

Beraterprofil

Frank Schildmann
Executive Berater



Jahrgang 1962

Sonnbichl 7
86983 Lechbruck am See
0172 / 510 03 01
f.schildmann@evolog.de

Mitglied der EVOLOG Beratersozietät GbR
Else-Lang-Str. 1
50858 Köln
0221 / 92 15 95 -0
www.evolog.de

Zur Person

1979 - 1982 Versicherungskaufmann
1985 - 1986 Fachkaufmann für Organisation
1987 - 1988 Projektmanagement
1991 - 1993 Führungskräfteentwicklung (OFK)

Ausbildung

1982 – 1994 **Versicherungen:**
Organisator, Projektleiter, Bereichsleiter
1995 – 1996 **Immobilien-gesellschaft:**
Geschäftsführer (interim)
1996 – 1999 **Bausparkasse:**
Berater / Projektleiter
1999 – 2000 **Unternehmensberatung:**
Senior Consultant
2000 – 2003 **Versicherung:**
Bereichsleiter Organisationsentwicklung (interim)
2004 – heute **Unternehmensberatung:**
Beratungsleiter

Berufsweg

- Prozessmodellierung und -automation
- Unternehmensentwicklung
- Sparten-Know how in Hausrat, PHV, KFZ und Leben
- Projektmanagement
- Interimsmanagement
- Teambildung
- Vertrieb

Fachkompetenz

Auftraggeber: **Versicherung**
Projekt: Aufbau einer Direktversicherung
Eigene Rolle: Bereichsleiter Betriebsorganisation und EDV
Tätigkeit: Aufbau der kompletten Infrastruktur, alle operativen und Unterstützungsfunktionen (Versicherungstechnik, Schadenbearbeitung und Call-Center). Softwareentwicklung, Personalrekrutierung und Konzernreporting

**Praxis und
Projekte (Auszug)**

Auftraggeber: **Bank**
Projekt: Geschäftsprozessmodellierung
Eigene Rolle: Projektleiter / Berater
Tätigkeit: Organisationsanalyse, Redesign der Geschäftsprozesse und Realisierung der neuen Abläufe und Strukturen

Auftraggeber: **Bausparkasse**
Projekt: Neuausrichtung und Unternehmensentwicklung
Eigene Rolle: Gesamtprojektleiter
Tätigkeit: Strategieentwicklung, Projektmanagement und Personalentwicklung

Auftraggeber: **Versicherung**
Projekt: Entwicklung des Leitbildes
Eigene Rolle: Berater
Tätigkeit: Unterstützung des Projektteams bei der Erarbeitung des Leitbildes, der Planung und Umsetzung

Auftraggeber: **Versicherung**
Projekt: Vertriebsvergütungssystem
Eigene Rolle: Projektleiter
Tätigkeit: Entwicklung eines leistungsorientierten Vertriebsvergütungssystems (z. B. Staffelung der Abschlussprovision)

**Praxis und
Projekte (Auszug)**

Auftraggeber: **Versicherung**
Projekt: Aufbau des Bereiches Organisationsentwicklung
Eigene Rolle: Bereichsleiter (Interimsmanager)
Tätigkeit: Erstellen des Businessplans, Aufbau der Beratungskapazitäten (Ausbildung, Rekrutierung, Teambildung) Institutionalisierung der Organisationseinheit, Einführung einer systematischen Beratungsmethodik, Durchführung von Geschäftsprozessanalysen und Prozessautomatisierung.

Auftraggeber: **Versicherung**
Projekt: Neuausrichtung Konzern im Sinne der Industrialisierung
Eigene Rolle: Projektleiter / Berater
Tätigkeit: Mitwirkung am Gesamtkonzept, Konzeption des Geschäftsmodells Fertiger, Erstellen des Businessplans, Ausgründung und Organisation, Betriebsübergang, Begleitung Startup

Auftraggeber: **Versicherung**
Projekt: Aufbau eines Online-Versicherers
Eigene Rolle: Fachbereich-Projektleiter, Leiter Produkte und Prozesse
Tätigkeit: Konzeption des Geschäftsmodells, Erstellen des Businessplans, Produktentwicklung, fachl. Konzeption Internet Content und Tarifrächner, Organisation aller operativen Funktionen (Angebotsbearbeitung, Vertrags- und Schadenbearbeitung) und Entwicklung diverser Fachkonzepte

Lechbruck am See, Juni 2010