



High-performance Management Team

**Wir verstehen uns als zuverlässiger Partner
unserer Kunden.**

**Wir arbeiten nach einheitlichen Grundsätzen
und übernehmen Mitverantwortung für den
Erfolg unserer Kunden.**



Wir sind ein **Team von langjährig erfolgreichen Führungskräften** aus dem Dienstleistungsumfeld mit den Schwerpunkten

- **Unternehmensführung,**
- **Finanz- und Rechnungswesen,**
- **Personaladministration und Mitarbeiterentwicklung,**
- **Vertrieb und Marketing, Business Development,**
- **Qualitätsmanagement inkl. Organisationsentwicklung,**
- **Change Management, Projektmanagement und**
- **Informationstechnologie,**



die neben der Führungserfahrung auch als **Berater** und **Trainer** qualifiziert sind.

Zielgruppe ist das mittelständische Dienstleistungsunternehmen, das durch unsere Dienstleistungen in Teilbereichen oder insgesamt wieder auf Erfolgskurs gebracht wird.

Unsere Kunden zahlen das, was wir ihnen wert sind; d.h. unsere Dienstleistungen werden auf **Honorar**basis mit einem großem erfolgsabhängigen Anteil angeboten.

Das **Netzwerk** stellt den Mitgliedern folgende Funktionen bzw. Unterstützungen zur Verfügung:

- **Broker**
 - Koordination der Akquisition von Aufträgen
 - Abgleich zwischen Nachfrage und Mitgliedern
 - Festlegung der Ressourcen (Leiter, Team) für die Angebote bzw. Aufträge
- **Netzwerk-Coach**
 - Akquisition von Mitgliedern und Vertriebspartnern
 - Organisation der Weiterbildung
 - Finanz- und Rechnungswesen
 - Aufbau und Pflege der technischen Infrastruktur
 - Netzwerkmarketing
 - Konfliktmanagement
- **Projekt-Manager**
 - Auftragsabwicklung und -management
 - Qualitätssicherung von Projekten



HMT – Die Strategie und die Teamwerte

Wie kommen wir dorthin?

- Es gibt viele über 50-jährige Führungskräfte, die keine Festanstellung mehr aufgrund ihres Alters bekommen oder jetzt bzw. in absehbarer Zeit wollen, jedoch schaffensmäßig und körperlich voll fit sind. Als externer Mitarbeiter sehen sie eine Chance, ihre gesammelten Erfahrungen, ihr Engagement und ihre Motivation in neue Aufgaben einbringen zu können. Diesen Führungskräften wird ein Nährboden gegeben.
- Diese Führungskräfte
 - kommen aus mittelständischen Unternehmen mit Dienstleistungsschwerpunkt,
 - haben langjährige Führungserfahrung mit nachweisbaren Erfolgen, meist auf erster, mindestens zweiter Ebene,
 - decken vielfältige Geschäftsfunktionen ab (vernetzte Tätigkeiten),
 - haben immer kundenorientiert gewirkt,
 - besitzen selbst ein qualifiziertes Netzwerk an Kontakten,
 - sind auch als Berater und Trainer qualifiziert,
 - sind mobil und
 - sind finanziell „fast“ abgesichert.
- Die Unternehmung
 - beginnt als loses Netzwerk mit den Beteiligten Ludwig Forstner, Johannes Groha und Michael Hofmann und
 - falls notwendig, wird eine Gesellschaft (GmbH oder AG), an der die einzelnen Teilnehmer gleichberechtigt beteiligt sind, oder eine Partnergesellschaft (PartG) gegründet.

Teamwerte

Wir verstehen uns als zuverlässiger Partner unserer Kunden, arbeiten nach einheitlichen Grundsätzen und übernehmen Mitverantwortung für den Erfolg unserer Kunden.

Wir übernehmen nur Aufträge, für deren Bearbeitung die erforderlichen Fähigkeiten und Erfahrungen vorhanden sind.

Wir suchen nach Lösungen, die dem Stand der Wissenschaft und Technik und den Bedürfnissen des Kunden in bester Weise gerecht werden.

Uns ist bewusst, dass neben der sachlichen Lösung die menschliche Komponente große Bedeutung besitzt.

Bei der Leistungs-, Termin- und Kostenschätzung bleiben wir realistisch, setzen alles ein, diese einzuhalten, bzw. geben frühzeitig Signale - Gefahr in Verzug - .

Wir sind grundsätzlich eigenverantwortlich tätig und akzeptieren in der Ausübung unserer Tätigkeit keine Einschränkung unserer Unabhängigkeit durch Erwartungen Dritter.

Alle internen Vorgänge und Informationen des Kunden, die uns durch unsere Arbeit bekannt werden, behandeln wir streng vertraulich.



Ludwig Forstner, Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH)

20. Juni 1959, verheiratet, ein Kind

Ausbildung und Qualifikation

	Fachhochschule Rosenheim, Studium Wirtschaftsingenieurwesen, Abschluss Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH)
Branchen	Elektrotechnik, Seminar-/Schulungsanbieter, DV-Software
weitere Kenntnisse	Geschäftsprozess-orientiertes Qualitätsmanagement, Organisationsentwicklung und Change Management Personalentwicklung und Personalführung Unternehmensplanung und Controlling Rechnungswesen

Wichtigste berufliche Stationen

- internationaler Controller bei **Texas Instruments** in Freising, Dallas und Riete (Italien)
- kompletter Aufbau des Systemhauses **HMT Informations Systeme GmbH** als kaufmännischer Leiter und stellvertr. Geschäftsführer mit Einzelprokura mit zuletzt 13,2 Mio € Umsatz, ca. 200 aktive Kunden, ca. 100 internen und 50 externen Mitarbeitern
- momentan Mitglied des Vorstand bei der **Woodmark Consulting AG**, verantwortlich für Personalwesen, Finanzwesen, Controlling, operative Planung und zentrale Services



Johannes Groha, Dipl.-Mathematiker

24. Juni 1951, verheiratet, drei Kinder

Ausbildung und Qualifikation

	Universität Regensburg, Studium der Mathematik mit Nebenfach Physik, Abschluss Diplom-Mathematiker
Branchen	Banken/Sparkassen, Seminar-/Schulungsanbieter, DV-Software
weitere Kenntnisse	Geschäftsprozess-orientiertes Qualitätsmanagement, Organisationsentwicklung und Change Management Personalentwicklung und Personalführung Business Development, Unternehmensplanung und Controlling Vertrieb inkl. Key Account Management, Marketing Projektmanagement mit Schwerpunkt Softwareentwicklung

Wichtigste berufliche Stationen

- Projekt-, Gruppen- und Abteilungsleitung in der IT der **HYPO-BANK AG** in München
- kompletter Aufbau des Systemhauses **HMT Informations Systeme GmbH** als Allein-Geschäftsführer mit zuletzt 13,2 Mio € Umsatz, ca. 200 aktive Kunden, ca. 100 internen und 50 externen Mitarbeitern
- Geschäftsführer und designierter Vorstand bei der **PICA Systemhaus-Gruppe**, verantwortlich für Personalwesen, Finanzwesen, Controlling, operative Planung und zentrale Services
- Geschäftsführer bei der **Pallas Systemhaus-Gruppe**, verantwortlich für die zugehörige Softwareentwicklungsgesellschaft und die e.solutions-Gesellschaft





Michael Hofmann, DV-Kaufmann

5. September 1956, verheiratet, zwei Kinder

Ausbildung und Qualifikation

	Ausbildung zum DV-Kaufmann in Regensburg
Branchen	Banken, Versicherungen, Dienstleister, DV-Industrie
weitere Kenntnisse	Unternehmensführung mit Schwerpunkt Finanz- und Rechnungswesen innerbetriebliche Kommunikation Projektmanagement von IT-Projekten über alle Phasen Projektmanagement von Standard-Software-Entwicklungen Sanierung von Krisenprojekten Vertrieb inkl. Key Account Management SAP-Module Finanzbuchhaltung, Accounting, Controlling, Business Warehouse mit Branchen know-how IS-insurance, IS-banking, IS-retail



Wichtigste berufliche Stationen

- Projektmanager für die Entwicklung einer international eingesetzten Software gekoppelt mit COMET für adidas als Mitarbeiter der **Nixdorf Computer AG**
- Berater für Softwareentwicklungsprojekte bei der **Interprogramm GmbH**
- Projektmanager für verschiedenste Softwareprojekte bei der **Digital Equipment Deutschland GmbH** und Mitarbeit bei der Entwicklung des Digital SAP Expertise Centers
- Aufbau des SAP Beratungsunternehmens **ASS.TEC GmbH** mit zuletzt ca. 7,5 Mio € Umsatz und ca. 65 Mitarbeitern
- Abspaltung eines Teilbetriebes der ASS.TEC und Aufbau der **Amadeus IT GmbH** (SAP Beratungshaus) als momentaner Gesellschafter und Geschäftsführer; Projektmanager für die Entwicklung eines SAP R/3 add ons insTRA Versicherungsmanagement-Software



Sind Sie ein

- **mittelständisches Unternehmen** mit einem hohen Dienstleistungsanteil,
- ein **Startup** oder
- eine **Beteiligung** von Venture-Capital-Gesellschaften bzw. Beteiligungsgesellschaften

und wollen **insgesamt** oder in **Teilbereichen** Ihren **Erfolg** erhöhen bzw. ausweiten, dann sollten wir miteinander sprechen!

Mit folgenden Dienstleistungen werden **zeitlich befristet, abgestimmt auf den konkreten Bedarf** und **mit einsatzabhängigen Kosten** Ihre Aufgabenstellungen optimal gelöst!

Strategische Unternehmensberatung

typische Einsatzfälle	Ihr Nutzen
<ul style="list-style-type: none"> • temporärer Bedarf an spezifischem Fachwissen • Verstärkung unternehmensinterner Projektteams • Aufbau oder Optimierung von Geschäftsprozessen und Organisationseinheiten • Übernahme von Mandaten wie z.B. Aufsichtsrat 	<ul style="list-style-type: none"> • praktische und langjährige Berufserfahrung • Kopplung zwischen der beratenden Funktion und der Führungserfahrung • schneller Einstieg durch umfangreiche Instrumente • zusätzliche Unterstützung in speziellen Fällen durch das Netzwerk

projektbezogenes Training und Coaching

typische Einsatzfälle	Ihr Nutzen
<ul style="list-style-type: none"> • Begleitung von Veränderungen im Unternehmen • Begleitung von Projekten bzw. Projektteams • persönliche Unterstützung von neuen Führungskräften oder von Führungskräften in schwierigen Situationen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kombination zwischen Beratung, Führung und Training • situationsspezifische Maßnahmen im Gegensatz zu Trainings von der Stange

temporäre Übernahme von Führungsaufgaben Manager auf Zeit bzw. Projektleiter

typische Einsatzfälle	Ihr Nutzen
<ul style="list-style-type: none"> • kurzfristige Überbrückung von Führungsvakanzen • Aufbau neuer Geschäftsfelder, neuer Organisationseinheiten oder neuer Lokationen • Übernahme der Projektleitung bei problematischen Projekten 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewältigung von schwierigen Führungsaufgaben aufgrund praktischer Erfahrungen und persönlicher Reife • Blick von außen, Handeln ohne Rücksicht auf die Historie, Übernahme persönlicher Führungsverantwortung



Intelligenz im System,
entstanden in unseren Köpfen
für Gegenwart und Zukunft



Manfred Cerwenka	Bereichsleiter bei der F.A.S.T. GmbH ehem. Vorstand der HEIM- STATT Bausparkasse AG	0 89 / 89 05 22 22 mce@fast.de
Prof. Dr. Karl-Rudolf Moll	Berater für Informatik- Management Honorarprofessor ehem. CIO bei HYPO-Bank, COO bei MERCK FINCK & CO. Privatbankiers, Sprecher der Geschäftsfüh- rung der KORDOBA Banking Software GmbH & Co. KG	0 89 / 99 88 89 94 kr.moll@gmx.de wwwbroy.informatik. tu-muenchen.de/~moll
Steffen Paul	Vorstand der Woodmark AG ehem. Prokurist bei der Ar- thur Andersen Manage- mentberatung GmbH, Leiter der IT und Logistik der DAB bank AG	0 89 / 46 26 97 10 steffen.paul @woodmark.de www.woodmark.de