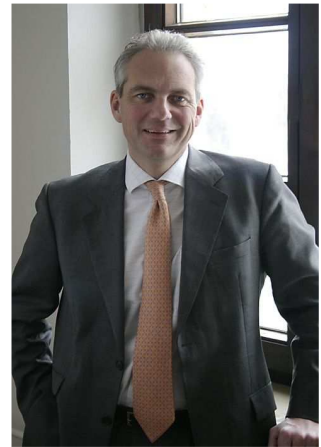


Lebenslauf



Persönliche Daten:

Name: Lennart Koch

Adresse: Grosostr.21
82166 Gräfelfing

Tel.: 089 - 89 89 04 79
Mobile: 0172 - 260 28 78
Fax: 089 – 89 89 04 78
E-Mail: lkoch@taskforce-management.com

Geburtsort: Bremen
Geburtsdatum: 09.04.1959
Nationalität: Deutsch
Familienstand: Verheiratet, zwei Kinder

Ausbildung:

1978 Abitur

1979 - 1980 Wehrdienst bei der Bundeswehr

1980 - 1986 Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München /
Schwerpunktfächer Industriebetriebslehre und Betriebswirtschaftslehre der Banken /
Abschluß "Diplom Kaufmann"

Fremdsprachen: Englisch fließend in Wort und Schrift
Französisch Grundkenntnisse

Engagements:

Vorstand im DDIM – Dachgesellschaft Deutscher Interim Manager e.V. (www.ddim.de)

Beruflicher Werdegang:

- 1986 – 1992** **Digital Equipment, München**
- 1986 - 1987 Traineeprogramm in Vertrieb und Marketing
- 1987 - 1988 Vertriebsbeauftragter von Hardware und Softwarelösungen für Neukunden im Bereich Industrie / Jahresumsatz DM 5 Mio. / Zielerreichung 160% p.a. / Gewinn von Neukunden
- 1988 - 1990 Account Manager für den Bereich Industrie / Jahresumsatz DM 8,7 Mio. / Zielerreichung 160% p.a. / Übernahme von Key Accounts / Erhalt der internationalen „DECathlon Auszeichnung“
- 1990 - 1991 Project Manager mit fachlicher Personalverantwortung (6 Mitarbeiter) / Verantwortung für die Akquisition von EDV-Großprojekten im Öffentlichen Bereich und Banken / Auftragsvolumen über 50 Mio. DM
- 1991 - 1992 Abteilungsleiter eines Software Anwendungszentrums (Implementierung und Beratung) mit 10 Mitarbeitern / zuständig für Akquisition, Realisierung und Service von Großprojekten / 3 Mio. DM eigenverantworteter Dienstleistungsumsatz p.a.
- 1992 - 1994** **CAP debis Industrie, München**
- Vertriebsleiter / Mitglied des Management-Teams und Lenkungskreises der Gesamtorganisation mit 160 Mitarbeitern / verantwortlich für den Vertrieb von Dienstleistungen wie Consulting, Programmierung, Softwarelösungen sowie Software-Standardprodukten / 34 Mio. DM verantwortetes Umsatzvolumen
- 1994 - 1997** **Rank Xerox, München**
- General Manager der "Customer Business Unit Süd" Rank Xerox GmbH, München / zuständig für die Rank Xerox Produkte (Digitale Drucksysteme, Rechenzentrumsdrucker, Kopierer) in Bayern / 100 Mio. US \$ Umsatzverantwortung / 320 Mitarbeiter, davon 88 Mitarbeiter im Vertrieb / Führend im internen Ranking von 7 Customer Business Units in Deutschland / Berichterstattung an den Vorsitzenden der Geschäftsführung Deutschland

1997 - 2000

Softlab GmbH (A BMW Group Company)

1997 – 1998

Director Sales und Marketing / Verantwortung des nationalen und internationalen Auftrageinganges der Softlab Gruppe von DM 65 Mio. im Produktbereich / Restrukturierung und Sanierung der Aktivitäten in einzelnen Ländergesellschaften / General Manager in UK / Überführung des Jahresverlustes in UK in Profit / Eliminierung des Verlustes in Italien durch Firmenverkauf / Restrukturierung und Neukonzeption des Software-Produktgeschäftes / Berichterstattung an den Vorsitzenden der Geschäftsführung

1998 - 1999

Manager Merger and Acquisition / Strukturierung der strategischen Ausrichtung von Softlab GmbH / Akquisition von Firmen als Ergänzung und Verstärkung der strategischen Ausrichtung und des Angebots- Portfolios / Kauf der Firma LOT (Logistics and Organization Technologies) / Geschäftsführer der LOT GmbH / LOT-Jahresumsatz DM 7 Mio. (SAP-Projekte) in 1998 / LOT Umsatz in 1999 DM 11 Mio. / Integration der LOT zu Softlab / Berichterstattung an den Vorsitzenden der Geschäftsführung von Softlab

1999 – 2000

Mitglied der Geschäftsleitung von Softlab / Verantwortung für die Organisation „Lines of Business Industrie“ / Ausbau der SAP Aktivitäten und Aufbau von neuen Industriethemen im E-Commerce Bereich / Gewinnung von 20 Neukunden in den ersten 6 Monaten

2000 - 2001

Wideyes AB (Stockholm)

August 2000

Vice President Sales und Marketing / Verantwortlich für das Gesamtportfolio im Bereich der Internet basierenden Rekrutierungslösungen (E-cruiting, firmenspezifische Internetlösungen) / 85 Mitarbeiter / Verantwortung für sämtliche internationalen Aktivitäten / Führung der Ländergesellschaften in Deutschland, Schweden, Frankreich, England, Spanien, Italien

März 2001

Verkauf von Wideyes an Jobline International
Sicherstellung der Finanzierung / Erstellung Information Memorandum / Führung Fundraising Aktivitäten / Führung des Verkaufsprozesses der Firma Wideyes

Managing Director Wideyes (A Jobline Company)

Juni 2001	Verkauf von Jobline (damit auch Wideyes) an TMP/Monster
Oktober 2001	Betriebsstilllegung von Wideyes durch TMP wegen Überlappungen mit dem bestehenden Portfolio
2002	jobpilot AG
Januar 2002	Vorstand (COO) / Verantwortung für Sales und die Ländergesellschaften (14 Länder in Europa) / 240 Mitarbeiter / Verkauf und Zurverfügungstellung internetbasierender Rekrutierungsleistungen / Steigerung der Salesproduktivität / Einführung von Tele Sales / Turn Around Management in defizitären Ländern / Sicherstellung der Businessplanung
Februar 2002	Übernahmeangebot für jobpilot AG durch Adecco
Mai 2002	Verkauf von Jobpilot und Integration der jobpilot AG in Adecco / Ankündigung Delisting / Wirksamwerden der im Arbeitsvertrag enthaltenen „Change of Control“ Klausel
Juni 2002 - heute	Interim Management und Projekt Management
	Kunde: BASF/BIS (BASF IT Services)
Jun 2002 – Okt 2002	Projekt Sales Support Interim Management (Director Sales Support) / Vorbereitung der neugegründeten Gesellschaft mit 2000 Mitarbeiter auf den Markt / Aufbau der Sales Support Prozesse und einer Organisation / Pre Sales Outsourcing Projekte
Okt 2002 – Mär 2004	Projekt CROSS- <u>C</u> hange and <u>R</u> ealignment of <u>S</u> ervice <u>S</u> tructure Projekt Management / Strukturierung der gesamten bezogenen IT Services und Dienstleistungen (ca. 350 Mio. Euro Umsatz/Jahr) der BASF durch die BIS/Aufbau von SLA´s (Service Level Agreements) incl. Angebotsaufbau, Liefer- und Leistungsumfang der Services, Kalkulationen, Key Performance Indicators (KPI´s), Abrechnung, Reporting, Verhandlung, Abschluss der Verträge, Governance / Projekt-Budget ca. 3 Mio. Euro / 5 Mitarbeiter im Core Team / 500 MA Projektbeteiligte / signifikante Kosteneinsparungen

- Nov 2003 – Feb 2004 Projekt Marketing – Customer Relation Management
- Projekt Management / Aufbau eines Key Account Marketing Programms für die BASF / Planung für sämtliche europäischen Gruppengesellschaften und Geschäftsbereiche/Implementierung
- Mär 2003 – Jan 2004 Projekt SAP Einführung
- Account Management / Ablöse SAP
- Sep 2002 – Jul 2004 Projekt „MATI“
- Account Management / Neustrukturierung der Produktionsstruktur und Service Items (SI'S)
- Okt 2004 – Mär 2005 Projekt „Support Unternehmensakquisition“
- Kunde: SENNHEISER**
- Jun 2003 – Okt 2005 Projekt „Progress“
- Projekt Management / Vorstudie Kostenreduktionspotentiale / Umsetzung der Empfehlungen / Zentralisierung der Organisation / Optimierung der Auftragsbearbeitung / Prozessoptimierungen / signifikante Kosteneinsparungen
- Kunde: GERLING**
- Feb 2005 – Aug 2005 Projekt „ArT“ – Artemis Transformation
- Interim Management / Steuerung und Implementierung eines Outsourcingvertrages / Vertrags- und Beziehungsmanagement des IT Providers Siemens Business Service (SBS) / Leitung von Transformationsprojekten / Unterstützung des Programm Managements

Kunde: SBS – SIEMENS BUSINESS SERVICES

Nov 2005 – Dez 2005

Projekt „UvO“

Identifizierung von Optimierungspotenzialen im Outsourcing Business

Kunde: Techdata

Feb 2006 – Sep 2006

Interim Management

Sales Director / Reorganisation Vertrieb / 180 Mitarbeiter / ca. 1,4 Mrd. € Umsatz/Jahr / Signifikante Margin- und Umsatzsteigerung / Steigerung der Vertriebsaktivitäten (Outbound) / Neukundengewinnung / Restrukturierung der Vertriebsmannschaft / Suche und Einarbeitung des Nachfolgers

Kunde: ALIXPARTNERS

Nov 2006 – Jan 2007

Projekt „IT Audit“

IT Audit für einen Kunden / Analyse der bestehenden IT Strukturen (IT Landschaft, Prozesse, Organisation) / Identifizierung für Kostensenkungspotenziale / Darstellung möglicher Optimierungen / Aufbau IT Controlling / Risikoanalyse / Darstellung notwendiger Investitionen

Feb 2007 – Jun 2007

Projekt „Upgrade – Supply Chain“

Optimierung Bereich Einkauf für einen Kunden / Post Merger Integration zweier Einkaufsorganisationen / Aufbau und Einführung eines neuen Einkaufsprozesses / Konsolidierung und Standardisierung der Materialgruppen / Konsolidierung der Lieferanten / Signifikante Einsparungen im Einkauf

Jun 2002 - heute

**AKQUISITION UND ACCOUNT MANAGEMENT
(Parallel zur Projektarbeit)**

CIPIO PARTNERS (Venture Capital)

Thema: Business Development einer Portfoliofirma

EARLYBIRD (Venture capital)

Thema: Business Development einer Portfoliofirma

EDS (Outsourcing)

Thema: Business Development

KNEIPP (Körperpflege),

Thema: Analyse der IT nach COBIT

Lycos

Konsolidierung zweier Rechenzentren

O2

Thema: Optimierung Softwareentwicklung und Roll Out komplexer Applikationen

SÜDCHEMIE (Chemie)

Ausschreibung Outsourcing Partner,

München, den 19.09.2007

Lennart Koch