

**Dr.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing. Axel Roggatz**  
Strategieberater und Unternehmensentwickler



Jahrgang 1966,

Diplom-Ingenieur  
Elektrotechnik,

Diplom-Wirtschaftingenieur  
Wirtschaftswissenschaften,

Doktor-Ingenieur  
Maschinenbau

Seit 01/2002 Selbständiger  
Unternehmensberater;  
Transition Unternehmens  
beratung

Gründungsmitglied des axyz®  
Wissensnetzwerkes

**Auszug aus den Referenzen:**

- Positionierung des Geschäftsbereiches Energienetze sowie Aufbau individueller Geschäftsmodelle und deren Umsetzung bei einem Stadtwerk.
- Projektmanagement und inhaltliche Definition der grundlegenden Neuausrichtung und Reorganisation eines Geschäftsbereiches eines Energieversorgers.
- Entwicklung und Einführung von Hilfsmitteln zur Gewährleistung von Kostentransparenz als Basis für die interne und externe Leistungsverrechnung. Unterstützung der Geschäftsplanung, Kostenstellenrechnung und internen Leistungsverrechnung im Rahmen der Privatisierung eines Stadtwerks.
- Neustrukturierung der Hauptabteilung Technische Dienstleistungen und Liegenschaften bei einem Energieversorger.
- Gründungsmitglied des Wissensnetzwerkes axyz® und Geschäftsführer der Initiative axyz® atelier zum Aufbau einer umfassenden Ausbildung für Führungsnachwuchskräfte.
- Coaching des Vertriebsleiters eines produzierenden Unternehmens der Gesundheitsbranche.
- Analyse des Systems Denkmalpflege an der Universität Göttingen.

Tel.: +49-(0)221 - 922 944 6  
E-mail: axel.roggatz@transition-management.biz  
www.transition-management.biz

1999 - 2001: Mitglied der Geschäftsleitung der ABB Utility Automation GmbH

Die ABB Utility Automation GmbH ist ein Anbieter von Automatisierungslösungen und Dienstleistungen für die Versorgungsindustrie. Sie macht mit ca. 1500 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 300 Mio. EUR.

Bis Dezember 2000: Bereichsleiter (VP) Geschäftsentwicklung, Marketing und Training.

November 2000 bis Ende 2001 Gründer und Leiter (EVP) des Geschäftsbereiches Utility Consulting.

Innerhalb der Geschäftsleitung verantwortlich für die Themen Strategie, Geschäftsentwicklung, Entwicklung innovativer Leistungen, E-Business und Personalentwicklung der ABB Utility Automation GmbH.

#### **Auszug aus den externen Referenzen:**

- Strategiefindung und Organisationsentwicklung im Rahmen der Privatisierung der Stadtwerke Konstanz.
- Entwickeln einer Produkt-Markt Strategie für die Bewertung des vorhandenen Leistungsportfolios und systematische Konfiguration neuer Leistungssysteme.
- Strukturierung und Organisation von Prozessen, Aufbau und IT-Hilfsmitteln des Energievertriebs der DB Energie.
- Coaching der Geschäftsleitung eines Stadtwerkes bei der Einführung neuer Organisationsformen.

#### **Auszug aus den internen Referenzen:**

- Visionsentwicklung, Strategieableitung und Positionierung als Lösungsanbieter im liberalisierten Energiemarkt.
- Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle und deren Implementierung.
- Vertriebsreorganisation und Gründung eines Key-Account Managements.
- Koordination der e-Business Projekte.
- Strategieentwicklung für das Automation Segment der deutschen ABB AG.
- Entwicklung globaler Strategien zur Definition und Kommerzialisierung von Managementlösungen für die Business Area Automation der ABB Gruppe.

1998 - 1999: Marketing Manager der ABB Power T&D Company Inc.,  
North Brunswick, USA

Das Unternehmen (ca. 100 MA) vermarktet, projiziert und errichtet Hoch- und Mittelspannungsschaltanlagen in Nord- und Mittelamerika.

Verantwortung für das Marketing gasisolierter Hochspannungsschaltanlagen. Hierzu gehörte die Analyse und Segmentierung des US-amerikanischen Marktes, die Entwicklung neuer Vertriebs- und Marketingstrategien für die Behauptung im deregulierten Energiemarkt, sowie die Umgestaltung der Vertriebsstruktur.

1998: Strategisches Marketing der ABB Calor Emag Schaltanlagen AG

Die Gesellschaft entwickelt und baut Hoch- und Mittelspannungsschaltanlagen und vermarktet diese weltweit.

Verantwortlich für Strategieentwicklung, Vertriebsunterstützung und Markteintritt.

1992 - 1997: Prozessberater am Laboratorium für Werkzeugmaschinen und Betriebslehre

Verantwortung für das Thema Simultaneous Engineering.

#### Auszug aus den Referenzen:

- Geschäftsfeldanalyse für einen Anbieter von Betriebsmittelverwaltungssystemen.
- Konzeption und Umsetzung des Simultaneous Engineering sowie Projektcontrolling für die Neuentwicklung einer Maschinenreihe bei der Volkmann GmbH.
- Einsatz von Methoden und Hilfsmitteln in der Produktentwicklung. Seminarreihe für eine Unternehmenskonsortium.
- Umsetzung des Simultaneous Engineering. Seminarreihe für eine Unternehmenskonsortium.
- Geschäftsfeldanalyse und Reorganisation der technischen Auftragsabwicklung bei einem Automobilzulieferer.
- Konzeption und Umsetzung eines durchgängigen Projektmanagements für Vertrieb, Entwicklung und Produktion bei der WOCO Unternehmensgruppe.
- Geschäftsprozessoptimierung des Auftragsmanagements bei einem Automobilzulieferer.
- Konzeption von globalen Produktionsnetzwerken und Bewertung langfristiger Investitionsentscheidungen bei der Ford AG.

#### Sonstiges

- Zahlreiche Veröffentlichungen und Beiträge zu Fachbüchern zu diversen Organisationsthemen.
- Vorträge auf internationalen Fachtagungen sowie Veranstaltung von Seminaren zu Themen der Prozessorganisation, Simultaneous Engineering, Produktentwicklung und e-Business.
- Coaching von Mitgliedern der Geschäftsleitung verschiedener Unternehmen und Moderation von Executive-Meetings.