Profitables Wachstum. Wirksame Umsetzung.

KONKRETE AUSGANGSLAGEN

Wenn Strategie umgesetzt werden muss.

Ich unterstütze Führungsteams dabei, wirtschaftliche Prioritäten in Entscheidungen und operative Massnahmen zu übersetzen.

	IHRE AUSGANGSLAGE	MEIN MÖGLICHER BEITRAG
Wachstum und Marge	Umsatz stagniert oder wächst ohne ausreichende Ergebniswirkung.	Segmentierung, Pricing, Vertrieb und Ergebnissteuerung schärfen.
Turnaround	Ein Geschäftsbereich verliert Kunden, Umsatz oder Profitabilität.	Prioritäten setzen, Führung stärken und Massnahmen wirksam verfolgen.
Integration nach M&A	Die Akquisition ist erfolgt, doch Organisation und Systeme bleiben getrennt.	Zielorganisation, Verantwortlichkeiten und Integrationsplan konkretisieren.

Fokus: B2B-Geschäftsmodelle, Dienstleistungen und technologiegestützte Unternehmen.

ERFAHRUNG UND ZUSAMMENARBEIT

Von der Diagnose zur Umsetzung.

AUS MEINER EXECUTIVE-LAUFBAHN

Aufbau und Turnaround

Schweizer B2B-Geschäft von Grund auf zu CHF 100 Mio. EBITDA aufgebaut.

UPC B2B Österreich nach sieben Jahren Rückgang in rund 18 Monaten zurück ins Wachstum geführt.

MÖGLICHE MANDATE

Ein klarer Auftrag

Commercial Performance Diagnostic: Wachstumshebel und Umsetzungsplan.

Post-Merger Integration Assessment: Zielorganisation und Integrationsplan.

Über 30 M&A-Integrationen begleitet und operativ umgesetzt. Projektrollen und Umfang werden gemeinsam definiert.

Executive Advisory · Integrations- und Transformationsleitung

Vertraulicher Austausch: qimpuls.ch/kontakt