



# PETER KUHLE INTERIM MANAGER

Mitglied der **DDIM**.

01  
19



## FIELD SERVICE & SALES

## GEMEINSAM BESSER MACHEN

Meine  
Erfolge.  
Meine  
Angebote.



Meine Hight-  
Projekte.  
Eine Auswahl.

Vita mit  
rotem Faden:  
Viel geschafft,  
viel vor.



## „ALS INTERIM MANAGER FÜR FIELD SERVICE & SALES BEGLEITE ICH MEINE KUNDEN IN ERFOLGS- KRITISCHEN PHASEN VON WACHSTUM UND WANDEL.“

Mein Motto für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen: Gemeinsam besser machen. Durch meine langjährige Tätigkeit bei den Besten Ihrer Branche bin ich der Richtige für Sie,

- **um kritische Phasen zu begleiten,**
- **Wandel voranzutreiben und**
- **Ihr Unternehmen optimal für Wachstum aufzustellen.**

Setzen Sie im Bereich Field Service & Sales auf meine Erfahrungen aus der ITK-Branche. Hier werden die Megatrends gesetzt, hier ist die Digitalisierung zuhause. Davon profitieren auch Unternehmen aus anderen Branchen, die sich gesteigerten Anforderungen stellen müssen. Ich führe Ihre Mitarbeiter auf diesem Weg, motiviere und entwickle sie. Und gehe mit bestem Beispiel voran.

*pK Peter Kuhle, Bad Honnef  
Interim Manager und Berater  
Experte für Field Service & Sales*



## NACHWEISBARE ERFOLGE

TOCHTERUNTERNEHMEN FUSIONIEREN  
**20 % WACHSTUM**

EFFIZIENZ IM FIELD SERVICE STEIGERN  
**200 MIO. EURO EINGESPART**

VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN  
**MEHR ALS 1.000 MITARBEITER STEUERN**

SERVICE ALS VERTRIEBSKANAL ETABLIEREN  
**VON 0 AUF 100 MIO. EURO UMSATZ**

WANDEL VORANTREIBEN  
**NEUES OPERATING MODEL > 1.000 TECHNIKER**

GRÖSSE MANAGEN  
**UMSÄTZE IM DREISTELLIGEN MIO. EURO BEREICH**

## GEARBEITET FÜR DIE BESTEN IN VIELEN BRANCHEN

- **UNITYMEDIA GMBH**
- **LIFTSTAR GROUP GMBH**
- **DER TREPPENLIFT GMBH**
- **A&P TREPPENLIFTE GMBH**
- **SANI-TRANS GMBH**
- **LIFTSTAR VERTRIEBS GMBH & CO. KG**
- **DEUTSCHE TELEKOM  
TECHNISCHER SERVICE GMBH**
- **T-SYSTEMS GMBH, BUSINESS CUSTOMERS**
- **TELEKOM SHOP VERTRIEBSGESELLSCHAFT MBH**
- **T-ONLINE INTERNATIONAL AG**
- **FOTOKASTEN GMBH**

# LEISTUNGEN

**TAGESGESCHÄFT UND  
NEW BUSINESS**  
STRATEGIEN ENTWICKELN  
UND UMSETZEN

**POTENZIALE HEBEN**  
EFFIZIENZPROGRAMME  
INITIALISIEREN, AUSARBEITEN  
UND UMSETZEN

**TRANSFORMIEREN**  
UNTERNEHMENSEINHEITEN  
(DE)ZENTRALISIEREN UND  
OPTIMIEREN

**CHANGE MANAGEMENT**  
MITARBEITER MITNEHMEN  
BEIM WANDEL

**SERVICE ALS VERTRIEBSKANAL**  
KONZEPTIONIEREN,  
EINFÜHREN UND ETABLIEREN

**PROZESSMANAGEMENT**  
ANALYSIEREN, KONZEPTIONIEREN,  
UMSETZEN UND ETABLIEREN

## SPEZIALITÄTEN

- Komplexe Vertriebs- und Serviceeinheiten steuern
- Neue Geschäfts- und Wachstumfelder aufbauen
- Restrukturierungen und Fusionen

## FUNKTIONSBEREICHE

- Management (Obere Führungsebene)
- Leitung Projekte und Projekt Management Office (PMO)

## KOOPERATIONEN

- Interim Management Provider
- Ausgewählte Unternehmensberatungen
- Netzwerk von erfahrenen Freelancern aus vielen Bereichen



*Führung richtig verstanden: Mitarbeiter motivieren und mitnehmen, fördern und fordern, anleiten und entwickeln.*



PRESSEMITTEILUNG

## PETER KUHLE WIRD FÜR DAS INTERIM MANAGEMENT PROJEKT DES JAHRES 2018 AUSGEZEICHNET: NEUAUSRICHTUNG FIELD SERVICE OPERATIONS BEI DER UNITYMEDIA

Der Interim Manager Peter Kuhle wird für die Neuausrichtung des Unternehmensbereiches Field Service Operations bei der Unitymedia mit der Auszeichnung **„DDIM.projekt // 2018 – Interim Management Excellence“** in der Kategorie **„Return on Interim Management“** gekürt.

Das Projekt, das Kuhle im Auftrag der Unternehmensberatung Iskander Business Partner für den Kabelnetzbetreiber aus Köln übernommen hat, überzeugte insbesondere durch den hohen Kundennutzen sowie den nachhaltigen Erfolg im Hinblick auf Effizienz- und Effektivitätssteigerung. Das Mandat wurde in der Kategorie Return on Interim Management (RoIM) ausgezeichnet. Der RoIM beschreibt das Verhältnis der Interim Management Kosten zum quantifizierbaren Nutzen.

Inhaltlich ging es um die Implementierung eines neuen Operating Models in einer herausfordernden Betriebslage, in der das Thema Führung in der Veränderung besondere Aufmerksamkeit zuteilwurde. Besonders hervorzuheben sind der hohe Kundennutzen und der nachhaltige Erfolg des Mandates für das Unternehmen. Die hohe Kundenzufriedenheit hat zudem zu einer Mandatsverlängerung mit erweiterten Anforderungen geführt.

Kundenzufriedenheit, Wachstum und Digitalisierung sind Treiber für Veränderungsprozesse im Service. Um diesen zukünftig noch besser gerecht zu werden, wurden im

*„Wie bei jeder Investition ist das Ergebnis bzw. die Rendite ein wichtiger Bemessungsfaktor für den Projekterfolg. Umso mehr freue ich mich, wenn die Ziele des Mandanten erreicht und sogar übertroffen wurden, in diesem Fall die Effizienz- und Effektivitätssteigerung bei gleichzeitig steigender Kundenzufriedenheit.“*

PETER KUHLE

Technischen Service der Unitymedia umfangreiche Veränderungsprozesse eingeleitet.

Hierunter fielen:

- die Neuausrichtung der Servicepartnerlandschaft
- die Einführung einer neuen Steuerungsplattform (Digitalisierung) sowie
- Ausrichtung der Organisation anhand der neuen Prozesse und Möglichkeiten der Digitalisierung.

Durch die Implementierung eines neuen Operating Models wurde eine ganzheitliche Steuerung über alle Prozessbeteiligte neu orchestriert mit dem Ziel, vor Kunden bestmögliche Erfolge zu erzielen.

Bei der Preisverleihung: Interim Manager Peter Kuhle wird von der Vorstandsvorsitzenden der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management Dr. Marei Strack sowie den Jurymitgliedern Sven Astheimer (Wirtschaftsjournalist der FAZ) und Stefan Burk (Vorstand des IWBF) mit dem Preis DDIM.projekt // 2018 – Interim Management Excellence“ in der Kategorie „Return on Interim Management“ ausgezeichnet.

V.l.n.r.: Sven Astheimer, Peter Kuhle, Dr. Marei Strack und Stefan Burk

**Christoph Stumpp, Vice President Technical Customer Service der Unitymedia:**

„Peter Kuhle hat im Rahmen der Neuausrichtung unseres technischen Außendienstes ein übergreifendes Steuerungsmodell konzipiert und implementiert sowie unsere Organisation für zukünftige Anforderungen ausgerichtet. Unsere in kurzer Zeit erzielten Effizienz- und Effektivitätsgewinne, bei gleichzeitig steigender Kundenzufriedenheit, sprechen für sich. Dank seiner Führungskompetenz ist es ihm gelungen, unsere Mitarbeiter und Partner auf diesem wegweisenden Veränderungsprozess erfolgreich mitzunehmen. Wir gratulieren herzlich zu dieser Auszeichnung.“



**Dr. Marei Strack, Vorstandsvorsitzende der DDIM,** gratuliert dem Gewinner und merkt an, „ich beglückwünsche Herrn Kuhle zu diesem Mandat. Eine der größten Auszeichnungen ist sicher die durch den Kunden selbst, nämlich dann, wenn es einerseits in die Mandatsverlängerung, zudem dann auch noch um eine Ausweitung des Aufgabenumfanges geht.“



Mit der Auszeichnung prämiert die Dachgesellschaft Deutsches Interim Management in diesem Jahr erstmals vier Mandate, die einen besonders hohen Kundennutzen aufweisen und anhand derer die Stärken und die damit verbundenen Chancen für Unternehmen besonders deutlich aufgezeigt werden konnten. Damit stehen diese Mandate stellvertretend für die positive Entwicklung des Interim Managements.

Die Ehrung und Preisverleihung wurde im Rahmen des DDIM-Kongresses Ende 2018 in Düsseldorf durchgeführt. Neben Peter Kuhle wurden drei weitere Interim Manager mit ihren Mandaten ausgezeichnet.

Die Jury bestand aus Dr. Marei Strack, Vorstandsvorsitzende der DDIM, Harald Meyer, Vorstandsmitglied der DDIM, Sven Astheimer, Wirtschaftsjournalist der FAZ und Stefan Burk, Vorstand des IWBF.

**Über Unitymedia:**

Unitymedia, mit Hauptsitz in Köln, ist einer der führenden Kabelnetzbetreiber in Deutschland und eine Tochter von Liberty Global. Das Unternehmen erreicht mit seinen Breitbandkabeldiensten in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Baden-Württemberg 13,0 Millionen Haushalte. Neben dem Angebot von Kabel-TV-Dienstleistungen ist Unitymedia ein führender Anbieter von integrierten Triple-Play-Diensten, die digitales Kabelfernsehen, Breitband - Internet und Telefonie kombinieren.  
[www.unitymedia.de](http://www.unitymedia.de)

**Über die DDIM:**

Die Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e. V. (DDIM) ist der führende Wirtschafts- und Berufsverband für Interim Management in Deutschland. Sie agiert als Interessenvertretung für ihre Mitglieder sowie als Stimme der Branche. DDIM-Mitglieder sind erfahrene Führungskräfte auf Zeit, DDIM-Partner professionelle Dienstleister in der Interim-Management-Branche.  
[www.ddim.de](http://www.ddim.de)

## NACHWEISBARE UND NACHHALTIGE ERFOLGE. ZWEI PROJEKTE ZUM KENNENLERNEN:

### 01 TOCHTERUNTERNEHMEN FUSIONIEREN, DIGITALISIERUNG EINFÜHREN, SCHLAGKRÄFTIGEN VERTRIEB AUFBAUEN

Ein führendes Liftunternehmen fusioniert bisher getrennte Direktvertriebe in eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft. Als Geschäftsführer restrukturiere ich die Unternehmen und richte sie neu aus. Durch die Zentralisierung der Prozesse, die Einführung der automatischen Disposition sowie automatischer Orderprozesse durch Digitalisierung entsteht eine gruppenweite, schlagkräftige Vertriebseinheit mit 5 Direct Reports und ca. 50 Mitarbeitern. Treiber für Performance und Wirtschaftlichkeit werden identifiziert und konsequent verbessert.

#### Weitere Inhalte:

Preismodelle, Gehaltsmodell, Vereinbarung Betriebsübergang, Businessplan und Intercompany Modelle, Führen in Veränderung (Change)

#### Projektrolle:

Geschäftsführer  
(Managing Director)

#### Projektdauer:

3 Jahre (2013 - 2015)

#### ERFOLGE:

**Mehr Kundennähe,  
steigende  
Umsätze und Erlöse:  
20 % Wachstum.**

### 02 NEUGESCHÄFT AUFBAUEN, SERVICE ALS VERTRIEBSKANAL ETABLIEREN, LEAD ÜBERNEHMEN

Eines der marktführenden Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche will die Wachstumspotenziale im technischen Service (Field Service Operations) heben. Die Kundenkontakte aus dem Service sollen genutzt werden, um Cross- und Up-selling zu generieren. Als Leiter (VP) und Mitglied der Geschäftsleitung baue ich den Vertrieb im Privatkundenservice auf: Von der Konzeption bis hin zur Implementierung in den Bereichen.

#### Weitere Inhalte:

Personalisierung, Businessplan, Führen in Veränderung

#### Projektrolle:

Leiter und Projektleiter  
(Vice President)

#### Projektdauer:

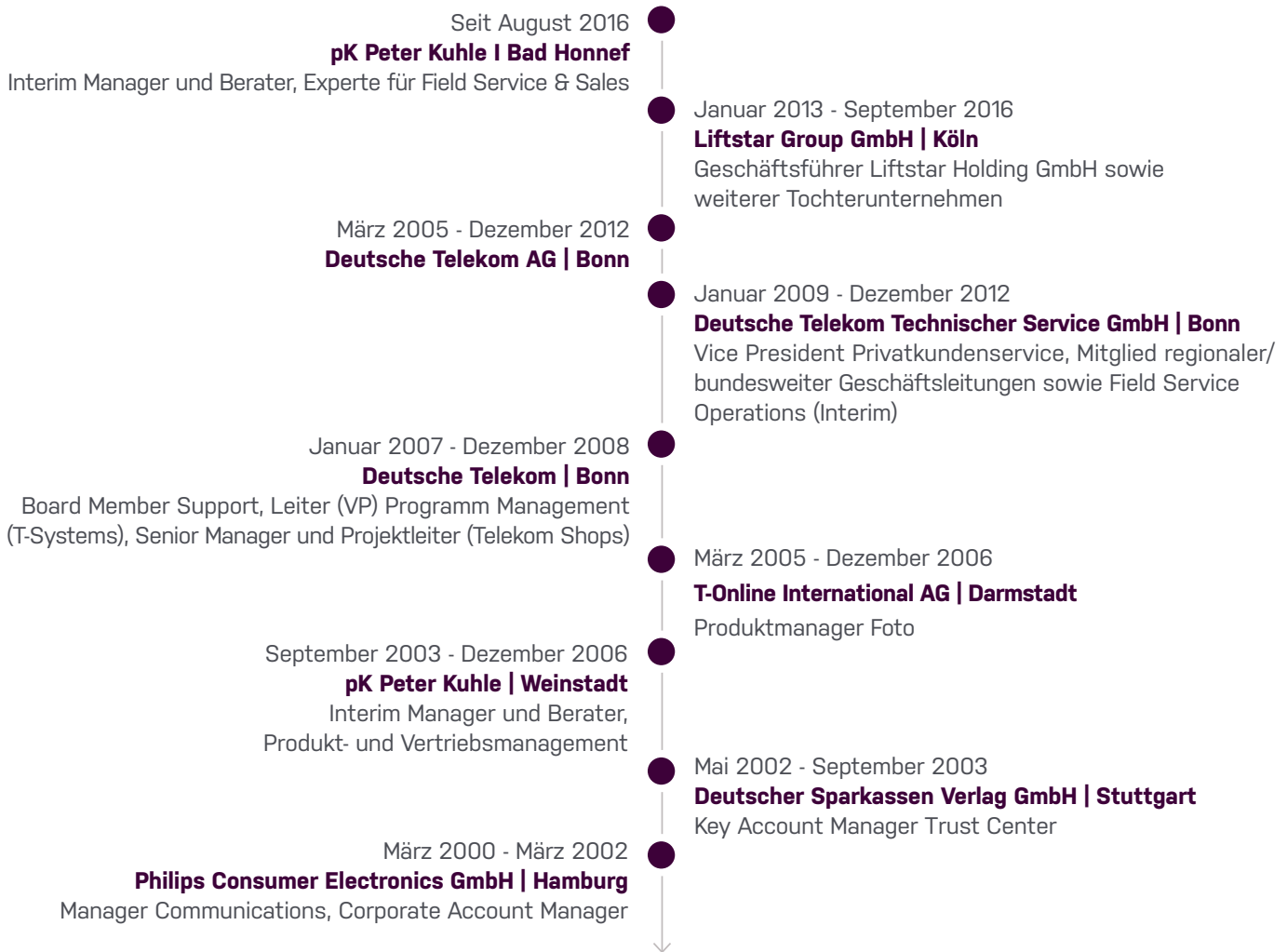
> 3 Jahre (2009 - 2012)

#### ERFOLGE:

**Neuer Vertriebskanal:  
Aufbau Organisation  
von „0“ auf „>100 Mio.  
Euro“.**



## VITA



## MANAGEMENT PROGRAMME & STUDIUM



### FREMDSPRACHEN

Deutsch (Muttersprache)  
 Englisch (verhandlungssicher)

### FAMILIENSTAND

verheiratet  
 1 Kind

### GEBURTSDATUM UND -ORT

30. März 1974 (Kassel)



# PETER KUHLE INTERIM MANAGER

## ICH KOMME, UM ZU GEHEN.

Habe ich eine Aufgabe erfolgreich gelöst,  
wartet in der Regel bereits die nächste Heraus-  
forderung auf mich. Vielleicht bei einem Ihrer  
Kunden oder in Ihrem Unternehmen?

**Wann sprechen wir uns dazu?**



### Kontakt

pK Peter Kuhle  
Im Gier 34  
53604 Bad Honnef  
Germany  
+49(0)151 58580808  
info@peterkuhle.com  
[www.peterkuhle.com](http://www.peterkuhle.com)

### Mitglied der

## DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches  
Interim Management e.V.



### Impressum

Design & Realisation:  
[www.medeya.de](http://www.medeya.de)

Fotografie:  
Kornelia Danetzki

Pressefoto:  
Detlef Szillat