



PETER KUHLE
INTERIM MANAGER

Mitglied der **DDIM**.



unitymedia

SONDERAUSGABE
EXKLUSIVINTERVIEW ZUM
ERFOLGSPROJEKT



NEUAUSRICHTUNG

FIELD SERVICE OPERATIONS

UNITYMEDIA

DDIM

Interview

Dachgesellschaft
Deutsches Interim
Management im
Gespräch vor Ort



**Christoph
Stumpp**

Vice President
Technical
Customer Service
Unitymedia

**pK
Peter Kuhle**

Interim Manager
Field Service &
Sales gemeinsam
besser machen

EINBLICKE IN DAS ERFOLGSPROJEKT NEUAUSRICHTUNG FIELD SERVICE OPERATIONS: **CHRISTOPH STUMPP, UNITYMEDIA, UND PETER KUHLE STELLEN SICH DEN FRAGEN DER DDIM**

DDIM: Sehr geehrte Herren, vielen Dank dafür, dass Sie sich die Zeit nehmen, uns einige Fragen zum Interim Management bei der Unitymedia zu beantworten. Beginnen möchten wir das Interview mit Ihnen, Herr Stumpp. Sie sind Vice President Technical Customer Service, Sie verantworten also den Bereich „Technischer Kundenservice“ bei der Unitymedia. Können Sie den Bereich etwas beschreiben, so dass wir uns ein besseres Bild davon machen können?

CHRISTOPH STUMPP: Das mache ich sehr gerne. Unitymedia ist einer der führenden Kabelnetzbetreiber in Deutschland und in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Baden-Württemberg bieten wir Breitbanddienste an. Mit unseren „Triple-Play-Diensten“, die digitales Kabelfernsehen, Breitbandinternet und Telefonie kombinieren, bedienen wir heute ca. 7,2 Mio. Kunden.

Die Mitarbeiter meines Teams führen Hausinstallationen durch und schließen unsere Neukunden an unser Hochgeschwindigkeitsnetz an. Gleichzeitig unterstützen die Kollegen im Störfall. Alleine in meinem Team sind wir fast 250 Mitarbeiter. Unterstützt werden wir dabei alleine im technischen Außendienst von Servicepartnern, die wiederum mehr als 1.000 Service-Techniker im Einsatz haben. Alle Techniker zusammen kommen im Jahr auf über 1 Mio. Termine beim Kunden – eine immens große Verantwortung, die alle Beteiligten tragen.

Mit dieser großen Mannschaft arbeiten wir jeden Tag intensiv daran, dass unsere Kunden unsere Produkte positiv erleben.

DDIM: In der Tat, das sind große Volumen, die zu steuern sind. Welche Erfordernisse gibt es marktseitig und wie sehen die Anforderungen an die Organisation aus?

CHRISTOPH STUMPP: Wir befinden uns weiterhin in einem Wachstumsmarkt. Gigabit und weitere Innovationen bieten in Zukunft noch bessere Erlebnisse für unsere Kunden. Um diese Entwicklungen weiterhin – sowohl in Quantität, vor allem aber auch in der erforderlichen Qualität – zu unseren Kunden zu bringen, muss es gemeinsam mit unseren Servicepartnern gelingen, die dazu notwendige Anzahl von Fachkräften mit den erforderlichen Fähigkeiten zur Verfügung zu stellen. Der weiter zunehmende Mangel

an Fachkräften erfordert hierbei erhöhte Anstrengungen in der Personalgewinnung.

Der Anspruch an eine effiziente und effektive Bearbeitung der Volumen im Prozess ist dabei unerlässlich. Im Service hat die Digitalisierung für uns daher drei Aspekte:

1. Die Effizienz- und Effektivitätssteigerung durch eine digitale Serviceplattform, die es uns ermöglicht, einen qualifizierten Auftrag vor Ort noch schneller und zielgerichteter zu erledigen.
2. Die Verarbeitung und Analyse, der durch die Serviceplattform auswertbaren Daten, um noch bessere Kundenlösung vor Ort zu ermöglichen.
3. Letztendlich schaffen wir damit die Voraussetzungen, um neue und innovative Produkte und Lösungen unterstützen zu können.

Damit haben wir dann die klassischen Qualitäts- und Volumenansforderungen aus unserem Standardgeschäft als Anforderung an unsere Organisation. Parallel setzen wir auf die weitere Digitalisierung zur Unterstützung unseres Standardgeschäftes und unserer zukünftigen Geschäftsmodelle.

DDIM: Wie sieht das mit der Effizienz und Digitalisierung genau aus? Können Sie uns dazu ein Beispiel geben?

CHRISTOPH STUMPP: Unsere eine Million Technikertermine stellen einen hohen Anspruch an uns, um wirklich effizient zu sein. Man kann sich bei dieser Größenordnung gut vorstellen, was wirtschaftlich betrachtet in jeder einzelnen Minute unseres Geschäftes passieren kann, sowohl in die eine, als auch in die andere Richtung. Unsere Entscheidungen haben daher immer einen direkten und hohen Effekt auf die Kundenzufriedenheit, den Umsatz und die Kosten.

Wir setzen konsequent auf die Weiterentwicklung unserer digitalen Serviceplattform, mit der wir unser gesamtes Geschäftsvolumen vor dem Kundenkontakt aussteuern. Dies bezieht sich dann u. a. auf die Terminierung, die Routenplanung und natürlich auch die Analyse unserer Tätigkeiten, um für unsere Kunden das optimale „Kundenerlebnis“ zu ermöglichen und unsere Umsatz- und Budgetziele zu erreichen. Die Plattform ist dabei ein zentrales Tool



„Wir benötigten kurzfristig einen Experten für unseren technischen Außendienst, der sowohl kritische Betriebslagen aussteuern konnte, als auch in der Lage war, eine Organisation nachhaltig neu auszurichten. Darüber hinaus sollte er in diesem Veränderungsprozess auch für mich ein Sparringpartner sein.“
Christoph Stumpp

für uns, das mit Handhelds und entsprechenden Apps bis zum Service-Techniker im Einsatz ist.

DDIM: Ihre Schilderungen hören sich nach einem komplexen Thema an. Wie kam es dazu, dass ein Interim Manager zum Einsatz gekommen ist?

CHRISTOPH STUMPP: Im Sommer 2017 hatten wir größere Probleme in der Organisation. Die Abschaltung des analogen Signals und eine Verschiebung von TV-Kanälen bzw. Sendern führten zu einem stark erhöhten Beschwerdeaufkommen und hohen Wartezeiten der Kunden. Mit der Neuausrichtung der Partnerlandschaft und der Einführung digitaler Prozesse hatten wir zwar bereits Optimierungsmaßnahmen eingeleitet. Mit diesen war es aber noch nicht möglich, den betrieblichen Anforderungen optimal gerecht zu werden.

Wir waren gezwungen, unsere Organisation und die Zusammenarbeit mit den Partnern intensiver auf den Prüfstand zu stellen, um gesetzte Ziele erreichen zu können und auch für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein. Intern konnten wir das aus verschiedenen Gründen allerdings nicht leisten. So wurde der Bedarf an externer Unterstützung konkret: Wir benötigten kurzfristig einen Experten für unseren technischen Außendienst, der sowohl kritische Betriebslagen aussteuern konnte, als auch in der Lage war, eine Organisation nachhaltig neu auszurichten. Darüber hinaus sollte er in diesem Veränderungs-

prozess auch für mich ein Sparringpartner sein. Im Team haben wir uns daher bewusst entschieden, einen externen Interim Manager mit der Aufgabe unserer „Neuausrichtung Field Service Operations“ zu beauftragen.

DDIM: Herr Kuhle, die Wahl fiel dann auf Sie. Sie sind Interim Manager für den Bereich FIELD SERVICE & SALES. Wie war Ihre Einschätzung zum Projekt?

PETER KUHLE: Wenn es Aufträge gibt, die man als Wunsch-auftrag bezeichnen darf, dann trifft dies in diesem Fall zu. Kritische Betriebslagen auszusteuern, ist immer eine herausfordernde, anstrengende und belastende Phase – für alle Beteiligten:

- Die Kunden klagen über hohe Wartezeiten.
- Die Servicepartner und Mitarbeiter sehen sich mit einer Vielzahl an Beschwerden konfrontiert und müssen zudem die notwendigen Schritte gehen, um „aus der Nummer herauszukommen“.
- Und das Unternehmen wird in der Öffentlichkeit kritisiert und kämpft mit internen Kennzahlen.

Als Interim Manager bringt man dann seine ganze Erfahrung ein. In solchen Situationen geht man Seite an Seite mit den Mitarbeitern und den Partnern, man erarbeitet die notwendigen Schritte gemeinsam und geht dann kurzfristig in die Umsetzung. Dann zeigt es sich auch, dass Strategievorgaben und digitale Prozesse – seien Sie noch so gut durchdacht

und bereitgestellt – in der Operation erst einmal erfolgreich implementiert werden müssen. Dies erfordert große Veränderungen auf Prozessseite und vor allem bei den handelnden Personen – in ihren Köpfen und dann in ihrem Handeln. Das Begleiten von Organisationen in diesen Phasen ist fachlich anspruchsvoll und für den Kunden hilfreich.

Als Interim Manager bin ich unabhängig und kann im Unternehmen ohne persönliche Befindlichkeiten die Kernprobleme aufzeigen. Das ist wichtig und hilfreich, da in diesen Phasen häufig Veränderungen in der Organisation notwendig werden, die sich auch auf die Mitarbeiter auswirken.

DDIM: Herr Stumpp, welchen Anspruch hatten Sie an den Interim Manager?

CHRISTOPH STUMPP: Ich denke, es ist wichtig, vorab klar herauszustellen, dass wir bei Unitymedia unsere Mitarbeiter konsequent weiterentwickeln und fördern; wir zeigen ihnen ihre individuellen Entwicklungswege auf. Trotzdem kann der Einsatz eines Interim Managers eine gute Ergänzung sein.

Gerade die Unabhängigkeit des Managers ermöglicht – sowohl in kritischen Situationen, als auch in neuen Themengebieten – die Nutzung der Perspektive des Externen, den „Blick von außen“, der so sonst nicht vorhanden ist. Daher geben wir unseren Interim Managern in den Projekten auch die dafür notwendige Rückendeckung und die Möglichkeit, Entscheidungen zu treffen, so dass sie ihren unabhängigen Blick optimal für unser Unternehmen einbringen können.

DDIM: Herr Kuhle, wie würden Sie die Zusammenarbeit mit dem Kunden beschreiben?

PETER KUHLE: Ich führe mit meinen Kunden immer „Klartextgespräche“. Wir besprechen offen, direkt und ohne Umschweife die anstehenden ToDos und Entscheidungen. So stellen wir gemeinsam sicher, dass wir konstruktiv und gemeinsam ans Ziel kommen. Ein Projektplan bringt dies in eine für beide Seiten nachvollziehbare Struktur. Den Blick von außen beizubehalten ist dabei sowohl für das Unternehmen als auch für den Interim Manager von großer Bedeutung. Wichtig ist mir außerdem das „Mitnehmen“ der Menschen in Veränderungsprozessen. Denn eine involvierte und motivierte Belegschaft ist ein Garant für den Erfolg. Man kann daher auch sagen, dass ich Sparringpartner für Auftraggeber, Mitarbeiter und Partner bin. Dann versuche ich, die größtmögliche Gemeinsamkeit für das Erreichen des gemeinsamen Erfolgs zu erlangen.

DDIM: Berater oder Interim Manager, das ist oftmals die Frage, die sich Unternehmen stellen. Wie sehen Sie das?

CHRISTOPH STUMPP: Wir arbeiten sowohl mit Beratern als auch mit Interim Managern zusammen. Beide bringen den punktuell notwendigen Blick bzw. ihre Expertise ein. Von Be-



ratern erwarten wir – vor allem im Umfeld von strategischen Entscheidungen – detaillierte Ausarbeitungen über Benchmarks oder Strategiepapiere. Hier kommt es sehr auf den Zugang zu Marktdaten und Trends an sowie deren konsequente und methodische Ausarbeitung.

Interim Manager übernehmen dann die Umsetzung solcher Strategien innerhalb der Organisation. Sie sind daher meistens länger an unserer Seite als die Berater. Auch Interim Manager gehen dabei methodisch vor – zusammen mit den Mitarbeitern und Partnern sind sie am Ende diejenigen, die gute Strategien umsetzen.

DDIM: Herr Kuhle, wie haben Sie die Umsetzung vollzogen? Welches Vorgehen haben Sie gewählt, um zum neuen Operating Model zu gelangen?

PETER KUHLE: Die Unitymedia hatte bereits die richtigen strategischen Schritte eingeleitet und Entscheidungen getroffen: durchdacht, mutig und zielstrebig. Aus meiner Sicht wurde auch der Blick von außen schon gut genutzt, vorbildlich im Vergleich zu vielen anderen Unternehmen.

Wachstum, Innovation, Kapazität und Digitalisierung bzw. Prozesse bedingen vor allem im Servicepartnergeschäft zwei wesentliche Voraussetzungen:

1. Sie benötigen strategische Partner, die sich wie ihr Unternehmen anhand dieser Herausforderungen und An-



„Gerade die Unabhängigkeit des Managers ermöglicht – sowohl in kritischen Situationen, als auch in neuen Themengebieten – die Nutzung der Perspektive des Externen, den „Blick von außen“, der so sonst nicht vorhanden ist.“
Christoph Stumpp

forderungen ausrichten können. Dies bedeutet auch, die notwendigen Investitionen zu tätigen.

2. Sie benötigen eine digitale Plattform, die es ihnen ermöglicht, neue Wege zu gehen und Prozesse neu zu gestalten. Eine effiziente und effektive Arbeit ist auszubauen und für zukünftige Optimierungen und Lösungen sind die erforderlichen Daten zur Verfügung zu stellen.

Meine Aufgabe war es, zusammen mit den Mitarbeitern und Partnern, diese neue Art der Zusammenarbeit mit Leben zu füllen, eine große Veränderung an sich – und natürlich für jeden einzelnen Beteiligten.

Heute ist die Zusammenarbeit zwischen Unitymedia und ihren Servicepartnern enger als jemals zuvor. Die Ergebnisse nach anderthalb Jahren sprechen für sich: Zweistellige Verbesserungsraten in Effizienz, Effektivität und Kundenzufriedenheit.

Auf dem Weg zum Ziel hat sich viel in der Unitymedia-Organisation getan. Im Sinne der End-to-End-Verantwortung haben wir Abteilungen und Teams zusammengeführt sowie deren Zusammenarbeit durch Gruppenarbeit verbessert. Verbesserte interne Abstimmungen, Informationsflüsse und Kennzahlenübersichten wirken sich intern und extern in einer schnellen Lösungsfindung und besseren Zusammenarbeit aus. Heute bildet die Zusammenarbeit zwischen Unitymedia, den Servicepartnern, den Prozessen und den damit verbundenen Kennzahlen ein neues

Operating Model bei der Unitymedia – zusammen haben wir das Zusammenspiel aller Beteiligten neu definiert.

DDIM: Herr Stumpp, wie blicken Sie heute auf die neue Organisation?

CHRISTOPH STUMPP: Betrachtet man die interne Organisation und die externen Schnittstellen, dann sind wir heute deutlich straffer und zielorientierter aufgestellt als noch vor zwei Jahren. Mich erfreut dabei vor allem, dass unsere Mitarbeiter, die auch für sie teilweise deutlich spürbaren Veränderungen, so positiv mitgetragen haben. Die aktuell erzielten Werte einer internen Mitarbeiterbefragung erfreuen mich umso mehr; Sie zeigen einen deutlichen Anstieg auf.

Auch von unseren Servicepartnern bekomme ich viel positives Feedback zu unserer neuen Vorgehensweise und Art und Weise der Zusammenarbeit. Besonders erfreut bin ich über unsere großen Fortschritte bei der Kundenzufriedenheit. Aus meiner Sicht zeigt dies, dass unsere neue Organisation bei allen Beteiligten auf positives Echo stößt.

DDIM: Und wie beurteilen Sie das neue Operating Model?

CHRISTOPH STUMPP: Mit unserem Operating Model sind wir heute deutlich zukunftsweisender und sicherer aufgestellt als zuvor. Wir haben unsere Prozesse an vielen Stellen optimiert und digitalisiert und damit prozessual die Weichen für zukünftige Anforderungen an uns gestellt. Das Zusammenspiel unserer Organisation mit unseren Servicepartnern hat sich verbessert.

Unsere Managementsicht auf unser tägliches Tun konnten wir signifikant in der Breite und in der Tiefe ausweiten. Das hat uns in die Lage versetzt, detaillierter, zielgerichteter und schneller – im Sinne unserer Kunden – unser Geschäft zu steuern.

DDIM: Das klingt nach einer positiven Entwicklung! Herr Kuhle, wie sehen Sie das neue Operating Model durch die Brille des Interim Managers?

PETER KUHLE: Mir ist wichtig, an dieser Stelle zu verdeutlichen, dass sowohl Unitymedia als auch die Servicepartner viele gute und richtige Dinge hinsichtlich zukünftiger Marktbearbeitung eingebracht haben. Am Ende ist eine erfolgreiche Organisation und ein Operating Model auch eine Art Best Practice über alles.

In solch komplexen und wirklich großen Veränderungsprozessen ist wichtig, dass man nicht aus den Augen verliert, dass die besten Entscheidungen und Ideen „auf der Straße ankommen“ müssen, bevor sie wirken können. Das Operating Model bringt daher bereits vorhandene Punkte und neue Ansichten zusammen und bündelt diese in einer strukturierten Arbeitsweise zur Sicherung der Umsetzung.



DDIM: Das Projekt ist sehr gut gelaufen, das hören wir heraus. Herr Stumpp, wie ist Ihr Feedback zu Peter Kuhle?

CHRISTOPH STUMPP: Ich bin sehr froh, dass sich unsere Wege gekreuzt haben. Wir haben mit Peter Kuhle einen Interim Manager kennen und schätzen gelernt, der viel Erfahrung mitbringt und diese für den Erfolg seines Kunden einzusetzen weiß. Seine Souveränität im Umgang mit betrieblichen und mit menschlichen Veränderungen ist vorbildlich. Seine Meinung und sein Feedback haben nicht nur bei mir Gewicht, sondern bei seinem direkten Umfeld hier vor Ort sowie in den verschiedenen Steuerungskreisen, in denen er vertreten war und ist. Ich schätze seine „Klartextdialoge“, die so manche Herausforderung schonungslos auf den Tisch brachten.

Mein Fazit zur Zusammenarbeit mit Peter Kuhle: Partnerschaftlich und „auf Augenhöhe“, immer kundenorientiert und stets mit der richtigen Balance zwischen Qualität, Kosten und Nutzen. Er ist ganz sicher einer der führenden Experten für den so wichtigen Zukunftsbereich „Field Service Operations“.

DDIM: Herr Kuhle, ein starkes Statement Ihres Auftraggebers. Wie sehen Sie die Unitymedia, Herrn Stumpp und die Mitarbeiter, mit denen Sie zusammen gearbeitet haben?

PETER KUHLE: Zunächst einmal sage ich an dieser Stelle: DANKE für das sehr positive Feedback. Als Interim Manager arbeiten wir an Veränderungen – auch an unbequemen Themen, dies bringt Reibungs- und Konfliktpotenzial

mit sich. Der Umgang damit sollte von beiden Seiten offen und professionell gestaltet werden. Aus meiner Sicht ist gerade bei Unitymedia die offene Kultur für die Zusammenarbeit mit Interim Managern ein Garant für den Erfolg in den Projekten.

Christoph Stumpp möchte ich hier hervorheben, da wir gemeinsam ein sehr umfangreiches und erfolgreiches Neuausrichtungsprojekt im technischen Kundendienst gestaltet und umgesetzt haben; dies auch aufgrund eines sehr offen und partnerschaftlichen Dialoges. Ich freue mich daher, viele Sichtweisen von Christoph Stumpp in meinem Werkzeugkasten haben zu dürfen.

DDIM: „Ihr“ Interim Manager wurde nun durch die DDIM für das Mandat bei Ihnen im Unternehmen ausgezeichnet. Was sagen Sie dazu?

CHRISTOPH STUMPP: Wir freuen uns sehr, dass Peter Kuhle für das „DDIM.projekt // 2018 – Interim Management Excellence“ in der Kategorie „Return on Interim Management“ ausgezeichnet wurde. Eine tolle Bestätigung für seine persönliche Arbeit und die Ergebnisse für die Unitymedia. Auch wir als Unitymedia sehen dies als Bestätigung unserer Arbeit und für unsere Art der Zusammenarbeit mit unseren externen Experten. Wir stehen Herrn Kuhle gerne als Referenz zur Verfügung und freuen uns auch bei zukünftigen Herausforderungen auf seine Expertise zurückgreifen zu können.

DDIM: Herr Kuhle, wie geht es Ihnen mit der Auszeichnung durch die DDIM?

PETER KUHLE: Ich bin natürlich sehr stolz auf diese Auszeichnung von dem wichtigsten Wirtschafts- und Branchenverband für Interim Management in Deutschland – gerade auch die Kategorie „Return on Interim Management“ als Zeichen für den erlangten Mehrwert auf Kundenseite. Dass am Ende alle Beteiligten von diesem erfolgreichen Projekt profitieren können, freut mich besonders. Mein herzlicher Dank geht neben der Jury auch an die Unitymedia, die es ermöglicht hat, über dieses Projekt zu berichten.

DDIM: Das Projekt ist zu Ende. Wie geht es nun weiter, Herr Stumpp?

CHRISTOPH STUMPP: Nach dem Abschluss der großen Veränderungen suchen wir aktuell einen neuen internen Director Field Service Operations, der nun auf Basis unserer neuen Organisation und unserem neuen Operating Model den eingeschlagenen Weg fortführt. Peter Kuhle wird uns noch für die Zeit des Überganges begleiten, um so auch unserem neuen Kollegen einen einfachen Start zu ermöglichen. Parallel freuen wir uns, dass wir weiterhin auf sein Wissen in strategischen Projekten der Operational Excellence zurückgreifen können.

DDIM: Herr Kuhle, und was machen Sie nach dem überaus erfolgreichen Abschluss des Mandates?

PETER KUHLE: Wenn man so viele spannende, kritische und erfolgreiche Erlebnisse und Ergebnisse mit den Mitarbeitern und Partnern durchlebt, dann wird auch der Abschied besonders. Als Interim Manager bin ich bewusst auf Zeit für den Kunden in einem Projekt. Dies hängt

einerseits mit der Neugier und Leidenschaft für erfolgskritische Phasen zusammen, andererseits mit der Unabhängigkeit in meinem Tun als Unternehmer. Ich freue mich daher, der Unitymedia noch während der Übergangszeit zur Verfügung stehen zu können, und blicke mit einem Auge schon freudig auf neue Herausforderungen.

DDIM: Herr Stumpp, die letzte Frage geht an Sie. Wie sehen Sie den Einsatz von Interim Managern in Ihrem Unternehmen in der Zukunft?

CHRISTOPH STUMPP: Wir werden zukünftig weiterhin mit Veränderungen, sei es durch Technologie oder sich verändernde Marktgegebenheiten, konfrontiert werden. Die Komplexität und die erfolgskritischen Phasen werden dann ebenfalls zunehmen. Der Einsatz von Interim Managern wird dabei ganz sicher auch weiterhin eine wichtige Rolle für uns spielen - immer in einem ausgewogenen Maß zwischen eigenen Mitarbeitern und notwendigem externen Know-how.

DDIM: Sehr geehrte Herren, das war ein tolles Gespräch. Vielen Dank für die vielen Details, die Sie über das Unternehmen und die Aufgabe Preis gegeben haben, das ist keineswegs üblich.

Im Endeffekt zeigt sich aber doch sehr schön, dass durch intelligentes Handeln auf Unternehmensseite und durch das Hinzuziehen eines „externen Managers aus Zeit“, eines Interim Managers, gemeinsam eine Lösung gefunden wurde, die das Unternehmen ganz klar zukunftsfähiger gemacht hat. Ein tolles Ergebnis, wie wir finden. Herzlichen Glückwunsch dazu.

ÜBER PETER KUHLE

Peter Kuhle (1974) ist freiberuflicher Interim Manager und Berater aus Bad Honnef. Mit seiner Spezialisierung „Field Service & Sales gemeinsam besser machen“ begleitet er Unternehmen in erfolgskritischen Phasen von Wachstum und Wandel. Dabei blickt er auf +15 Jahre Erfahrung aus Sales & Service sowie +10 Jahre in Managementfunktionen bei namhaften Unternehmen aus Konzern und Mittelstand zurück. Er ist Mitglied in der DDIM – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e. V., dem Berufs- und Wirtschaftsverband der Interim Management-Branche. Für sein Mandat „Neuausrichtung Field Service Operations“ bei der Unitymedia GmbH wurde er 2018 mit dem „DDIM projekt // 2018 – Interim Management Excellence“ in der Kategorie „Return on Interim Management“ ausgezeichnet. www.peterkuhle.com

ÜBER UNITYMEDIA

Unitymedia, mit Hauptsitz in Köln, ist einer der führenden Kabelnetzbetreiber in Deutschland und eine Tochter von Liberty Global. Das Unternehmen erreicht in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Baden-Württemberg 13,0 Millionen Haushalte mit seinen Breitbandkabeldiensten. 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. Zum 30. September 2018 hatte Unitymedia 7,2 Mio. Kunden, die 6,3 Mio. TV-Abonnements und 3,6 Mio. Internet sowie 3,3 Mio. Telefonie-Abos (RGUs) bezogen haben. www.unitymedia.de

ÜBER 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



ICH KOMME, UM ZU GEHEN.

Habe ich eine Aufgabe erfolgreich gelöst, wartet in der Regel bereits die nächste Herausforderung 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

Mitglied der

DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches
Interim Management e.V.



Impressum

Design & Realisation:
www.medeya.de

Fotos:
Detlef Szillat

Beratung:
Malte Borchardt