

Prof. Dr. rer. pol. Georg Leppelmann, Dipl.-Kfm. (Univ.)

Professor für Wirtschaft & Management

Unternehmensberater und -coach



Erlenweg 3, D-83624 Otterfing | +49 176 466 25 606 | georg@leppelmann.de

www.leppelmann.de | www.syst-akademie.org



PROFIL

Als Experte für Banken und Finanzdienstleister unterstütze ich Unternehmen mit Best-Practice, Forschungs- und Lehr-Erfahrungen. In meine Beratung integriere ich Coaching-Methoden, die Next-Practice Lösungen ermöglichen. Und für wirksamen Wandel setze ich mit großer Loyalität und Einsatzbereitschaft auf Kooperation. Mit Leidenschaft unterstütze ich Menschen dabei, ihr Potenzial zu entfalten. So entstehen neue Lösungen direkt im geschäftlichen Alltag und tragen durch die unmittelbare Lernerfahrung zur nachhaltig fortgesetzten Entwicklung bei.

Ich bin verheiratet und habe zwei erwachsene Kinder. Zusammen mit meiner Ehefrau Gabriele Leppelmann habe ich LEPELMANN I Co für Beratung und Coaching sowie die LEPELMANN I Akademie für systemisches Management aufgebaut.

KERNKOMPETENZEN

- Branchenexpertise Banken, Finanzdienstleister und IT-Provider
- Vertriebsmanagement für IT-Dienstleistungen
- Führung
- Bank-Controlling
- Traditionelles und agiles Projektmanagement
- Umsetzungsstarke Beratung
- Systemisch-lösungsfokussiertes Coaching

ERFOLGE

- Transformation einer Industriebank zu einer Lernenden Organisation
- Nachhaltige Sourcing-Strategie für die IT-Organisation einer Hypothekenbank
- Implementierung von OKR im Customer Care Center einer Spezialbank
- Einführung eines agilen Angebotsmanagements für Angebote von IT-Providern zum Betrieb der IT von Banken (Total Contract Value bis zu mehreren 100 Mio. €.)
- Vertriebsmanagement: Steigerung des Dienstleistungsvolumens und -ergebnisses um 20% p.a.

ZUSAMMENFASSUNG PRAXISERFAHRUNG

Unternehmen	Position	Zeitraum
IU Internationale Hochschule	Professor	2021 - heute
LEPELMANN I Co	Gründer und Geschäftsführer	2011 - heute
LEPELMANN I Akademie	Mitgründer	2018 - heute
ifb Institut	Referent	2018 - heute
Transformation Consulting International	Partner des Netzwerks	2011 - heute
Verschiedene Hochschulen	Dozent	2013 - 2021
Fidelity Information Services	Head of Sales (interim)	2016 - 2017
Siemens IT Solution and Services	Sales Director, Principal Consultant	1999 - 2011
Droege & Comp.	Consultant	1997 - 1999
Universität Passau	Wissenschaftlicher Mitarbeiter	1993 - 1997
Bundeswehr	Grundwehrdienstleistender	1986 - 1987

PRAXISERFAHRUNG

Professur für Wirtschaft und Management an der IU Internationale Hochschule

seit 2021

- Akademische Standortkoordination Campus Augsburg

Gründung und Geschäftsführung LEPELMANN I Co für Consulting, Coaching und Cooperation

seit 2011

- Implementierung von OKR im Customer Care Center einer Spezialbank
- Transformation einer Industrie-Bank zu einer lernenden Organisation
- Agiles Angebotsmanagement für einen großen IT-Dienstleister zum Outsourcing der vollständigen IT einer bedeutenden Universalbank
- Transformation des Vertriebs eines Medien-Dienstleisters von der Pflege der Bestandskunden zur Gewinnung von Neukunden
- Beratung und Coaching eines IT-Providers im Angebotsmanagement zur Ausschreibung eines bedeutenden Neukunden
- Neuausrichtung der Vertriebsorganisation einer Bank: Konzepte und Realisierungsoptionen für organisatorische und operative Anforderungen sowie Entwicklung der Vertriebsprozesse (Financial Planning)
- Changeprojekt einer Bank zu einem Service-Provider: Marktzugang öffnen, erste Projekte akquirieren/umsetzen, organisatorischer und kultureller Change
- Strategische Vertriebsausrichtung einer Handelsorganisation (Retail) im erweiterten Führungsteam
- Entwicklung des Verkaufsprospekts für den kompletten IT-Bereich eines Finanzdienstleisters zur Gewinnung von Investoren mit Sicherung der Leistungsfähigkeit im IT-Bereich
- Vertriebscoaching für einen Provider vom Erstkontakt bis zur Angebotsbearbeitung und Verhandlung im Applikationsmanagement einer Spezialbank
- Strategische Weiterentwicklung des IT-Bereichs einer Hypothekenbank im Rahmen von Outsourcing-Planungen mit Etablierung einer (zunächst verworfenen) internen Lösung
- Aufbau Transition-Management und Partnermanagement für die Transformation im Rahmen des Outsourcing einer Investmentbank
- Unterstützung der Bewerbung einer Investmentbank in einer öffentlichen Ausschreibung zum Business Process Outsourcing und IT Outsourcing

Mitgründung LEPELMANN I Akademie für systemisches Management

seit 2018

- Seminare zur systemisch-lösungsfokussierten Unterstützung bei Vertriebsthemen, Verhandlungen und Transformationen
- Coaching für Führungskräfte

Interim Management für Fidelity Information Services GmbH, München

2016 bis 2017

- Head of Sales
- Führung des Salesbereichs für das Neugeschäft mit Finanzdienstleistern in Europa mit Schwerpunkt Deutschland
- Neukundengewinnung
- Kundenbeziehungsmanagement auf Entscheiderebene
- Verantwortung für Umsatz, Total Contract Value und EBIT
- Konzeption und Umsetzung von Kundenbedarfsanalysen
- Integration des Salesbereichs in die internationale FIS-Organisation
- Business Development sowie Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Konzeption und Umsetzung einer neuen Sales-Organisation inkl. der Sales-Strukturen und -Prozesse
- Akquisitionen und Angebotsmanagement (Total Contract Value jeweils zwischen € 15 Mio. und € 35 Mio.) für verschiedene deutsche und europäische Banken

Institut zur Fortbildung von Betriebsräten, ifb, Seehausen

seit 2018

- Referent zur Ausbildung von Wirtschaftsausschüssen

**Dozent für die ISM-Hochschule (Campus München),
für die IU Internationale Hochschule, Erfurt,
für die Hochschule der Bayerischen Wirtschaft, München,
für die FOM Hochschule (Campus München) und
für die Hochschule für angewandtes Management, Ismaning,**

2021
2020-2021
2020-2021
2016-2021
2013 bis 2014

- Führung & Nachhaltigkeit
- Nonprofit Management
- Managerial Economics
- Organization Development (engl.)
- Business Consulting
- Corporate Finance
- Bank Controlling
- Finanzmärkte & Finanzintermediäre
- Operatives Controlling
- Bilanzierung
- Business Plan

Partner des Netzwerks der Transformation Consulting International, TCI

seit 2011

- Projektakquisition und Projektleitung
- Interne Kompetenzentwicklung mit Schwerpunkt Banking

Manager der Siemens AG, Siemens IT Solutions and Services, München

1999 bis 2011

Leiter Vertrieb, für Financial Services, Manufacturing und Service Industry, 2005 bis 2011

- Akquisition zahlreicher Neukunden, verantwortliche Betreuung zahlreicher DAX-Unternehmen und Mittelstandsunternehmen auf CxO-Level
- Entwicklung und Umsetzung der branchenspezifischen Vertriebsstrategie für die Vertriebsregion
- Leitung Account Teams, Personalführung, Recruiting, Restrukturierung (7 bis 25 Mitarbeiter; darunter bis zu 12 Direct Reports)
- Profit and Loss-Verantwortung für das gesamte Leistungsportfolio im Kundensegment, Entwicklung der Account-Pläne, Controlling des Kundenmanagement
- Dienstleistungs-/Projektvolumen bis zu € 75 Mio. p.a., jährliche Steigerung bis 20% realisiert (Volumen und Ergebnis), permanente Übererfüllung der Ziele im Geschäftsvolumen und Ergebnis (10% bis 60%)
- Neuaufbau eines Vertriebsstandorts in Augsburg
- Verantwortung für die Betreuung der Studierenden im Dualen Studiengang

Führungsaufgaben im Bereich Consulting, in Personalunion

2002 bis 2005

- Business Manager, Dienstleistungsvolumen von € 6 Mio. auf € 12 Mio. ausgebaut, Marktverantwortung für Banken in Deutschland in enger Abstimmung mit der Vertriebsorganisation, Akquisition und Projektmanagement, Erschließung zahlreicher Neukunden
- Programm Manager: Fachliche Verantwortung für Aufbau und Entwicklung des Angebotsportfolio für Banken und Versicherungen, insbesondere: Operational Risk (Basel II, Solvency II), Vertriebssteuerung/-management, Industrialisierung, IT-Betrieb, Outsourcing, Vorträge auf Fachkongressen, Messeauftritte
- Unit Manager: Fachliche und Disziplinarische Führung von Consultants (Junior bis Principal), Recruiting, Kostenstellenverantwortung, 12 Mitarbeiter

Leiter Competence Center Financial Services

2000 bis 2002

- Aufbau des Business Process Consulting mit Integration dertechnischen Umsetzung
- Disziplinarische Mitarbeiterführung, Aufbau von 5 auf 12 Mitarbeiter
- Kostenstellenverantwortung und Ressourcenplanung
- Projektakquisition und –management
- Business Development für das Dienstleistungsportfolio, insbesondere: Financial Planning, Multichannel-Integration, Elektronische Signatur, Basel II, CRM (Referenzen, Vertriebsmaterial, Ressourcenentwicklung)
- Projektschwerpunkte in der prozessorientierten und technischen Optimierung der Bereiche Retail Banking, Wholesale Banking, Direct Brokerage, Zahlungsverkehr, Marketing

Consultant, seit Mai 2000 Principal Consultant

1999 bis 2000

- Teamleiter für das Business Development im Bereich Process Consulting, Financial Services
- Projektmanagement: Projektvolumen bis € 1 Mio.

Berater der Droege & Comp. AG, Internationale Unternehmer-Beratung, Düsseldorf

1997 bis 1999

- Verantwortung: Beratung, Teilprojektleitung und Research
- Projektumfang: bis zu 1.000 Manntage in Deutschland und den USA
- Projektschwerpunkte bei Großbanken und Transaktionsbanken
- Optimierung von Geschäftsprozessen sowie Strukturanpassungen und Umsetzung in den Bereichen nationales/ internationales Kreditgeschäft, Projektfinanzierung, Investmentbanking, Produktivitätssteigerung bis zu 30% erzielt.
- Erstellen einer Marktanalyse zu Wertpapierservices
- Konzeption und Durchführung von Studien zu Retailbanking und Wholesalebanking

Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Universität Passau

1993 bis 1997

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre (Prof. Dr. Jürgen Steiner)

- Analysen zur Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre
- Beratungsprojekte bei verschiedenen Finanzdienstleistern
- Koordination der Lehrstuhlaufgaben
- Konzeption und Durchführung von Vorlesungen, Übungen und Seminaren
- Unterstützung in der Hochschulverwaltung, insbesondere Betreuung ausländischer Studierender
- Arbeitsschwerpunkte: Marktzinsmethode, Ertrags- und Risikosteuerung, Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling, Financial Planning

Grundwehrdienst (Bundeswehr)

1986 bis 1987

QUALIFIKATIONEN

Schule

1973 bis 1986

- Waldorfschulen in Essen und Berlin
- Allgemeine Hochschulreife, Note: 1,9

Studium, Universität Passau

1987 bis 1992

- Betriebswirtschaftslehre (Schwerpunktfächer: Bankbetriebslehre, Revision und Unternehmensrechnung sowie Privatrecht), Abschluß als Diplom-Kaufmann, Note: 2,3
- Rechtswissenschaft, Erwerb aller Leistungsnachweise

Promotionsstudium, Universität Passau

1993 bis 1997

- Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Lehrstuhl für Bankbetriebslehre, Prof. Dr. Jürgen Steiner
- Thema der Dissertation: Verhaltenswirkung der Marktzinsmethode auf Bankfilialen in der Profit Center-Konzeption
- Note: 1,0 (summa cum laude)
- Auszeichnung mit dem Wissenschaftspreis der Bayerischen Landesbank 2000

Weitere Ausbildungen

- Agile SCRUM Master und Agile SCRUM Project Owner: EXIN-Institut
- NLP-Business-Master: Inntal-Institut, DVNLP
- Systemische Strukturaufstellungen, Systemisches Denken, Supervision, Kybernetik: SySt®-Institut - Matthias Varga von Kibéd und Insa Sparrer
- Krisenintervention: Hélène Dellucci
- Positive Leadership nach Kim S. Cameron: Philip Streit
- Hypnosystemische Beratung: Gunther Schmidt

Sprachen

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher
- Russisch: Schule (Abitur)

Otterfing, 2021



Dr. Georg Leppelmann