternehmen
- ▶ Entwicklung/Schulung von Service/Vertrieb in einem neu zu entwickelnden Geschäftsfeld (B2B)
- ▶ Schulung von HR-Managern hinsichtlich Verhandlungsführung und Profiling
- ▶ Schulung von Einkauf und Vertrieb hinsichtlich Verhandlungspsychologie
- ▶ Entwicklung, Leitung und Koordination von PE und OE-Projekten
- ▶ Entwicklung von Dashboards als Steuerinstrument
- ▶ Erhebung der Mitarbeiterzufriedenheit und Implementierung von Maßnahmen zu deren Steigerung
- ▶ Weiterentwicklung von Führungs- und Teamkultur
- ▶ Kommunikations-, Innovations- und Konfliktmanagement
- ▶ Erzielung von tragfähigen Lösungen bei heißen Konfliktsituationen
- ▶ Implementierung von Burnout-Prävention
- ▶ Implementierung von Mentoring-Systemen
- ▶ Begleitung von Unternehmensentwicklungsprozessen und Corporate Culture Development

**Branchen (Schwerpunkte):**

- ▶ Video- Ton und Lichtenanlagen
- ▶ IT Support & Services
- ▶ Ausweissysteme
- ▶ Softwareentwicklung
- ▶ Training und Beratung
- ▶ IT-Dienstleister für Banken
- ▶ Versicherungsbranche
- ▶ Chemie
- ▶ Pharma
- ▶ Gesundheitswesen (Krankenanstalten, Ambulatorien, Rehabilitationseinrichtungen)
- ▶ Umwelttechnik
- ▶ Automotive

**Persönliche Kennzahlen aus Projekt- und Interimsmanagement (Beispiele):**

- ▶ Produktionsdurchlaufzeit um den Faktor 0,58 reduziert
- ▶ First Run Ok Rate um den Faktor 1,73 gesteigert
- ▶ Cycle Time (Order to Supply) um den Faktor 0,31 verbessert
- ▶ Reduktion der Manufacturing Costs um 27%
- ▶ durchschnittlich 31,8 % Umsatzzuwachs pro Jahr (in einem Verdrängungsmarkt) erzielt

### **Evidence Based Coaching / Transdisziplinärer Ansatz:**

- ▶ Bei der Anwendung herkömmlichen Methoden im Unternehmens-Coaching, bei Unternehmensberatung oder bei projektbezogenem Interimsmanagement werden oft aus Methodenverliebtheit oder durch ein zu viel an Spezialisierung hervorgerufenes Scheuklappen-Denken Optimierungen innerhalb einem definierten Rahmen erreicht, ohne die Auswirkungen auf andere Unternehmensbereiche ausreichend zu berücksichtigen. Diese Effekte sind selten nachhaltig, oft nur mit großem Energieaufwand seitens des Management aufrecht zu erhalten und beinhalten einen systemimmanent Rückstell- oder Jo-Jo-Effekt.
- ▶ Vielfach gibt es nur unzureichende Evidenz für die Wirksamkeit der geplanten oder umgesetzten Maßnahmen ... auch ausserhalb der projektbezogenen Systemgrenzen.
- ▶ In vielen klassischen Change Management-Prozessen oder Unternehmensberatungsprojekten gestaltet sich die Umsetzungsphase trotz guter Planung aufwändig und geht mit unnötigen Reibungsverlusten einher, weil die psychisch-mentale Seite der beteiligten Menschen unzureichend berücksichtigt wird.

Deshalb lege ich Wert auf Coaching mit System. Das bedeutet unter anderem, schon im Vorfeld die kritischen Punkte in Bezug auf die Zielerreichung zu erkennen und berücksichtigen. Zusätzlich ist die gemeinsame Definition von nachvollziehbaren und steuerbaren Evidenzkriterien schon beim Projektstart erforderlich.

Die Basis für nachhaltigen Erfolg ist die situative und praxisorientiert angewandte Vernetzung von:

- ▶ Forschungsergebnissen aus Psychologie, Kommunikationswissenschaften und Neurobiologie
- ▶ branchenübergreifenden Studien über Erfolgsfaktoren in Unternehmen und deren Verknüpfung mit Soft Skills
- ▶ Praxiserfahrung in Führung und Management
- ▶ expertensystembasiertem Wissen (AVES™)
- ▶ Messbarkeitssystemen, Dashboards ... als Steuerungsinstrument mit kurzen Feedback-Zyklen
- ▶ transdisziplinärem methodenunabhängigem Coachingkonzept
- ▶ wirtschaftlichem, psychosozialem und Führungs-Know How

Durch die Vernetzung von Kompetenzen aus unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaft mit psychologischer Erfahrung und einem breiten methodischen Portfolio sind Subprozesse, die schon in die richtige Richtung gehen, rasch erkennbar und der Nutzen der dahinterliegenden Prinzipien oft in in Übereinstimmung mit der gelebten Unternehmenskultur auf andere Geschäftsprozesse übertragbar. Dieses Wissen wird nur dann dauerhaft wirksam, wenn die Kompetenz und die Bedürfnisse der Mitarbeiter vor Ort maßgeblich integriert werden.

Diese sind die Experten für das, was sie tagtäglich tun (nicht das Management oder der externe Berater). Ohne wertschätzendes Einbeziehen des Wissens und der Ideen dieser Menschen und deren Verstehen und Akzeptanz für Optimierungsmaßnahmen ist ein Projektziel nur weitab des realisierbaren Optimums erreichbar.

In der Folge ist es wichtig, die Hindernisse, welche die Durchgängigkeit der Prozesse einschränken, zu erkennen und lösungsorientiert umzuwandeln. Dadurch führen Coachingeinsätze unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und zwischenmenschlicher Faktoren mit geringst möglichem Aufwand zur optimalen und nachhaltigen Wirkung.

### **Auszug aus dem situativ angewandten Methodenportfolio:**

- ▶ AVES™
- ▶ Organisations- und Strukturaufstellungen
- ▶ EMDR (Eye Movement Desensitization and Reprocessing)
- ▶ systemisches NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren)
- ▶ NMT (Neuro-Mentales Training)
- ▶ LEAN-Moderation, Six Sigma-Moderation
- ▶ Mediation
- ▶ Provokative Therapie
- ▶ Process Utilities
- ▶ Modeling
- ▶ Arbeit mit unbewussten Kommunikationsmustern
- ▶ Konfliktmanagement
- ▶ Krisenintervention

### **Detailinformation zum Methodenportfolio (alphabetisch):**

#### ▶ **Arbeit mit unbewussten Kommunikationsmustern**

Unbewusste Kommunikationsmuster verbergen oft Stolpersteine für den wertschätzenden Umgang miteinander. Sie wirken unerkannt im Untergrund, wenn die „Chemie“ nicht stimmt, wenn Verhandlungen in bestimmten Konstellationen eskalieren oder Teammitglieder einander blockieren. Unbedeutend scheinende Trigger fahren Muster hoch, die ein konstruktives Miteinander erschweren. Andererseits sind solche Muster auch mögliche Katalysatoren für einander anfeuernde Kreativität, für die Kunst in Verhandlungen zu überzeugen und für inspirierte Teams. In der Arbeit mit unbewussten Kommunikationsmustern werden förderliche Muster gestärkt und hinderliche Muster umgewandelt.

#### ▶ **AVES™**

adVantagePoint entwickelte mit AVES™ ein Expertensystem (**AdVantagePointExpertSystem**), welches das Know How aus Six Sigma auf psychosoziale Prinzipien anwendet. Damit kann erstmals das Potenzial psychosozialer Softfacts (Motivation, Effizienz, Leistungsbereitschaft) und die Art ihrer Beeinflussbarkeit in Unternehmen prognostiziert werden. Dadurch sind Coachingeinsätze punktgenau steuerbar und in bereits vorhandene Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahmen integrierbar. Darüber hinaus kann der Effekt aus diesen Maßnahmen in Softeuros berechnet werden. AVES™ unterstützt den transdisziplinären Beratungsansatz von adVantagePoint, der „**Coaching mit System**“ ermöglicht.

#### ▶ **EMDR (Eye Movement Desensitization and Reprocessing)**

EMDR ist ein hochwirksames und schonendes therapeutisches Verfahren, das ursprünglich zur effizienten Bearbeitung von posttraumatischen Belastungsstörungen (z.B. bei Vietnamveteranen) entwickelt wurde. Inzwischen wird es für eine Vielzahl von Themen erfolgreich angewendet, insbesondere dort, wo es um belastende innere Strategien und Muster oder um das Etablieren förderlicher innerer Strategien geht. EMDR ermöglicht es, schwere Traumata in wenigen Sitzungen aufzulösen. Um die Qualität der Anwendung sicherzustellen, regeln strenge Zulassungskriterien den Ausbildungszugang.

► **Konfliktmanagement**

Konfliktmanagement beinhaltet Verfahren und Strategien zur Konfliktlösung, zur Prävention von Eskalationen und zur Verhinderung der Ausbreitung von Konflikten. Wesentlich dabei ist vor allem das Augenmerk auf verdeckte Konflikte, weil diese in der Praxis das höchste Potenzial für Reibungsverluste bergen. Gleichzeitig ist darauf zu achten, das in Konflikten oft vorhandene Potenzial konstruktiv zu nutzen.

► **Krisenintervention**

Krisenintervention ist die kurzfristige Einflussnahme von außen auf eine akut bedrohliche Situation (z.B. bei heißen Konflikten). Diese Einflussnahme begleitet eine kritische Entwicklung so, dass eine anhaltend stabilisierende Wirkung eintritt, bevor die Krise dem individuellen oder sozialen System dauerhaft Schaden zufügt.

► **LEAN**

LEAN ist ein Management-Tool zur Optimierung von Prozessen in Hinblick auf das gewünschte Ziel. Der Fokus liegt auf der effizienten Gestaltung der Wertschöpfungskette unter Nutzung der schon vorhandenen Ressourcen. Ressourcen im Sinne von LEAN sind sowohl Informationen, Dienstleistungen, Rohstoffe oder Vorprodukte, Produkte, Transportwege, Lagerkapazitäten, Maschinen oder Personal. Dazu nutzt und stärkt LEAN jene Subprozesse, die schon in die richtige Richtung gehen, erkennt und beseitigt Hindernisse, die die Durchgängigkeit des Prozesses einschränken und bewirkt, dass genau das Richtige zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung steht.

► **LEAN-Moderation**

unterstützt Unternehmen dabei, die LEAN-Prinzipien auf ihre spezifischen Optimierungs-Aufgaben anzuwenden.

► **Mediation**

Mediation ist ein strukturiertes Verfahren zur Einigung in Konfliktsituationen, wobei die Konfliktparteien in die Erarbeitung der Regelungen und Lösungen selbst involviert sind. Die Konfliktparteien erarbeiten dabei mit Unterstützung einer dritten allparteilichen Person (Mediator) eine einvernehmliche Vereinbarung, die ihren Bedürfnissen und Interessen entspricht.

► **Modeling**

Modeling dient dazu, menschliche Höchstleistungen in ihrer Tiefenstruktur zu erforschen und übertragbar zu machen. Dabei geht es nicht um die Erforschung der Ursachen der herausragenden Leistung, sondern um: "Wie funktioniert das". Ziel ist es, die außergewöhnliche Leistung lehr- und lernbar (übertragbar) zu machen. Dabei ist höchstes Augenmerk darauf zu legen, dass die Übertragung so adaptiert wird, dass sie in die Welt des Betreffenden passt.

Ein anderes Arbeitsfeld für Modeling ist die entsprechend adaptierte Übertragung der Prinzipien aus Best Practice Abläufen in Unternehmen auf andere Abläufe.

► **NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren)**

Professionelles NLP dient dazu, im psychosozialen und psychotherapeutischen Bereich bedürfnisorientiert Methoden zu entwickeln, die genau für das Thema des jeweiligen Kunden wirksam sind. Die Sammlung der NLP-Verfahren und Modelle sind Ergebnisse dieser Methodenentwicklung. Die Anwendungsgebiete können vielfältiger Art sein. Die Stärke von NLP liegt in der Verknüpfung der Neuro-Aspekte (Spiegelneuronen, paraverbale Zugangshinweise, Physiognomie, Kongruenz, ...) mit linguistischen Strukturen (Metamodell, Miltonmodell, Sleight of Mouth Patterns, Reframing, ...) und den inneren Programmen bzw. Verhaltensmustern (Repräsentations-Systeme, Strategien, Submodalitäten, ...) eines Menschen.

Die Prinzipien der Wirksamkeit aus NLP sind jedoch nicht nur auf Einzelpersonen, sondern genauso auf Organisationen oder Teams übertragbar.

► **NMT (Neuro-Mentales Training)**

NMT ist eine Kombination aus Elementen des klassischen Mentalen Trainings mit NLP-Techniken. Ursprünglich stammt Mentales Training aus der Sportpsychologie. Basis ist die wiederholte innere Vorstellung eines sportlichen Handlungsablaufes, ohne die Handlung aktiv auszuüben. Eine Verbesserung des Bewegungsablaufes in der bewussten intensiven Vorstellung bewirkt dabei eine Optimierung des später tatsächlich ausgeführten Bewegungsablaufes.

Nachdem die erzielte Wirkung davon abhängt, wie lebhaft die innere Vorstellung gelingt und wie sehr die Kompetenz für die entsprechenden Bewegungsabläufe schon in der jeweiligen Person vorhanden sind, sind dem klassischen Mentalen Training Grenzen gesetzt.

Durch die Kombination mit NLP-Techniken, wie Submodalitätenarbeit, die Anwendung des Milton-Modelles oder durch explizites bzw. implizites Modeling wird der Trainierende unterstützt, die innere Vorstellung zu intensivieren. So wird die Auswirkung auf die Realsituation optimal verstärkt.

Neuromentales Training beschränkt sich nicht auf sportliche Bewegungsabläufe, sondern schließt jede Handlungsstruktur des täglichen Lebens mit ein. Beispiele dafür sind der Umgang mit schwierigen Kunden oder Mitarbeitern oder mit anderen hinderlichen Situationen im Arbeitsfluss.

Somit sind zukünftige Herausforderungen vorerlebbar und werden dadurch in der Realsituation optimal steuerbar.

Für ein nachhaltiges Training ist ein Wechsel zwischen neuromentaler und realer Umsetzung unerlässlich. Daher werden in der Trainingsphase oft auch begleitende Aufgaben an den zu Trainierenden gestellt.

► **Organisationsaufstellung**

Die Organisationsaufstellung dient zum Transparent machen aufeinander wirkender Systeme, wie Unternehmen, Organisationen, Teams, Abteilungen und Märkte. Die einzelnen Systeme bestehen aus Makro- und Mikroelementen, die einen Bezug zum Aufstellungsthema haben. Durch die Aufstellung werden Blockaden und Dynamiken transparent, durch welche die Arbeitsabläufe im System beeinflusst werden. Die Organisationsaufstellung erfasst komplexe Unternehmens-Strukturen und bietet die Möglichkeit, das Gesamtsystem zu stärken.

► **Process Utilities**

Process Utilities unterstützen den Kunden dabei, sein paraverbales Verhalten für von ihm angestrebte Veränderungen zu nutzen. Bei stagnierenden Problemlösungs-, Verständnis- oder Integrationsprozessen tragen Process Utility-Methoden dazu bei, Ressourcen neu zu organisieren. Dabei wird davon ausgegangen, dass ein festgefahrener Problemlösungsprozess immer mit einer selektiven Wahrnehmung einhergeht. Diese schränkt das Generieren jener Ressourcen, die für die Lösung relevant sind, ein. Der Lösungsprozess wird in Schwung gebracht, indem die Anzahl der involvierten Wahrnehmungssysteme und die Leichtigkeit des Wechsels zwischen ihnen erhöht werden.

► **Provokative Therapie**

Die Provokative Therapie ist eine lösungsorientierte Interventionsform, in der mit humorvoller Provokation der Widerspruchsgest, die Selbstverantwortung und die Eigenständigkeit des Kunden spielerisch aktiviert werden. Die Grundidee ist es, einschränkende Verhaltensweisen humorvoll so zu überzeichnen, dass der Kunde selbst über sein Verhalten lachen kann. Damit wird er gezielt in einen Zustand größerer mentaler Freiheit versetzt, der Zugänge zu neuen Lösungen fördert.

► **QPSNLP (Qualifizierter Psychologischer Berater für Systemisches NLP)**

Diese Bezeichnung basiert auf einem Qualitätssiegel und Gütezeichen des Österreichischen Zentrums für Neurolinguistische Psychotherapie. Der Qualitätsstandard QPSNLP (Qualifizierter Psychologischer Berater für Systemisches NLP) garantiert ein klar definiertes Ausbildungs-, Supervisions-, Praxis- und Kompetenzniveau in den Bereichen Coaching und Prozessberatung.

► **Six Sigma**

Six Sigma ist ein Management-Tool, das den dafür ausgebildeten Anwender befähigt, gewünschte Veränderungen hocheffizient und nachvollziehbar herbeizuführen. Dabei wird ein reales Thema in die Struktur von Six Sigma übersetzt und dort gelöst. Diese Lösung wird anschließend in der Realität umgesetzt und gesteuert. Prozesse werden so vorhersagbarer (geringere Streuung) und steuerbarer (richtige Positionierung).

Um die optimalen Steuerungsmöglichkeiten für den Prozess herauszufinden, filtert Six Sigma aus einer Vielzahl von Einflussparametern genau diejenigen heraus, die die optimale Wirkung auf das gewünschte Ziel haben.

- **Six Sigma-Moderation** unterstützt Projekt-Teams in Unternehmen dabei, dieses Management-Tool auf spezifische Optimierungsaufgaben anzuwenden.

► **Strukturaufstellung**

Systemische Strukturaufstellungen werden in Unternehmen eingesetzt, um Verbesserungsmöglichkeiten in der Organisationsstruktur zu testen. Für Einzelpersonen können sie bei Entscheidungsproblemen, Konflikten oder bei Familienproblemen neue Lösungswege aufzeigen. Zusätzlich können auch abstrakte Systemelemente wie Projekte, Ziele, Hindernisse, Ideen oder Besitz einbezogen werden.

Dabei werden einzelne Personen als Repräsentanten dieser Elemente im Raum aufgestellt, welche die Rolle der einzelnen Systemelemente symbolisieren. Durch die Empfindungen der aufgestellten Personen entsteht ein Verständnis für die Systemdynamik. Durch Veränderungen im aufgestellten System werden Lösungen erarbeitet, die dann im Realsystem getestet und umgesetzt werden.

► **Tetralemmaaufstellung**

Die Tetralemmaaufstellung kann bei der Lösung von Dilemmas eingesetzt werden. Ein Dilemma erklärt sich dadurch, dass keine Entscheidung zwischen zwei Optionen getroffen werden kann, ohne signifikante Nachteile in Kauf zu nehmen (philosophische Basis: griechische Logik).

Die beiden Entscheidungsoptionen ("das Eine", "das Andere") werden als Elemente betrachtet. Erweitert wird das System situativ durch die Elemente "Keines von Beiden" und "Beides", sowie durch ein fünftes Element, die "Nicht-Position" und das "freie Element" (philosophische Basis: indische Logik). Derjenige oder dasjenige, um den es geht, wird als das Element "Fokus" aufgestellt. Dadurch wird die Sichtweise auf die Entscheidungsmöglichkeiten verändert.

Das Ergebnis ist eine Unterbrechung des inneren Dilemma-Musters. Der Fokus kann letztlich durch den "kreativen Schritt" eine völlig neue und konstruktive Position einnehmen.



### Ausbildungs- und Weiterbildungseinrichtungen:

- ▶ Österreichisches Trainingszentrum für Neuro-Linguistisches Programmieren und Neuro-Linguistische Psychotherapie | Widerhofergasse 4 | 1090 Wien | Austria
- ▶ id' institute consulting gmbh 4 NLP 2 Cmore | Furth 60 | 5231 Schalchen | Austria
- ▶ Gesellschaft für Personalentwicklung GmbH | Valentingasse 16 | 1230 Wien | Austria
- ▶ Österreichischer Bundesverband für Mediation | Lerchenfelderstraße 36 | 1080 Wien | Austria
- ▶ Institut für Systemdynamik & Dialog | Kaiserbrunnstraße 6 | 3021 Pressbaum | Austria
- ▶ EMDR-Institut Österreich – Institut für Traumatherapie | Widerhofergasse 4 | 1090 Wien | Austria
- ▶ WIFI | Wiedner Hauptstraße 63 | 1045 Wien | Austria
- ▶ Dr. Brigitte Gross | Schönbergstraße 12 | 5102 Anthering | Austria
- ▶ Peter Stöger | Widerhofergasse 2/5 | 1090 Wien | Austria
- ▶ Coaching Institut Ferry Fischer GmbH | Blaasstraße 3 | 1190 Wien | Austria
- ▶ Institut für Führung GmbH | Hauptstraße 112 | 2763 Pernitz | Austria
- ▶ Thies Stahl | Drosselweg 1 | 25451 Quickborn | Germany
- ▶ Anita von Hertel, Akademie von Hertel | Rolfinckstraße 12a | 22391 Hamburg | Germany
- ▶ Prof. Dr. Franz Ruppert, Katholische Stiftungsfachhochschule | Kreillerstraße 65 | 81673 München | Germany
- ▶ Frank Farrelly, Madison Psychotherapy Associates | Madison | WI 53703 | USA
- ▶ Sid Jacobson, Sid Jacobson Associates | Metairie | Louisiana 70055 | USA
- ▶ Robert Dilts, NLP-University | Ben Lomond | CA 95005 | USA
- ▶ TOP GmbH BDU | Pestelstraße 2 | 66119 Saarbrücken | Germany
- ▶ Det Norske Veritas Certification Austria GmbH | Wiener Straße 89 | 2500 Baden | Austria
- ▶ QS-Engineering GmbH | Herzog-Ernst-Gasse 28 | 8600 Bruck/Mur | Austria
- ▶ Impuls & Wirkung - Herbstrith Management Consulting GmbH | Liniengasse 33/2/31 | 1060 Wien | Austria
- ▶ DuPont Six Sigma | Märkische Straße 243 | 42281 Wuppertal | Germany
- ▶ DuPont Lean | Antoon Spinostraat 6 | Antoon Spinostraat 6 | Belgium
- ▶ Universität Innsbruck | Fürstenweg 185 | 6020 Innsbruck | Austria
- ▶ Technische Universität Wien | Karlsplatz 13 | 1040 Wien | Austria

**Persönliches:**

- Geburt: 30. März 1962 in Wien
- Kinder: Cornelia Pech, geb. am 06.12.1989  
Daniel Pech, geb. am 09.12.1991
- Hobbys: ▶ Sport (Bergsteigen, Geländelauf, Radfahren, Westernreiten, asiatische Kampfkünste, Schifahren, Langlaufen)  
▶ Schach  
▶ Literatur  
▶ Schreiben (Aphorismen, Kurzgeschichten, Lyrik)  
▶ Fotografie  
▶ Malerei

**Honorarstaffel für Interimsmanagement:**

Auftragsumfang [Arbeitstage]	Tagsatz [€] (Richtwerte je nach Rahmenbedingungen des Vertrags)
1 bis 2	€ 2.200
3 bis 5	€ 2.100
6 bis 11	€ 2.000
12 bis 38	€ 1.850 bei Rahmenbuchung <sup>(1)</sup> : [Arbeitstage] × € 1.700
39 bis 59	€ 1.700 bei Rahmenbuchung <sup>(1)</sup> : [Arbeitstage] × € 1.500
60 und darüber	€ 1.500 bei Rahmenbuchung <sup>(1)</sup> : [Arbeitstage] × € 1.150

<sup>(1)</sup> Rahmenbuchung:

Bezahlung von 25% des Auftragsvolumens vorab als Pauschale, weitere Zahlungen für die laufenden operativen Maßnahmen werden nach Erfüllung laut Angebot monatlich über Rechnungsstellung abgerechnet, wobei der Tagsatz um die aliquote Höhe der Pauschale reduziert ist.

Zahlungsmodalitäten:

- Die Zahlungen für laufende operative Maßnahmen werden nach Erfüllung laut Angebot monatlich über Rechnungsstellung abgerechnet
- Pauschalen bei Rechnungsstellung nach Auftragserteilung
- Alle Preise verstehen sich zuzüglich 20% USt. zahlbar ohne Abzug bei Erhalt der Rechnung

**Kontaktdaten:**

DI Gerhard Pech, MAS • adVantagePoint e.U.  
Unternehmenscoaching • Individualcoaching  
psychosoziale Beratung • Unternehmensberatung • Mediation

Sonnleiten 9  
3161 St. Veit an der Gölsen  
Austria

Tel: +43 (0)660 48 19 165  
Skype: avp-gp  
Website: [www.advantagepoint.at](http://www.advantagepoint.at) • [www.advantagepointblog.wordpress.com](http://www.advantagepointblog.wordpress.com)