

CONSILIUM
CONSULTING
CANTZLER

Dr. Florian Cantzler
Theodor-Fliedner-Weg 6
65817 Eppstein

Tel: 06198 – 50 25 16
Fax: 06198 – 50 25 17

www.ccc-cantzler.de

Wir bringen Ihre Projekte ins Ziel

Wir sind kundenorientiert

Consilium Consulting Cantzler besteht aktuell aus vier festangestellten Mitarbeitern. Das ist für ein Beratungsunternehmen eher klein. Vier starke Mitarbeiter stehen für hochqualifizierte Persönlichkeiten, die nur eines anstreben:

Das mit dem Kunden gesteckte gemeinsame Ziel erreichen.

Wir bieten nur die Beratungsleistungen an, die unsere Kunden wirklich brauchen. Wir müssen keinen teuren Overhead finanzieren.

Wir sind unabhängig

Weil wir so klein sind, sind wir unabhängig. Wir kooperieren bei Bedarf mit verschiedenen, kleineren Firmen und gestandenen System-Integratoren, aber wir sind nicht voneinander abhängig.

Wir kümmern uns um die Wünsche unserer Kunden.

Wir sind kompetent

Wir haben unseren Job wirklich gelernt.
Wir können auf viel Erfahrung zurückblicken.

Während dieser Rückblick die Sicht auch auf manch schwierige Situation freigibt, bedeutet er für uns doch einen unschätzbaren Wert:

Die Ruhe, die aus der Erfahrung heraus entsteht. Denn wir finden immer einen Weg, die Probleme konstruktiv anzugehen und – wo überhaupt möglich – im Sinne des Kunden zu lösen.

Unsere Kernkompetenzen

Projektmanagement

Projektmanagement ist die Kunst, zwischen allen Fronten zu stehen und dennoch mit allen Beteiligten am gemeinsamen Ziel anzukommen.

Termingerecht, im Budget und in der mit dem Kunden vereinbarten Qualität.

Die Standard-Disziplinen des Projektmanagements wie Anforderungs-, Change-, Zeit-, Kosten-, Qualitäts-, Kommunikations-, Dokumenten-, Risiko- und Personal-Management sowie das Einkaufsmanagement beherrschen wir.

Wir kennen die richtige Projektmethode für das individuelle Projekt, passen uns und unsere Methoden an, ohne dabei die Standards aus den Augen zu verlieren.

Wir haben schon viele Projekte erfolgreich begleitet. Und einige davon durften wir auch als Projektleiter ins Ziel bringen.

Strategien umsetzen

Strategien sind Werkzeuge zur Realisierung einer Vision. Sie beschreiben einen Weg, an dessen Ende die Umsetzung dieser Vision steht.

Strategieprojekte haben mit der Verabschiedung einer Strategie erst einen Teil ihres Weges zurückgelegt. Wenn die Umsetzung dann an andere Personen oder in die Linie übergeben wird, fehlt es häufig an Verständnis und Akzeptanz, Ressourcen und Methoden. Die erforderlichen Verfeinerungen und Anpassungen der Strategie an die sich verändernde Realität sind kaum noch möglich.

Die Folge: Die Umsetzung scheitert.

Das Ergebnis: Unzufriedene Manager, unzufriedene Mitarbeiter.

Wir kennen diese Probleme und haben schon mehr als einer weitreichenden Strategie erfolgreich ans Ziel verholfen. Wir verstehen Strategien. Deshalb können wir sie umsetzen.

Unser Team

Dr. Florian Cantzler

Florian Cantzler, Jahrgang 1961, ist der Kopf des Unternehmens: Unbestechlich, sachlich, nicht aus der Ruhe zu bringen und vor allem nicht vom Ziel abzubringen. Seiner Hartnäckigkeit verdanken viele kritische Themen ihre rechtzeitige Entdeckung oder ihre stabile Verankerung in der Realität. Seine Erfahrung aus dem Studium der Volkswirtschaft, seine Arbeit bei McKinsey und seine Lebenserfahrung verleihen ihm die Sicherheit, ein Thema auch vor Konzernvorständen qualifiziert, zielführend und kooperativ zu vertreten.

Peter Bronner

Peter Bronner, Jahrgang 1956, ist unser Pragmatiker. Wenn es irgendein Problem gibt, hat er immer eine praktische Lösung parat. Seine Ausbildung als Wirtschafts-Ingenieur, seine beruflichen Erfahrungen in der Logistik und im Dienstleistungssektor sowie im Warenwirtschaftsbereich bilden die breite Grundlage für seine Lösungsvorschläge. Gleichzeitig verkörpert er die gute Laune, die mit einem nahezu grenzenlosen Optimismus einhergeht.

Katja Kraus-Kühn

Katja Kraus-Kühn, Jahrgang 1963, verkörpert den ausgleichenden Teil. Ihre ruhige und sachliche Art, ihre Angewohnheit, Problemen – vor allem in Teams – auf den Grund zu gehen sowie ihre Fähigkeit, Spannungen zu lösen, ohne dass jemand dabei sein Gesicht verliert, machen sie zu einem unverzichtbaren Teil von Projektteams. Die Ausbildung als Diplom-Volkswirtin, die Erfahrung aus langjähriger Bank-Tätigkeit und die Arbeit bei einem großen internationalen Beratungsunternehmen sind die Basis für hervorragende Leistungen.

Astrid Meinert

Astrid Meinert, Jahrgang 1967, ist die Expertin für Kommunikation und Organisation. Sie hat ein geradezu unglaubliches Talent, Beziehungsgefüge zu erkennen und zu beschreiben. Diese Fähigkeit sowie die Grundlagen der Recherche hat sie in ihrem Magister-Studium der Kunstgeschichte und Soziologie gelernt. Sie verfügt über spezielle Fachkenntnisse im Bereich Dokumentenmanagement und in der Gestaltung von Präsentationen. Der gesamte Bereich Kommunikation ist ihre Heimat.

Beispiele unserer Projektarbeit

Systemunterstützung Allfinanzvertrieb als Kernelement der Vertriebsstrategie

Dauer:	4 Jahre
Investition gesamt:	> 50 Mio. € (einschl. Hardware)
Verantwortung CCC:	Machbarkeitsuntersuchung, Design, Priorisierung Release-Inhalte, Prozessgestaltung, Koordination Produktpartner (Fach und IT), Unterstützung Projektmanagement / Projektleitung operativ (temporär), Budgetbeantragung, Verträge Systemintegratoren, Schulungskonzeption und partiell -durchführung, Aufbau Betreuungsorganisation für Betrieb
Projektergebnis:	Planmäßig Working Prototype nach 5 Monaten, erstes skalierbares Release nach einem Jahr, jährliche Folgereleases, Einsatz an ca. 900 Standorten mit ca. 1.450 Plätzen

Projektbeschreibung:

Konzeption, Gestaltung und Implementierung eines durchgängigen Vertriebs- und Beratungssystems für neu aufzubauende Finanzdienstleistungs-Beratungsplätze. Mit Hilfe des Systems war sowohl die Erweiterung der Produktpalette von wenigen Standardbankprodukten auf ein Finanzdienstleistungs-Vollsortiment (einschließlich Bauspar, Kreditkarten, Versicherungen, Privatkredit, Baufinanzierung, Investmentfonds, Brokerage, Serviceleistungen) als auch die Verbesserung der Prozesseffizienz zu gewährleisten (z.B. Unterstützung bedarfsorientierte Beratung, Cross-Selling-Unterstützung, Online-Vertragsabschlüsse).

Die Realisierung erforderte eine intensive und laufende Koordination mit den Produktpartnern (Produktmanagementabteilungen und IT-Bereiche) sowie regelmäßige Priorisierungen für Änderungen / Erweiterungen. Für den sukzessiven Rollout an die ca. 900 Standorte / ca. 1.450 Arbeitsplätze war die Einpassung in die vorhandene IT-Struktur und Betriebsorganisation notwendig.

Mit ca. halbjährlichen Releases (bis heute) werden kontinuierlich Erweiterungen des Funktionsumfangs sowie Anpassungen an Produktänderungen / -neueinführungen unterstützt.

Prozessoptimierung Filialen

Dauer:	1 Jahr
Budget:	> 300 Mio € (einschl. Hardware)
Verantwortung CCC:	Intensive Unterstützung der Gesamtprojektleitung bei der Projektanierung, strategische Planung, operative Leitung von Teilprojekten, Koordination von Systemintegratoren und Freelancern, Unterstützung Budgetplanung und -controlling
Projektergebnis:	Stabilisierung des Gesamtprojektes, Einführung eines Vorgehensmodells und eines Qualitätsmanagements, Abschluss des Hardware-Rollouts, Konzeption und Planung der Neu- / Weiterentwicklung der Systeme einschließlich Migrationsplanung, Überführung in eine Linienorganisation mit den anderen Filialsystemen 6 Monate vor dem ursprünglichen Zeitplan.

Projektbeschreibung:

Das Projekt geriet 3 Jahre nach Neustart zum zweiten Mal in massive Schwierigkeiten. Der labile Zustand der operativen Systeme bedrohte zunehmend den Geschäftsbetrieb in den Filialen. Aufgrund der Bedeutung und des akuten Sanierungsbedarfes wurde das Projekt unmittelbar dem Konzernvorstand Finanzen zugeordnet und mit einer neuen Projektleitung versehen.

Das Gesamtprojekt beinhaltet die vollständige Systemunterstützung für die Arbeitsplätze des Filialbereiches eines großen Dienstleistungskonzerns. Neben der Betriebsbetreuung und der Weiterentwicklung der vorhandenen, im Einsatz befindlichen Systeme war im Projekt sowohl die komplette Neuentwicklung der Systeme als auch der flächendeckende Austausch der Hardware enthalten.

Die Systemlandschaft umfasst:

- Vertriebsunterstützungs- und Kassensystem (ca. 22.000 Clients an 14.000 Standorten) in den Filialen
- Back-Office-Systeme zur Verarbeitung / Verdichtung / Weiterleitung der Daten innerhalb des Konzerns und an externe Produktpartner
- Vorbuchhaltung für die Verkaufstransaktionen in SAP
- Warenbestellung und Bestandsführung für die Filialen einschließlich Vorbereitung der Abrechnung für Agenturware

Aufbau eines PMO (Project Management Office)

Dauer:	3 Monate
Investition gesamt:	Für Aufbau PMO < 100 T€, für Programm > 100 Mio €(inkl. Hardware)
Verantwortung:	Leitung Programm, Entwurf und Leitung PMO
Projektergebnis:	Übergabe arbeitsfähiges PMO

Projektbeschreibung:

Etablierung eines funktionsfähigen Project Management Office zur Steuerung des Programms „Migration IT-Systeme Filialen“.

Folgende Aufgaben wurden u.a. erledigt:

- Erstellung und Anpassung einer gemeinsamen Planung aller beteiligten Projekte zur Umsetzung der Migrations-Strategie über einen geschätzten Zeitraum von drei Jahren
- Einführung, bzw. Abstimmung einer konsistenten Vorgehensweise (Projektmethode) für mehr als zehn, teilweise sehr umfangreiche Projekte (ca. 200 beteiligte Personen)
- Einführung eines gemeinsamen und aufeinander abgestimmten Controllings zur realistischen Wiedergabe von Projekt- und Programmstatus sowie Übersicht über die bereits verbrauchten Mittel und Prognose über den weiteren Verlauf
- Modifikation der Change-Management und Risiko-Management-Prozesse

Das Programm läuft derzeit als wichtigstes IT-Projekt des Geschäftsbereiches.

Unsere “Heimat”-Branchen

Auch wenn wir nicht auf bestimmte Branchen festgelegt sind, haben wir exzellente Referenzen in den Bereichen:

- Finanzdienstleistungen
- Fertigungsbetrieb (Mittelstand)
- Handel/Logistik
- Dienstleistungen

Unsere funktionalen Stärken

Umfassende Kenntnisse haben wir in folgenden Funktionsbereichen sammeln können:

- Strategieentwicklung und -umsetzung
- Prozessanalyse, -reengineering und -optimierung
- Organisations- und Personalentwicklung
- IT-Systemkonzeption, -entwicklung und -einführung
- IT-Operations und Outsourcing
- Unternehmensplanung und -steuerung
- Controlling
- Einkauf, Warenwirtschaft, Distribution
- Kundenberatung und -service