

Stefan Oldenburg



EXIST Personalstrategien	Fon	+ 49 (0) 61 36 - 952 79 00	stefan.oldenburg@exist-personal.de
Niedernbergstraße 28 a	Fax	+ 49 (0) 61 36 - 952 79 01	www.exist-personal.de
D-55270 Zornheim	Mobil	+ 49 (0) 1 60 - 72231 75	

⇒ Erfahrungen

- › Fünfjährige Tätigkeit im Personalwesen eines führenden Kreditinstituts, Personalauswahl, Mitarbeiterförderung, Führungskräfteberatung
- › Fünfjährige Tätigkeit in einem internationalen Consulting-Unternehmen, Profit-Center-Verantwortung im Bereich Personal- und Organisationsentwicklung
- › Seit 1994 selbständig als Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter eines Beratungshauses für Human Resources Development (Personaldiagnostik, Training, Teamentwicklung und Coaching)
- › 2007 Gründungspartner und Geschäftsführender Gesellschafter der HGVM Hamburger Gesellschaft für Veränderungs-Management sowie der CHANGE ACADEMY HAMBURG
- › Regelmäßige Weiterbildungen, u.a. in Kommunikationspsychologie (Schulz von Thun), Systemischer Prozessgestaltung (ComTeam AG), Systemischer Organisationsberatung (Managementzentrum Witten, Dirk Baecker, Fritz B. Simon, Rudolf Wimmer)
- › Master Trainer des Team Management Systems (TMS) nach Margerison/McCann
- › Rechtswissenschaftliche Ausbildung (Volljurist)
- › Veröffentlichungen in Fachzeitschriften, Vorträge

⇒ Arbeitsschwerpunkte

- › Unternehmensentwicklung: Konzeption und Umsetzung einer „Strategie-Inventur“ als Ausgangspunkt für „Ebenen gerechte Strategie-Arbeit“ in Unternehmen
- › Führung & Management: Entwicklung und Durchführung eines umfassenden Curriculums zur Qualifizierung von Führungskräften zu Veränderungsmanagern
- › Change Management: Beratung der Geschäftsleitung beim Aufsetzen der Prozess-Architektur und der operativen Transformation

⇒ Branchen/Kunden (Auszug)

- › Kundenstruktur: Klassischer Mittelstand, auch Familien geführt, Tochtergesellschaften internationaler Konzerne sowie Start up-Unternehmen
- › Branchenschwerpunkte: Maschinenbau, Versicherung, ITK, Transport/Logistik, Kraftstoff-Vertrieb, Food, Medizintechnik, Pharma, NPOs

⇒ Referenzprojekte (Beispiele)

- › Unternehmensentwicklung: „Schärfung der Positionierung in bestehenden Absatzmärkten, Erhebung und Bewertung von Expansions- und Innovationspotenzialen, Formulierung eines strategisch ausgerichteten Unternehmensleitbildes“
 - Gestaltung und Moderation einer Reihe aufeinander aufbauender Strategie-Klausuren des Management-Teams (Deutsche Tochter eines internationalen Maschinenbau-Konzerns)
- › Leadership College: „Ausbau der Führungskompetenz der regionalen Betriebsleiter“
 - Entwicklung und laufende Durchführung eines modularen Qualifizierungsprogramms zu den Kernthemen der Führungsorganisation und des Führungshandelns (Geschäftsbereich Retail eines internationalen Industrie-Konzerns)
- › Führungsqualifizierung: „Schaffung eines einheitlichen Rollenverständnisses der Führungskräfte“
 - Gestaltung einer Reihe halbtägiger Lern-Workshops zu den Kernthemen der Mitarbeiterführung (Internet-Agentur in der Wachstums- und Strukturierungsphase)
- › Teamentwicklung: „Verbesserung der Zielorientierung und der Führungsleistung in der Produktion“
 - Moderation von Team-Workshops zur Ausrichtung auf die produktionsbezogenen Unternehmensziele, Analyse der Schwachstellen sowie Verständigung auf kurz- und mittelfristige Verbesserungsschritte (Tochter eines Nahrungsmittelkonzerns)
- › Standortbestimmung: „Analyse der Arbeitspräferenzen der oberen Führungskräfte als Basis für die Verbesserung der Teamsteuerung und die eigene Fortentwicklung“
 - Einsatz eines wissenschaftlich fundierten und praxiserprobten Diagnosetools als Ausgangspunkt für individuelles Feedback (Deutscher Transport-/Logistik-Konzern)
- › Führungskräfte als Veränderungsmanager: „Ausbau der Fähigkeit des Unternehmens, betriebliche Veränderungen aus eigener Kraft erfolgreich zu gestalten“
 - Modulares Qualifizierungsprogramm für mittlere Führungskräfte mit dem Fokus „Führen und Managen unter Change-Bedingungen“ (Regionales Versicherungsunternehmen)
- › Post Merger Integration: „Sicherung des Zusammenwachsens der Unternehmensteile nach einer Fusion“
 - Gestaltung und Moderation von Integrationsworkshops für neugebildete Teams und Business Units, Coaching der verantwortlich handelnden Manager (Internationales Medizintechnik-Unternehmen)

„Wer künftig erfolgreich sein will, muss sich heute strategisch fokussieren!“