



Profil Horst Tauber, M.Sc.

horst.tauber@consultingcooperation.net

- Persönliches:** Jahrgang 1949, verheiratet, 3 Kinder
- Beruf:** Selbständiger Unternehmensberater seit 1999
Geschäftsführender Gesellschafter TAUBERCONSULT GmbH
- Ausbildungsberufe:** Landwirt, Werkzeugmacher
- Studium:** Hochschulstudium Mathematik
mit begleitenden Fächern Psychologie und Biologie
- Fremdsprachen:** Englisch

Berufliche Entwicklung / Tätigkeiten / Berufserfahrung

- Landwirtschaftliche Ausbildung und Praxis im elterlichen Betrieb (bis 1970)
- Werkzeugmacherlehre (1971–1973)
- Zweiter Bildungsweg, Berufsaufbauschule, Abitur (allgem. Hochschulreife), Studium (1974-1981)
- Leitende IT-organisatorische Betreuung verschiedener Unternehmensbereiche in einem Unternehmen der Unterhaltungselektronik (1982-1989)
- Bereichsleiter für Organisation & Datenverarbeitung bei einem Markenartikel-Unternehmen (1989-1997)
- Geschäftsführer und Chief Information Officer (CIO) einer Gesellschaft für logistische und informationstechnologische Dienstleistung (1997-1998)
- Selbständiger Unternehmensberater (seit 1999)
- Gründung Unternehmensberatung TAUBERCONSULT GmbH (2000)
- Aufbau des Beraternetzwerkes CONSULTINGCOOPERATION.net

Arbeitsbereiche

Beratungsschwerpunkte

- Unternehmensvision, -strategie und -ziele
- Veränderungs- und Reorganisationsmanagement
- Organisations- und Geschäftsprozessentwicklung
- Interne Kunden- / Lieferantenprozesse
- Informations- und Kommunikationsmanagement
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess
- Multi- / Single-Projektmanagement
- Motiviertes und leistungsfähiges Personal
- Unternehmensgründung

Fokus

Unternehmenszielkonforme Vorhabenkonzeption und -umsetzung mit dem Ziel, die Positionierung von Unternehmen im Markt und die Profitabilität zu stärken und nachhaltig weiter zu entwickeln.

Branchen

Fertigung, Handel, Versicherung, Dienstleister, Consulting

Projekte (Auszug)

Fertigung

Automobilzulieferer

- Federführende Mitwirkung bei der Erstellung eines umfassenden Reorganisationskonzeptes für Produktion und Vertrieb für die Kfz-Filter-Division inkl. der Anpassung der relevanten SAP-Module
- Umsetzung der in 2000 entwickelten Konzeption (Projektmanagement, Coaching)
- Konzeption und Umsetzung eines Aftermarket-Konzeptes für den Autoinnenfilterbereich inkl. der Konzeption der Anpassung der entsprechenden SAP-Module
- Auswahl und Anbindung eines externen Logistik-Dienstleisters
- Coaching von Projektleitern im Bereich Beschaffung, Produktion und Logistik
- Interim-Management Leitung Logistik
- Federführende Begleitung diverser Logistik-Projekte (Prozessoptimierung mit SAP-Unterstützung im Produktions- und Logistikumfeld)
- Durchführung eines Audits im Bereich EDV und Organisation (Standortbestimmung des internen Dienstleisters)

Computerhersteller

- Organisationsanalyse und Prozessoptimierung in den Bereichen Produktion und Logistik in Verbindung mit SAP

Filtertechnik

- IT-Strategieentwicklung, Prozessoptimierung, Softwareauswahl und Migrationsumsetzung (SAP R/3)

Metallverarbeitung

- Unternehmensweite ERP-Software- und Migrationspartnerauswahl

Maschinenbau

- Beurteilung der SAP-Systemarchitektur, Global Data Management etc.
- Konzipierung bzw. Konkretisierung von Projektmanagementverfahren

Elektronische Bauelemente

- Konzeption und Implementierung eines Business Process Ownership und Business Process Management Programmes
- Schaffung eines internen Kunden- / Lieferanten-Verhältnisses zwischen den Fachbereichen und der IT
- Begleitung des IT-Steering Committee als Schnittstelle zwischen den Fachbereichen und der IT
- Leitung IT-Steering Committee
- Leitung Business Process Ownership Programm
- Initialisierung der SAP-Einführung am Standort Rumänien, Projektmanagement, Coaching Projektleitung, standortübergreifende Koordination

Handel

Elektronische Bauelemente

- Erstellung und Umsetzung eines Reorganisationskonzeptes für die Materialwirtschaft und den Vertrieb
- Einführung eines unternehmensweiten KVP-Prozesses mit Coaching der KVP-Teamverantwortlichen
- Einführung von Multiprojektmanagement
- Einführung eines unternehmensweiten Balanced Scorecard-Ansatzes
- Reorganisation des Bemusterungsprozesses
- Reorganisation des Reklamationsprozesses
- Optimierung des Geschäftsprozesses Rahmenverträge / Kontrakte / Logistiksysteme
- Entwicklung Unternehmensstrategie für den Produktbereich „Elektronmechanische Bauelemente“
- Unternehmensweites Projektkonzept und Umsetzung ABV (Aufgaben, Befugnisse, Verantwortung)
- Entwicklung und Einführung eines unternehmensweiten Organisations-/ISO-Handbuches
- Coaching Top-Management
- Begleitung Generationswechsel
- Projektleitung Reorganisation Anlage und Pflege Artikelstammdaten
- Konzepterstellung und Einführung eines Business Process Managements
- Analyse Geschäftsprozesse für die Distribution elektromechanischer Bauelemente
- Organisationsanalyse, Prozessoptimierung, SW-Auswahl bzw. Adaption mit Umsetzung

Versicherung

- Leitung der Projektsteuerung für ein umfassendes Personalreduktionsprogramm
- Einführung Multiprojektmanagement
- Aufbau eines unternehmensweiten Geschäftsprozessmodells
- Entwicklung und Umsetzung eines unternehmensweiten KVP-Programmes zur nachhaltigen Rentabilitätssteigerung
- Begleitung des internen IT-Bereiches zur Drittmarktfähigkeit
- Einführung eines Mechanismus zur Beeinflussung der IT-Kosten durch den Fachbereich
- Verbesserung der Kunden-/Lieferantenbeziehung des Dienstleisters
- Einführung Profit-Center Prinzip in ausgewählten Hauptabteilungen
- Konzeption und Umsetzung eines Profitabilitätsprojektes in der Rentenversicherungssparte
- Projektanalyse und stellvertretende Projektleitung Einführung einer Neuen Tarifrente

Dienstleister

- Erstellung eines Reorganisationskonzeptes zur strategischen Neuausrichtung des Unternehmens

Consulting

- Erstellung einer umfassenden Analyse zum Thema „e-Commerce“