

BUSINESS PROFILE

Persönliche Daten

Name: Jürgen Becker
Adresse: Winzerstr. 10
77654 Offenburg /Baden
Telefon: Festnetz: +49 (0) 781 967 41 86
Mobil: +49 177 235 97 42
E-Mail: juergen.becker@manatnet.com
Website: www.manatnet.com
Blog: www.manatnet.com/blog
Twitter: www.twitter.com/MANATNET
XING: www.xing.com/profile/Juergene_Becker
Geboren: 21. Januar 1957
Nationalität: Deutsch
Sprachen: Deutsch, Englisch



Kommentar [JB1]: Zwingend erforderlich: ein professionell gemachtes, aktuelles Bild. Keinesfalls amateurhafte Schnappschüsse

Kommentar [JB2]: Nur fließend, keine „Grundkenntnisse“, weil Sie damit stets gegen Ihren Wettbewerb mit fließenden Kenntnissen verlieren werden.

Meine persönliche Headline/USP

Interim Management Berater, -Insider und Spezialist für den Aufbau von Unternehmen im Internet-affinen Umfeld mit starker Kunden-, Sales- und Business-Orientierung

Kommentar [JB3]: Sagen Sie Ihren potentiellen Kunden im „Twitter-Umfang“ (140 Zeichen), was Sie besonders gut können.

Meine Persönlichkeit und meine ganz besondere Stärke

Ich habe mit MANATNET und UNITEDINTERIM zwei innovative Unternehmen im Interim Business der DACH-Region aufgebaut und bin Insider im Interim Management-Geschäft, Gründungsmitglied des AIMP und Co-Autor der jährlichen AIMP-Providerstudie.

Darüber hinaus biete ich meinen Kunden umfangreiche Erfahrung im Aufbau von Unternehmen auf CEO-Level, besonders im Internet-affinen Umfeld. Für dritte Investoren habe ich drei Unternehmen aufgebaut mit bis zu 200 Mitarbeitern. Hier kann ich seit 1996 Führungserfolge nachweisen, besonders im Aufbau leistungs- und erfolgsorientierter Teams. Meine deutlich überdurchschnittliche Kunden- und Vertriebsorientierung sowie ausgeprägte analytische Stärken setzen auf meiner langjährigen Erfahrung als Banker im Privat- und Firmenkundengeschäft bei internationalen Top-Banken auf. Ich gelte zudem als ausgesprochen offener und starker Kommunikator, Redner und Präsentator.

Kommentar [JB4]: Unterfüttern Sie Ihren USP mit relevanten Informationen

Berufliche Laufbahn

Eigene Unternehmen

Ab 07/16

UNITEDINTERIM® GmbH i. Gr., Küßnacht (CH)

Neugründung: Geschäftsführender Gesellschafter (50/50 Joint Venture mit Dr. Harald Schönfeld)

www.unitedinterim.com - Dienstleister für alle am Interim-Business beteiligten Parteien in der DACH-Region; Nutzung für Unternehmen kostenlos – Interim Manager zahlen monatliches Abo von 45 Euro. Provisionen werden nicht berechnet.

Kommentar [JB5]: Chronologisch abfallend – und ausgeprägt Fakten- und keinesfalls Hierarchie-orientiert. Keine „Bullets“ oder Firmenjargon, die in aller Regel beim Leser mehr Fragen offen lassen als beantworten.

Kommentar [JB6]: Daraus errechnet UNITEDINTERIM die Anzahl der Jahre, die ein Interim Manager in Linie und Branche verbracht hat.

Kommentar [JB7]: Das weist Ihre Auslandserfahrung nach

ab 07/02

MANAGER NETWORK GMBH, OFFENBURG/BADEN

Neugründung: Geschäftsführender Gesellschafter

Rechnungs-Umsatz: ca. 1,2 Mio. EURO; **Mitarbeiter:** 5 (freie)

MANATNET, der auf das professionelle Interim Management spezialisierte Internet-Marktplatz für die D-A-CH-Region,

Ergebnisse: Research, Konzeption des Marktplatzes, Markt-Test, Finanzplanung, Vertragsgestaltung, technischer Planung und Realisierung mit Partnern, Marketing- und Vertriebskonzept, Prozessbeschreibung; MANATNET wurde am 7. Mai 2003 live geschaltet. Der Marktplatz hat heute rund 200 Unternehmenskunden und gut 300 Interim Manager.

Kommentar [JB8]: Das ist für die Definition der Linienerfahrung entscheidend

Kommentar [JB9]: Hieran ordnet UNITEDINTERIM Ihre Erfahrung den jeweiligen Unternehmenstypen zu – von Konzern über Mittelstand bis Start-up.

07/02 – 4/08

INTERIM MANAGER

11/07 – 4/08

DEUTSCHE TELEKOM

Konzerneinheit – Engineering-Spezialistenteam – Telekommunikationsnetze

Umsatz: N/A; **Mitarbeiter:** ca. 160

Beschreibung: Projektmanager Finanzen: Erhöhen und Sicherstellen der betriebswirtschaftlichen Transparenz

Ergebnis: Status zu Projektbeginn analysiert, Break-Even-Auslastung errechnet, acht Key-Performance-Indikatoren (KPI) erarbeitet. Monatliches Reporting um die KPI erweitert. Prozess für Auftragseingang erarbeitet und beschrieben (RACI-Matrix).

Kommentar [JB10]: Das ist für die Definition der Linienerfahrung entscheidend

11/05 – 07/06 **DEUTSCHE POST ITSOLUTIONS GMBH, BONN**

Captive IT-Dienstleister für Deutsche Post World Net

Umsatz: ca. 220 Mio. EURO; **Mitarbeiter:** ca. 1.150

Beschreibung: Aufsetzen der strategischen Planung für 2007, Aufbau Business Development Unterstützung bei der strategischen Ausrichtung für die Internationalisierung

Ergebnis: Strategische Planung fertig gestellt, Business Development aufgesetzt, neue Mitarbeiterin eingearbeitet und Ergebnisse an neue Mitarbeiterin übergeben. Internationalisierungsstrategie noch in Arbeit.

MANAGEMENTERFAHRUNG IN DER LINIE

09/00 – 06/02 **UNAMITE GMBH, OFFENBACH (ACCENTURE-TOCHTER)**

Neugründung: Geschäftsführer (CEO)

Umsatz: 15 Mio. EURO; **Mitarbeiter:** 250

IT-Dienstleister für Accenture

Ergebnisse: Aufbau und Ausbau von unamite zum „Employer Brand“ für IT-Spezialisten und zum IT-Full-Service Dienstleister von Accenture; persönliche Verantwortung für Strategie, Integration mit Accenture, Kommunikation, Marketing und Werbung; Akquisition von 250 Mitarbeitern; Aufbau von sieben Standorten; Aufsetzen der erforderlichen Prozesse und Strukturen; Aufbau des Key-Account-Managements für den einzigen Kunden Accenture; Realisierung von e-business- und traditionellen IT-Projekten gemeinsam mit Accenture (z. B. Maxblue)

11/96 – 08/00 **DEBIS SYSTEMHAUS INTERNET BUSINESS SOLUTIONS GMBH (IBS), LEINFELDEN-ECHTERDINGEN (DAIMLERCHRYSLER-TOCHTER)**

Neugründung: Alleingeschäftsführer (CEO)

Umsatz: 7 Mio. EURO; **Mitarbeiter:** 50

Projektgesellschaft für E-Business-Lösungen

Ergebnisse: Aufbau und Ausbau der IBS zum e-business Spezialisten des debis Systemhauses an drei Standorten; Einführung „START&GO“ als schlüsselfertige e-Commerce-Lösung für Einsteiger zum Mieten auf der

Plattform von BroadVision; Einführung von Risk-Sharing Modellen zur Finanzierung von Großprojekten; Realisierung von 4 der 5 e-business Referenzen des debis Systemhauses (Ring Deutscher Makler, White Lion, Daimler-Chrysler Medienarchiv, WEKA); Einführung Vertriebsprozess; Durchführung ISO 9001-Zertifizierung; Jury-Mitglied beim e-business award Baden Württemberg: Connected; Vertreter des debis-Konzerns in der D21-Arbeitsgruppe Internet

01/96 – 08/96 **EUROPE ONLINE S.A., LUXEMBURG**

Start-Up: CEO

Umsatz: 0,1 Mio. EURO; **Mitarbeiter:** 150

Online Dienst mit Standorten in München, London, Paris, Luxemburg

Ergebnisse: Vorbereitung des IPOs gemeinsam mit Merrill Lynch und Fertigstellung des Offering Documents; monatliche Überarbeitung der Strategie auf Weisung des Aufsichtsrates; Reduzierung der Burnrate von 6 Mio. USD auf 2,6 Mio. USD p. m.; Beauty Contest für rund 12 potentielle Investoren als Auflage des Luxemburger Gerichts im Rahmen der Gestion Contrôlée (entspricht Chapter 11); Beschaffung von 82% der vom Gericht geforderten Mittel gemeinsam mit Merrill Lynch von neuen und alten Investoren (durch die fehlenden 18% ließ sich der Konkurs nicht vermeiden); Abwicklung der ersten Stufe des Konkurses an der Seite des Konkursverwalters

04/93 – 12/95 **BURDA MEDIEN, OFFENBURG**

Leiter Interne Unternehmensberatung

Umsatz: N/A; **Mitarbeiter:** 4

Beratungsgesellschaft

- Konzentration des dezentral abgewickelten Firmenreisegeschäfts und Einführen einer Implant-Lösung an zwei Standorten;
- Sale-and-Leaseback des gesamten Fuhrparks und Outsourcing der Beschaffung und Betreuung aller KFZ; Schließen der eigenen Werkstätten
- Strategie zur Konzentration des Druckgeschäftes an zwei Standorten;
- strategische und betriebswirtschaftliche Prüfung der New-Media-Projekte des Verlages (TraXX, Haus und Garten, Focus Online, x-Base, Navigo, Future Kids, Blockbuster, New World Vision, Europe Online, sowie weiterer geplanter aber nicht realisierter Projekte)

- Abbau der proprietären Plattform (Interchange von AT&T) für Europe Online und Aufbau des ersten Online-Dienstes im Internet (bis zum 31.12. 1995; Akquisition von Content und Vertriebspartnern; Erarbeiten des Preismodells im Wettbewerb gegen AOL.

02/83 – 04/89 **CHASE BANK AG, FRANKFURT**

Umsatz: N/A; **Mitarbeiter:** 500

Finanzdienstleister – Auslandsbank

Team Lead für Firmenbetreuer

08/77 – 12/82 **DRESDNER BANK AG, BERLIN (EHEMALS BHI)**

Privatkundenbetreuer

Ausbildung

02/83 – 10/83 **CHASE MANHATTAN BANK, LONDON**

Management and Credit Training Programme

1980 – 1983 **BANKAKADEMIE, BERLIN**

Abschluß: Bankfachwirt (sehr gut)

1975 – 1977 **DRESDNER BANK AG, ESSEN**

Banklehre

Abschluß: Bankkaufmann (sehr gut)

Kommentar [JB11]: Anerkannte Ausbildungen nach (!) der Schule. Bundeswehr ist normalerweise auch überflüssig – es sei denn, Sie blicken auf eine Karriere dort zurück.

Sonstiges

Autor des von Google an Nr. 1 platzierten Blogs zum Interim Management in Deutschland (www.manatnet.com/blog) und Fotograf mit eigenem Gewerbe (auch für dieses Blog.

Kommentar [JB12]: Nur auführen, wenn Business-relevant. Ihre Hobbies interessieren im Interim Management niemanden.

Vorstand im AIMP (Arbeitskreis Interim Management Provider) von 2005 bis 2009 verantwortlich für Finanzen. Von 2005 bis Ende 2016 verantwortlich für die AIMP-Site und Presse sowie seit 2010 Organisator des AIMP-Jahresforums auf Burg Schwarzenstein.

Gesellschafter der Art d´ Elite Kunstpromotion GmbH