

Unternehmensprofil pareXo - Management Consulting

Andreas E. Reinhard
Januar 2009



*„Heute schon tun, woran andere erst morgen denken -
denn nur beständig ist der Wandel.“*

*Heraklit von Ephesos,
um 540 v.C. - um 480 v.C.*

Agenda

• Philosophie

- Vision / Mission
- Werte
- Beratungskonzept
- Mitarbeiterkonzept
- Partnerkonzept

• Unternehmensprofil

- Allgemeines
- Gründungsmotiv
- Geschäftsführer
- Persönliche Kundenreferenzen
- Beratungsschwerpunkte / Projektbeispiele
- Persönliche Partnerreferenzen
- Wachstumsmodell

Agenda

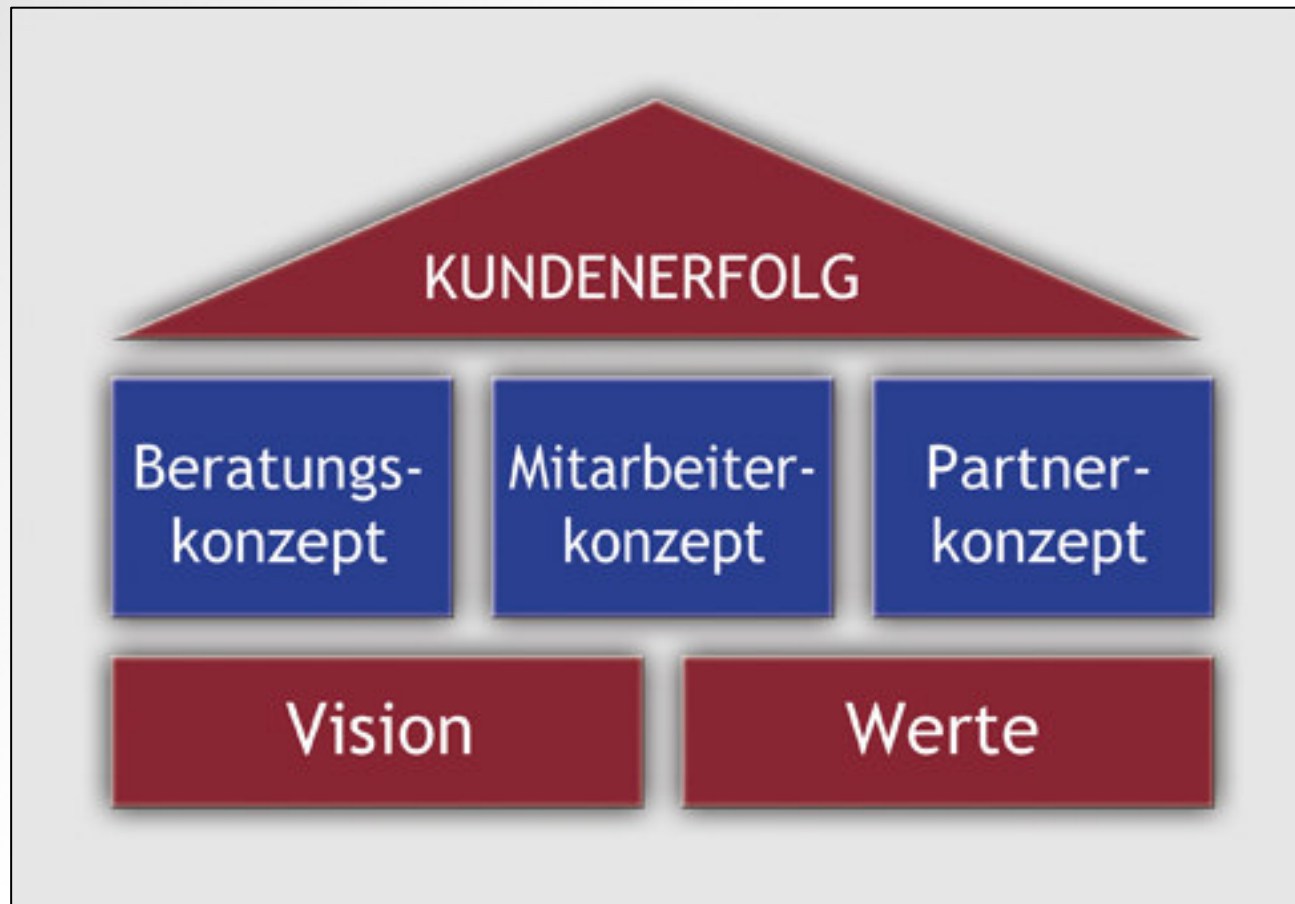
• Philosophie

- Vision / Mission
- Werte
- Beratungskonzept
- Mitarbeiterkonzept
- Partnerkonzept

• Unternehmensprofil

- Allgemeines
- Gründungsmotiv
- Geschäftsführer
- Persönliche Kundenreferenzen
- Beratungsschwerpunkte / Projektbeispiele
- Persönliche Partnerreferenzen
- Wachstumsmodell

Beratungs-, Mitarbeiter- und Partnerkonzept der pareXo basieren auf Vision und Werten - sie schaffen messbaren Kundenerfolg



Mit unserer Vision und der daraus abgeleiteten Mission schaffen wir langfristig zufriedene Kunden, Mitarbeiter und Partner

Vision:

- Wir identifizieren gemeinsam mit unseren Kunden Chancen für Wachstum, Effizienzsteigerung sowie Möglichkeiten zur Vermeidung von Risiken und begleiten diese bis zu deren Realisierung.
- Wir sind ein Team hochqualifizierter und -motivierter Berater mit einem breiten Netzwerk kompetenter Partner.

Damit sind wir für unsere Kunden der „Partner in Excellence“.

Mission:

- Für unsere Kunden schaffen wir bilanzwirksamen Nutzen und setzen Maßstäbe, welche für uns zu neuen Referenzen werden.
- Für unsere Partner transformieren wir deren Lösungen in direkten Geschäftsnutzen unserer Kunden.
- Für unsere Mitarbeitern schaffen wir herausfordernde Aufgaben die sowohl eine hohe Motivation als auch eine schnelle persönliche Entwicklung ermöglichen.
- Für die Gesellschaft sind wir ein wertvolles Mitglied durch unsere praktizierten hohen ethischen Werte.

Unsere Werte sind Fundament und Stärke der pareXo - sie steuern unmittelbar das Verhalten unserer Mitarbeiter und Partner

Ethik

- Wir haben gegenseitigen Respekt, sind offen und reden miteinander.
- Wir verhalten uns fair und partnerschaftlich im Wettbewerb.
- Wir legen unsere Partnerschaften offen, sind unvoreingenommen und unbestechlich.

Qualität

- Wir haben erfahrene Mitarbeiter, die mit dem Kunden um die besten Lösungen kämpfen.
- Wir messen unsere Leistungen stetig am Wettbewerb.
- Wir fragen unsere Kunden nach Ihrem Feedback.

Innovation

- Wir arbeiten mit Universitäten und Forschungseinrichtungen zusammen und sind aktives Mitglied in Institutionen, Organisationen und Berufsverbänden.
- Wir gehen aktiv neue Themen an und verlassen dabei ausgetretene Pfade.
- Wir entwickeln unsere standardisierten Methoden ständig weiter und wenden sie kontinuierlich an.

Zuverlässigkeit

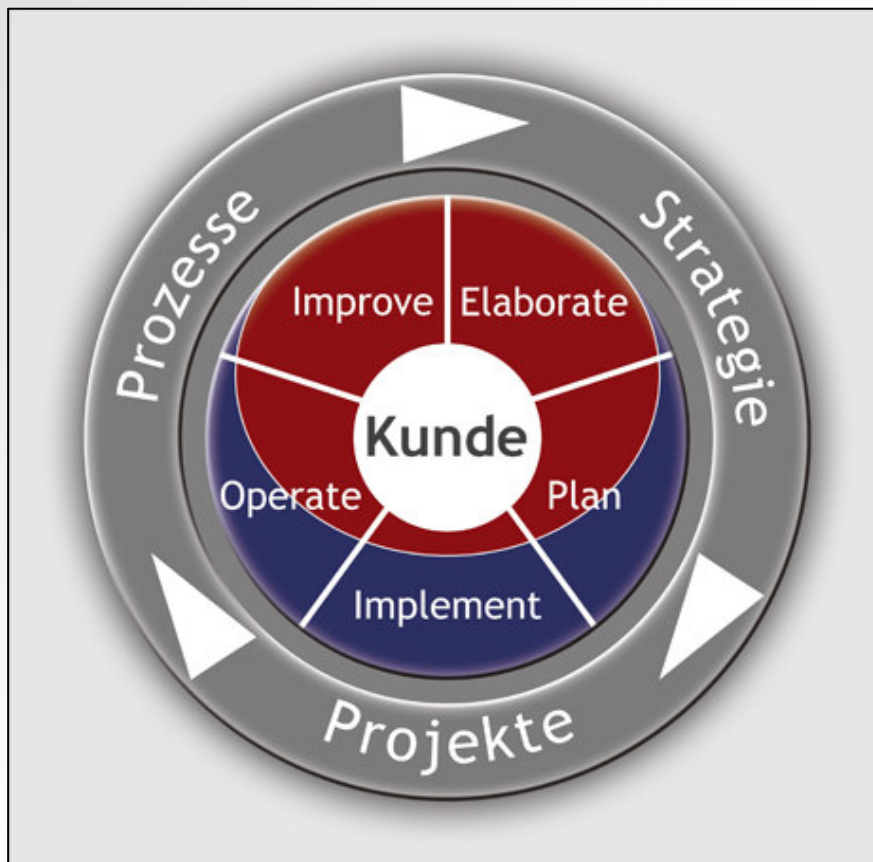
- Wir vertreten unsere Überzeugungen.
- Wir gehen auch schwierige Themen an und bringen sie zum Erfolg.

Kontinuität

- Wir alle haben langfristige Perspektiven.

Wir denken und handeln wie Unternehmer!

Gemeinsam mit unseren Kunden passen wir deren Strategie an und überführen sie durch Projekte in optimierte Prozesse



pareXo positioniert sich auf der Entscheidungsebene, deckt aber mit seinen Partnern den ganzen Wertschöpfungsbereich ab

Fläche des inneren Rings entspricht Anteil der aktiven Einbindung

rot = Anteil pareXo

blau = Anteil Partner

Unsere Mitarbeiter denken, fühlen und handeln unternehmerisch - auf gleicher Augenhöhe mit unseren Kunden

Unsere Mitarbeiter bieten wir:

- hohe Eigenverantwortung statt bürokratischer Prozesse
- starker Fokus auf Weiterbildung
- faires Bezahlsmodell mit berechenbarem leistungsorientierten Anteil
- frühe Beteiligung am Unternehmen

Von unseren Mitarbeitern erwarten wir:

- überdurchschnittliche Leistungsfähigkeit und -bereitschaft
- breite Erfahrung und hohe Kompetenz in Ihrem Handeln
- kontinuierliche Eigenmotivation
- den „Sinn für's Wesentliche“



Unsere Kunden bieten wir dadurch Mitarbeiter, die:

- eine aktive Partnerschaft mit unseren Kunden leben
- kompetente Geschäftspartner unserer Kunden mit breit gefächelter Erfahrung sind
- das Geschäft mit langfristiger Perspektive betreiben

„ ... am Ball sind!“

Durch Integration von Prozesswissen und Technologie schaffen wir mit unseren Partner messbaren Kundennutzen

Unseren Partner bieten wir:

- Beratungskompetenz auf gleicher „Business-Augenhöhe“ mit der Geschäftsleitungsebene unserer Kunden
- Bereitschaft zum gemeinsamen Auftreten und Arbeiten
- faire Partnerschaft ohne Konkurrenz aufgrund fehlender eigener Produkte

Von unseren Partner erwarten wir:

- die Bereitschaft ihre Produkte in „Wertversprechen“ für unsere Kunden zu integrieren
- faire Partnerschaft ohne Konkurrenz durch konkurrierende Beratungsleistungen
- gute Reputation

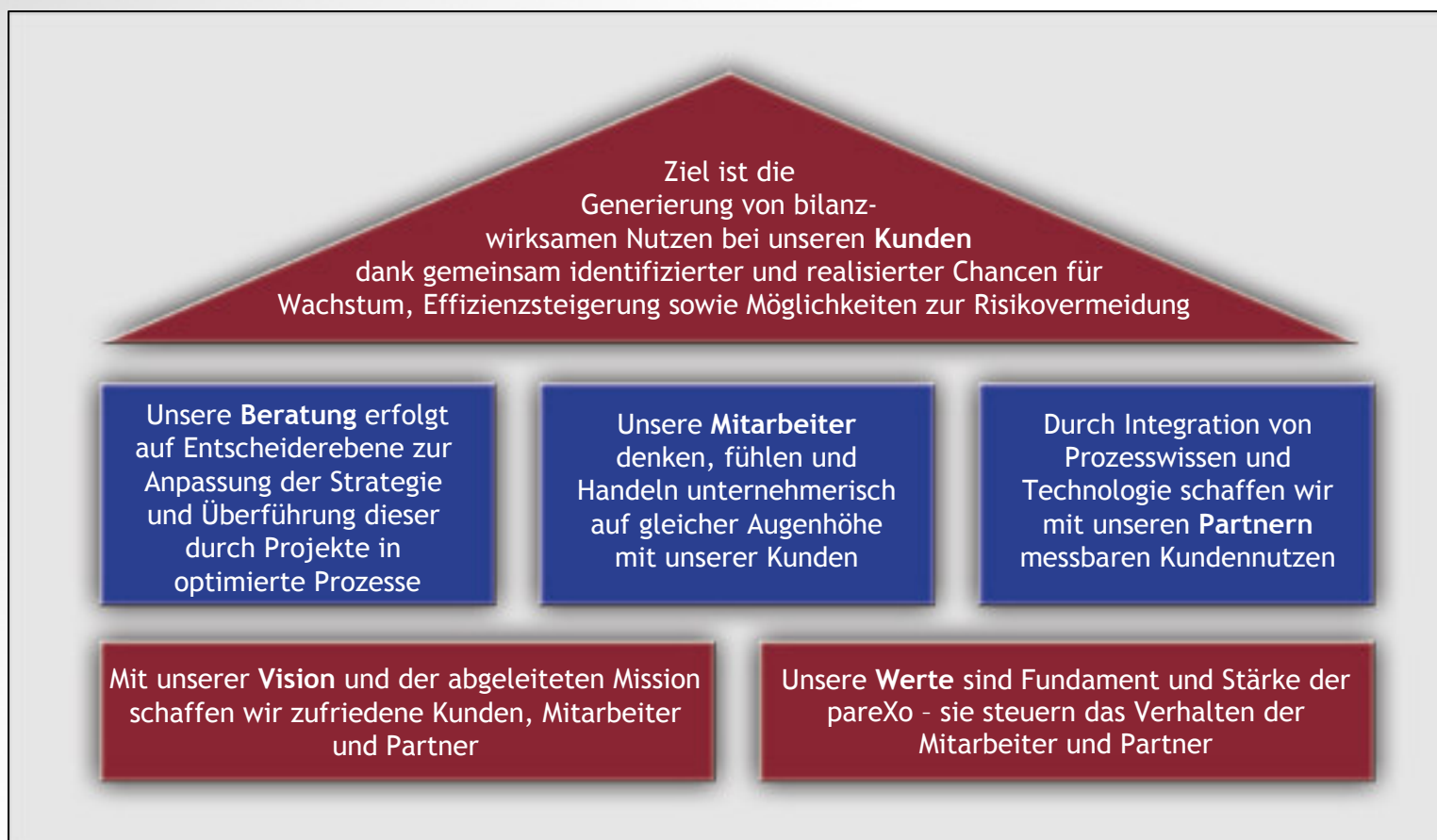


Unseren Kunden bieten wir dadurch:

- messbaren Erfolg durch optimierte, technologisch perfekt unterstützte Prozesse
- nicht nur
 - konzeptionelle Ausarbeitungen zu Strategie und Prozessen ohne anschließende technische Umsetzung
 - klassische Systemimplementierungen ohne vorherige strategische Prozessoptimierung

„ ... direkten bilanzwirksamen Nutzen!“

Die Kombination von Werten und Vision sowie Beratungs-, Mitarbeiter- und Partnerkonzept macht pareXo einzigartig



Agenda

- Philosophie

- Vision / Mission
- Werte
- Beratungskonzept
- Mitarbeiterkonzept
- Partnerkonzept

- Unternehmensprofil

- Allgemeines
- Motivation
- Gründer / Geschäftsführer
- Persönliche Kundenreferenzen
- Beratungsschwerpunkte / Branchen / Projektbeispiele
- Persönliche Partnerreferenzen
- Wachstumsmodell

pareXo ist ein junges Beratungsunternehmen basierend auf lang-jähriger Erfahrung mit hohem Anspruch und ehrgeizigen Zielen

Firmenname:

pareXo - Management Consulting GmbH

Bedeutung von pareXo:

Partner in Excellence - Management Consulting

Geschäftsführer:

Andreas E. Reinhard

Standort/e:

Berlin - Langhansstr. 1-2, D-13086 Berlin

Unser Motiv ist die Schaffung zufriedener Kunden verbunden mit gestalterischem Willen zum Aufbau eines eigenen Unternehmens

Motive für die Gründung eines neuen Beratungsunternehmens waren:

- Wir haben Spaß am Beraten und wollen dabei unternehmerisch handeln.
- Wir wollen für unsere Kunden Werte schaffen und damit uns eine Existenz aufbauen.
- Wir sind von unserer Philosophie überzeugt, denn wir kennen die Fehler der Anderen und werden diese vermeiden.

Motive für die gewählte Konstellation waren:

- Wir blicken auf langjährige gemeinsame Beratungserfahrungen zurück.
- Wir ergänzen uns durch unseren unterschiedlichen Stärken und Schwächen.
- Wir sind uns sehr ähnlich in unserem Denken und Handeln.

Mehr als 10 Jahre Beratungserfahrung in unterschiedlichsten Branchen und Themen schaffen eine solide Grundlage



Andreas E. Reinhard

Vita

- Jahrgang 1970
- Technische Universität Berlin - Dipl. Physiker
- FHW Berlin / Anglia Ruskin University Cambridge, UK - MBA
- PMP (Project Management Professional)
- ITIL Foundation Certificate
- Siemens Nixdorf (0,5 Jahre)
- EDS - Gesamtprojektleiter / Geschäftsbereichsleiter IT und Interne Organisation (6,5 Jahre)
- Five Solution GmbH (1,5 Jahre)
- PMI Chapter Frankfurt / Main - Mitglied des erweiterten Vorstands
- PMI Chapter Berlin / Brandenburg
- ITSMF

pareXo baut auf umfangreiche persönliche Referenzen seiner Mitarbeiter und schafft neue Referenzen durch eigene Projekte

*--- konkrete Referenzen
nennen wir Ihnen gerne auf Anfrage ---*

pareXo's Beratungsschwerpunkte basieren auf langjähriger Erfahrung und zielen konsequent auf die Umsetzung der Vision

I

Strategische Ausrichtung

- SWOT-Analyse / Standortbestimmung
 - Sicherung Shareholder Value
- Entwicklung von Vision / Mission
- Geschäftsplanung
- Organisationsreifegradbestimmung / -entwicklung (P-CMM)

Geschäftsprozesse

- Geschäftsprozessdesign / -reorganisation u.a. zur
 - Prozesskostentransparenz und -senkung
 - Prozessbeschleunigung und Effizienzsteigerung
 - Prozessinnovation
- Schaffung von Compliance (Sarbanes Oxley Act / COSO / BASELII / ISO 9000ff)
 - Sicherung des Shareholder Value
 - Erhöhung der Kreditwürdigkeit
- Geschäftsprozess- In- bzw. Outsourcing
- Einkaufsoptimierung

Generierung von Wachstum, Effizienzsteigerung und Risikominimierung, und damit direkt messbarem Nutzen für unsere Kunden!

pareXo's Beratungsschwerpunkte basieren auf langjähriger Erfahrung und zielen konsequent auf die Umsetzung der Vision

II

IT-Exzellenz

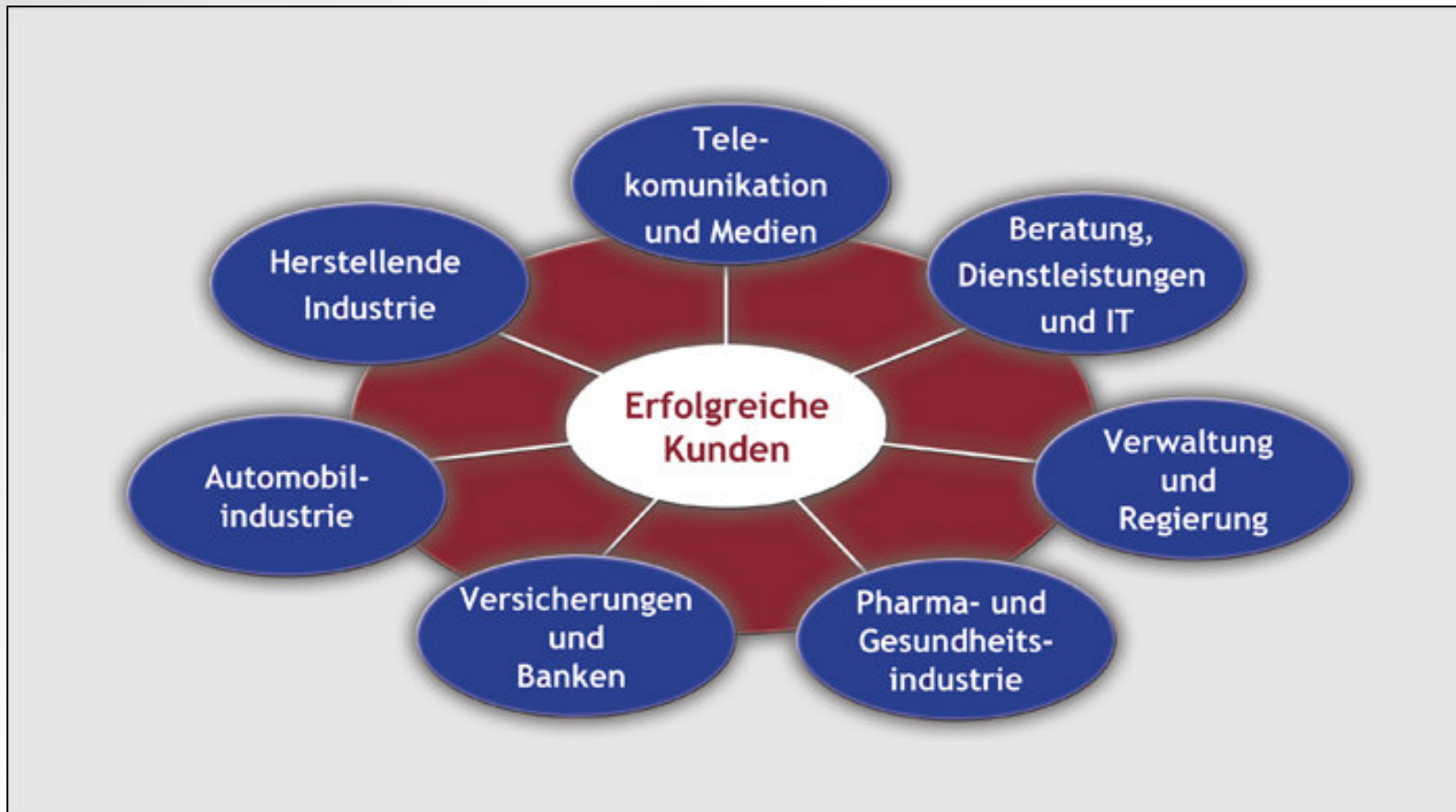
- IT Governance, IT Strategie & IT Portfolio
- Einführung von Kostentransparenz und Controlling (ITVal)
- Einführung Service Management und Service Controlling (ITIL)
 - Erhöhung der Service-Qualität bei sinkenden IT-Kosten
- Schaffung von Compliance (Sarbanes Oxley Act / COBIT / ITIL - ISO 20000 / ISO 27 000 / MIFID)
- IT In- bzw. Outsourcing sowie IT Providermanagement

Projektmanagement

- Standardisierte Projektmanagement Methoden (PMI PMBoK, OPM3)
 - Kostensenkung durch sofortigen Einstieg in die Projektwertschöpfung
 - Erhöhtes Wachstum durch schnellere Produkteinführung
- Qualitätsicherung / -optimierung (SixSigma, TQM, CMMi, Spice)

Generierung von Wachstum, Effizienzsteigerung und Risikominimierung, und damit direkt messbarem Nutzen für unsere Kunden!

Sicheres Auftreten in den unterschiedlichen Branchen ist durch die lange persönliche Erfahrung aus vielen Branchen garantiert



Unsere Projekte untermauern unser Beratungskonzept durch Erfahrung in verschiedenen Themen und Branchen

I

Strategische Ausrichtung

- Strategische Ausrichtung und Entwicklung eines Unternehmensmodells (Finanzdienstleister eines globalen Automobilherstellers)
- Entwicklung einer Vision und strategische Ausrichtung (Ärztendorf)
- Konzeption des Geschäftsfeldes Outsourcing (Globaler Telekommunikationsausrüster)
- Post Merger Integration (2 Vollbanken)
- Standortauswahl für ein User Help Desk (Globaler IT Service Provider)
- Strategische Ausrichtung des Verkaufs (Globaler IT Service Provider)

Geschäftsprozesse

- Unterstützung bei der Gestaltung der Geschäftsprozesse zur Erfüllung des Sarbanes Oxley Acts (Globales Unternehmen der Elektroanlagenindustrie)
- Entwicklung eines Geschäftsmodells (IT-Beratungsunternehmen)
- Reorganisation und -optimierung eines User Help Desks (Medienbranche)
- Aufbau eines Call Centers (Telekommunikationsanbieter)
- Reorganisation und Integration eines User Help Desk nach Outsourcing (Telekommunikationsanbieter)
- Konzeption und Einführung Kosten- / Leistungsrechnung (Bundesland)
- Restrukturierung eines Unternehmens (Globaler IT Service Provider)

Unsere Projekte untermauern unser Beratungskonzept durch Erfahrung in verschiedenen Themen und Branchen

II

IT-Exzellenz

- Einführung von IT-Servicemanagement auf Basis von ITIL
(Globales Unternehmen der Elektroanlagenindustrie)
- Gestaltung und Einführung von IT-Prozessen zur Erfüllung des Sarbanes Oxley Acts
(Globales Unternehmen der Elektroanlagenindustrie)
- Post Merger Integration der IT
(IT Systemhaus)
- Coaching bzgl. QM-Aufbau
(IT Systemhaus)
- Konsolidierung und Standardisierung der dezentralen IT
(WP / Beratungshaus)
- Einführung von Prozessen im Bereich Softwareanpassung
(Globaler IT Service Provider)

Projektmanagement

- Optimierung des Applikationsrollout durch Konzeption sowie Begleitung der Einführung eines Programmmanagements
(IT Systemhaus)
- Anwendung und Vervollkommnung von Projektmanagementwissen und -techniken in allen durchgeführten Projekten

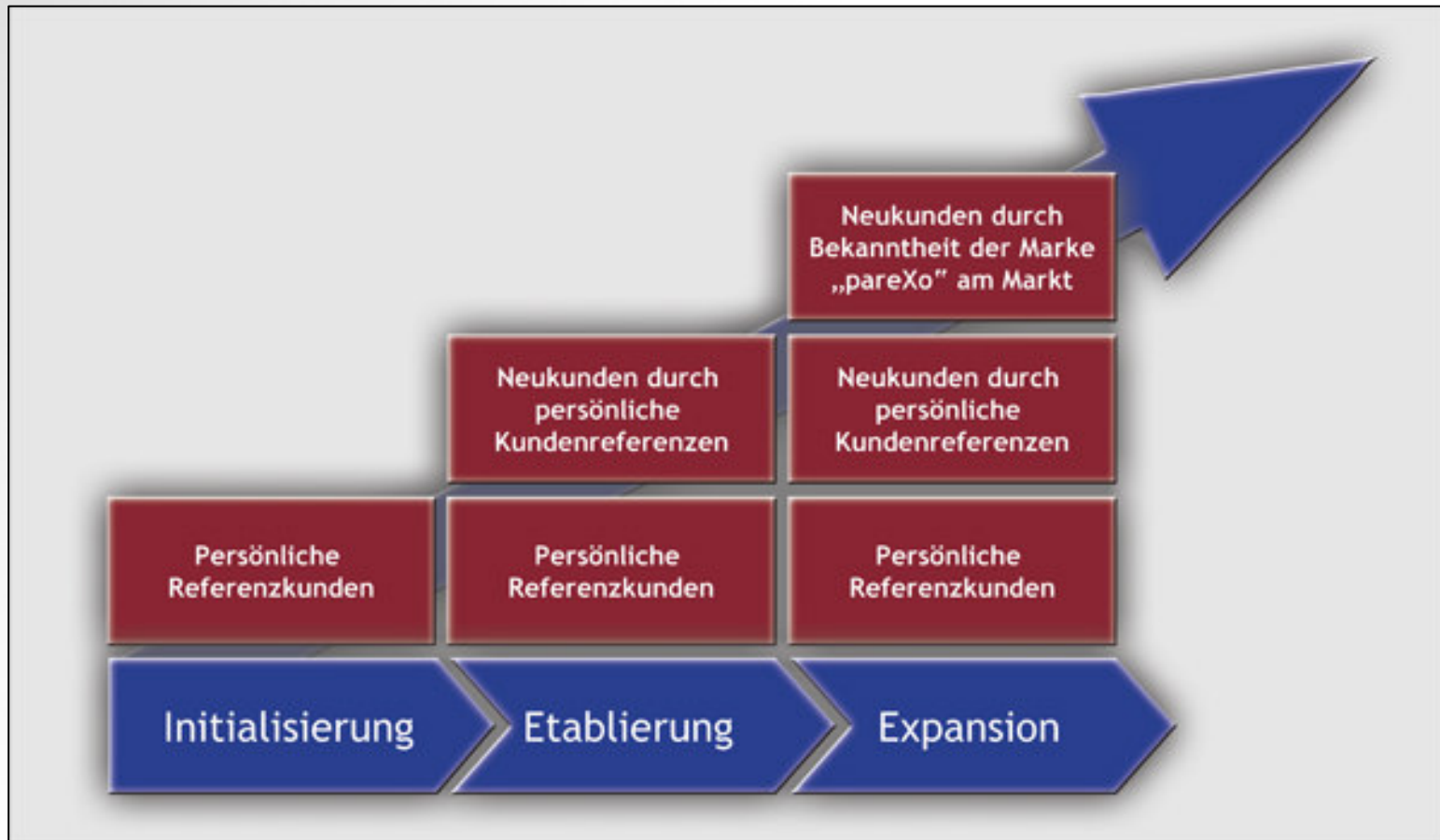
Sonstiges

- IT Outsourcing nach Providerwechsel
(Globales Chemieunternehmen)
- div. IT Outsourcingprojekte
(div. Unternehmen in der herstellenden Industrie)
- Einführung von Standardsoftware
(Telekommunikationsanbieter)

In unserer Beraterlaufbahn haben wir mit einer Vielzahl von Dienstleistungs- und Produkthanbietern erfolgreich zusammengearbeitet

*--- konkrete Referenzen
nennen wir Ihnen gerne auf Anfrage ---*

pareXo wird sich in drei Stufen auf Basis seiner Referenzen eine gefestigte Position am „High Value“ Beratungsmarkt erarbeiten



Wir bieten „High Value“ Beratungsleistungen zum gleichen Preis wie die großen IT-Beratungshäuser

Unser Preis-Leistungsverhältnis ist herausragend weil

- wir unseren Beratungsansatz auf die Schaffung von messbaren Werten für unsere Kunden ausgerichtet haben
- wir bewusst auf einfache und effiziente Prozesse setzen und damit geringe Verwaltungskosten haben
- wir auf eine hohe Eigenbeteiligung unserer Kunden setzen und somit unser Beratungsvolumen klein halten - gleichzeitig erreichen wir damit intensiven „know how transfer“ und eine konsequente Umsetzung

Unsere Arbeit schafft Erfolge ohne Risiko weil

- unsere „Leistungsträger“ selbst aktiv beraten und so ihre ganze Erfahrung einbringen
- unsere Berater aus verantwortlichen Positionen bei renommierten Unternehmen kommen
- unsere Referenzen viele bekannte Großunternehmen einschließen
- unser Unternehmen eng mit Forschung & Lehre verbunden somit immer „state of the art“ ist
- unser Team fest in etablierten Fachinstitutionen und Berufsverbänden verankert ist
- unser Honorar am Erfolg unserer Kunden ausgerichtet ist
- unsere Arbeit durch gemischte Teams für unsere Kunden jederzeit transparent ist

*„Es ist nicht genug zu wissen, man muss auch anwenden,
es ist nicht genug zu wollen, man muss auch tun.“*

*Johann Wolfgang Goethe, 1749-1832
Maximen und Reflexionen*

Sie erreichen uns



pareXo - Management Consulting
Langhansstr. 1-2
D-13086 Berlin

Tel. +49 (30) 924 67 78

Fax. +49 (30) 924 67 78

Internet www.parexo.de

E-Mail info@parexo.de