

VITA

Dr. Udo G. Prieß

Im Breul 8, 63486 Bruchköbel
T: +49 (0) 151 11 64 93 63
E: udo@priess.ag

Persönliche Daten

Dr. (PhD), Dipl.-Ing. (FH), Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)
geb. 17.02.1964 in Alzey
verheiratet, 3 Kinder

Schule

1970 - 1974
Grundschule in Gau-Odernheim (Rheinhessen)
1974- 1979
Hauptschule in Gau-Odernheim (Rheinhessen)
1979 - 1981
Berufsfachschule BBS Elektrotechnik in Mainz
1981 -1983
Berufsschule für Fernmeldehandwerker in Mainz
1983 - 1984
Fachoberschule Elektrotechnik in Mainz

Berufsausbildung/ Studium

1981 - 1983
Ausbildung zum Fernmeldehandwerker beim Fernmeldeamt Mainz
1986 - 1990
Studium Elektrotechnik (Nachrichtentechnik) an der FH Wiesbaden
1991 -1994
Studium Wirtschaftsingenieur an der FH Mainz
2007- 2010
Promotionsstudium Unternehmensführung an der Comenius Universität, Bratislava

Grundwehrdienst

1984- 1985

Richtfunk-Truppführer in Diez a.d. Lahn

Beruflicher

1986

Werdegang

Fernmeldehandwerker bis zum Studienbeginn

1990 - 1991

Vorbereitungsdienst für die gehobene Beamtenlaufbahn

1991 - 1993

Deutsche Telekom AG, Niederlassung Mainz, Vertriebscontroller

1993 - 1995

Deutsche Telekom AG, Niederlassung Mainz, Bezirksverkaufsleiter

1994 - 1996

Freiberuflicher Seminarveranstalter Erwachsenenbildung

1995 - 1997

Deutsche Telekom AG, Zentrale, Projektleitung T-Punkt (Telefonladen)
- vertrieblich, organisatorische Neuausrichtung

1997 - 1998

Deutsche Telekom AG, Zentrale, Leiter Einkauf, T-Punkt (Telefonladen)

1998 - 2000

Deutsche Telekom AG, Zentrum Stationärer Handel, Leiter Vertrieb, Marketing & Einkauf, stellvertretender Geschäftsführer

2000 - 2001

Freiberuflicher Unternehmensberater für Vertrieb und Marketing
- Projektleiter Einführung HardwareSortiment bei Kaiser's Drugstore

2002 - 2011

Geschäftsführender Gesellschafter der UPCon GmbH

2002 - 2005

Geschäftsbereichsleiter Opticservice der LOH AG, Wetzlar (Interimsmanager)
- Konsolidierung, Neuausrichtung des Vertriebs für Hilfs- und Betriebsstoffe
- Ausbau des internationalen, weltweiten Vertriebsnetzwerkes

2009 - 2011

Geschäftsführer der KD Danlowski GmbH (Beteiligung der UPCon GmbH)

2010

Gründung des Geschäftsbereiches UPReal innerhalb der UPCon GmbH

2012

Geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Priess GmbH
(Konsolidierung der UPCon GmbH, KD Danlowski GmbH und des GB UPReal)

- Unternehmensführung
- Projektmanagement
- Produktionsmanagement
- Produktentwicklung (Dienstleistungen & Beratungsleistungen)
- Internationaler Vertrieb und Beratung
- Key Account Management
- Organisationsentwicklung

Fremdsprachen

Englisch, verhandlungssicher

Berufliche- /Ausserberufliche Weiterbildung

1993

Seminar "Mitarbeiterführung und Motivation" bei Prof. Meixner

1994

Grundseminar für Leiter im Privatkundenvertrieb

1994

Seminar "Wie Sie die Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiter erzeugen, sichern und steigern "
Stufe 1, VA Akademie

1994

Seminar "Wie Sie die Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiter erzeugen, sichern und steigern "
Stufe 2, VA Akademie

1995

Führungstraining "Wie Sie durch rationelle Arbeitstechniken Zeit gewinnen für das Wichtige" und
"Wie ich erreiche, dass meine Mitarbeiter Verkaufschancen besser erkennen und systematisch
nutzen", VA Akademie

1998

Führungsseminar "Situativ führen und handeln", Voss & Partner

Ausserberufliche Aktivitäten

2005 - 2007

Mitglied des Landesfachausschusses Wirtschaft der hessischen
Landesregierung

2005 - 2007

Mitglied des Landesfachausschusses Telekommunikation der hessischen
Landesregierung

2012 - 2016

Vorstandsvorsitzender des Fördervereins Montessori Main-Kinzig e.V.

Projektbeispiele

„T-Punkt Neuorganisation“

Zeitraum: 1995 - 2000

Neuorganisation der T-Punkt-Vertriebs-/ Ladenorganisation. Zielsetzung war die organisatorisch- vertriebliche Neupositionierung der ehemaligen Telefonläden i.S. von kundenorientierten Verkaufsstellen. Hierbei wurden alle Elemente einer Retail-Organisation neu definiert und konzipiert. Weiterhin war ich von 1997 - 1999 für den Konzeptrollout und die Eröffnung von 280 neuen T-Punkten verantwortlich.

Deutsche Telekom AG, Bonn

Position: Projektleiter, Einkaufsleiter, Marketingleiter

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Change Management
- Mitarbeiterauswahl
- Teambildung
- Standortkonzept
- Ladenbaukonzept
- Retail - Kommunikationskonzept
- Shop - Betriebskonzept
- Shop - Personalkonzept
- Schnittstelle Vertrieb/ Marketing zur IT

„Portfolio-Entwicklung technische Hardware (Telekommunikation)“

Zeitraum: 2000 - 2001

Produktdefinition und Beschaffungsintegration; Zielsetzung war es, das zum Zeitpunkt des Projektes aktuelle Produktportfolio an Telekommunikationshardware für den Verkauf bei einem Drogeriemarkt zu definieren und in die Einkaufs-/ Verkaufsorganisation des Kunden zu integrieren.

Kunde: kd - Kaiser Drugstore, Hamm

Position: Consultant - Projektleiter

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Organisation des Projektes
- Auswahl der Teammitglieder (intern/ extern)
- Zusammenstellen des Projektteams
- Erstellung des Umsetzungskonzeptes
- Durchführung von Review-Meetings
- Festigung von Meilensteinen
- Definition Produktportfolio
- Definition Einkaufsprozesse
- Integration des Portfolios in das Produktmanagement
- Definition des roll-out
- Projektcontrolling

Neuausrichtung des Geschäftsbereiches Opticservice

Zeitraum: 2005 - 2006

Die Aufgabe bestand sowohl in der vertrieblichen als auch einkäuferischen Neuausrichtung des Geschäftsbereiches Opticservice. Die Kernkompetenz des Geschäftsbereiches lag im Verkauf von Hilfs- und Betriebsstoffe zur Bearbeitung von optischen Linsen. Anhand verschiedener Analysen wurde sowohl die Organisation als auch das Produktportfolio optimiert. Folgend wurde die internationale Ausrichtung des Vertriebes und der Supply Chain optimiert. Insgesamt konnten die Marktanteile und Margen signifikant verbessert werden.

Kunde: LOH Optikmaschinen AG, Wetzlar

Position: Interim-Geschäftsbereichsleiter

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Organisations-/ Ablaufanalyse
- Marktanalyse
- Prozessanpassung
- Mitarbeiterauswahl
- Neudefinition der Teams und Zuständigkeiten
- Umsatzanalyse
- Beschaffungsmarktanalyse
- Beschaffungspreisanalyse
- Optimierung des Produktportfolios
- Chancen-Risiken-Analysen/ SWAT-Analysis
- Erstellung und Umsetzung eines internationalen Vertriebskonzeptes
- Erstellung und Umsetzung eines internationalen Einkaufskonzeptes
- Implementierung der Konzepte in der Zentrale als auch den internationalen Niederlassungen
- Etablierung KPV/ TQM
- Margenoptimierung
- Marktanteiloptimierung
- Führung des Geschäftsbereiches
- Fortbildung der Mitarbeiter
- Key Account Management

Umstrukturierung Marketing SupplyChain

Zeitraum: 2007 - 2012

Neudefinition des Marketingeinkaufs innerhalb der bestehenden Matrix-Organisation sowie eine signifikante Konditionsverbesserung. Reduzierung der kernkompetenzfremden Arbeiten bei den Marketing Managern und Aufbau/ Durchführung des Marketingeinkaufs.

Kunde: Electrolux Haugeräte GmbH, Nürnberg

Position: Interim-Einkaufsleiter Marketing

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Arbeitsablaufanalyse
- Konditionsanalyse
- Lieferantenbewertung
- Konsolidierung des Lieferantenportfolios
- Übernahme des Beschaffungswesens für alle Marketing Produktgruppen
 - POS Material
 - Print
 - Digital
 - Messen/ Events
 - Agenturleistungen
- Ausschreibung der Leistungen
- Vergabeverhandlungen
- Beschaffungscontrolling

Projekt „Umbau ehem. Fabrik in Bürogebäude“

Zeitraum: 2007 - 2009

Das ehemalige AEG Waschmaschinenwerk wurde im Zuge einer „sale and lease back“ Aktivität der Electrolux Deutschland GmbH zu modernen Büroräumen umgebaut. Die primäre Aufgabe lag in der Bauherrenvertretung sowie dem Projektcontrolling.

Kunde: AEG Hausgeräte GmbH, Nürnberg

Position: Projektleiter als Bauherrenvertreter

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Umzugsmanagement (Planung, Koordination, Controlling, Reporting)
- Büromöbelbeschaffung und -logistik
- Mitwirkung bei der Vergabe
- Vorbereitung von Vergabegesprächen
- Durchführung von Vergabeverhandlungen
- Führen von Termin-/ Budgetplänen
- Projektsteuerung
- Projektkommunikation zwischen European Electrolux Steering Committee, Geschäftsleitung, Vermieter und ausführenden Unternehmen
- Nachunternehmerführung
- Bau-/ Ausführungsüberwachung
- Claim-Management
- Dokumentation

Gewerke:

- Umzugsmanagement/ Möbelbeschaffung
- Heizung, Sanitär, Klima incl. Ausstattung
- Elektro
- Trockenbau
- Maler
- Bodenleger
- Netzwerktechnik
- ITK
- Fassadenwerbung
- Gebäudekommunikation und Leitweglenkung

Neustrukturierung Marketing Produktionsmanagement

Neustrukturierung des Marketing Produktionsmanagemets das bis dahin aus einer unregelten, inhomogenen Masse aus zentralen und dezentralen Aktivitäten bestand. Die neue Struktur musste sich in die bestehend Matrix-Organisation einpassen.

Kunde: Electrolux Home Appliances EMEA, Stockholm

Position: Interim-POS Production Manager

Zeitraum: 2009 - 2016

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Arbeitsablaufanalyse
- Konditionsanalyse
- Lieferantenbewertung
- Konsolidierung des Lieferantenportfolios
- Übernahme des Beschaffungswesens für alle Marketing Produktgruppen
 - POS Material
 - Print
 - Digital
 - Messen/ Events
 - Agenturleistungen
- Ausschreibung der Leistungen
- Vergabeverhandlungen
- Beschaffungscontrolling
- Definition und Abgrenzung zentralen und dezentralen Verantwortlichkeiten
- Umsetzung/ Einführung der Konzeption mit den Marketingverantwortlichen aller europäischen Landesgesellschaften

Projekt „Bauen in Bürobestandgebäuden“

Zeitraum: 2010 - 2012

Umbau des AEG Headquader in Nürnberg in verschiedenen Bauabschnitten als Anpassung an veränderte Organisationsbedingungen.

Kunde: AEG Hausgeräte GmbH, Nürnberg

Position: Projektleiter

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Mitwirkung bei der Vergabe
- Vorbereitung von Vergabegesprächen
- Durchführung von Vergabeverhandlungen
- Führen von Termin-/ Budgetplänen
- Projektsteuerung
- Nachunternehmerführung
- Bau-/ Ausführungsüberwachung
- Dokumentation

Gewerke:

- Heizung, Sanitär, Klima
- Elektro
- Trockenbau
- Maler
- Bodenläge

Projekt „Umbau Beleuchtungsanlagen (Parkhäuser, Tiefgaragen, Büro)“

Zeitraum: 2011 - 2017

Revitalisierung von konventionellen Beleuchtung durch moderne LED Technik

Position: Projektleiter

Kunden:

- Bilfinger Real Estate GmbH, Frankfurt
- ImmoPlan GmbH, Frankfurt
- Bavaria Film GmbH, München
- STRABAG PFS GmbH, Bonn
- Deutsche Vermögensberatung AG, Marburg
- BNP Paribas Real Estate Property Management GmbH, Frankfurt

Objekte:

- Parkhaus des Main Airport Center, Frankfurt
- Allgemeinflächen des Main Airport Center, Frankfurt
- Tiefgarage des Bürogebäudes Saone Str. 30, Frankfurt
- Vorstandsbereich Bavaria Film, München
- Bürowelten (Möbeleinbauleuchten) Telekom, Bonn
- Tiefgarage Telekom Headquater, Bonn
- Tiefgarage DVAG, Marburg
- Allgemeinflächen Stempelfabrik, Frankfurt

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Ausschreibung
- Mitwirkung bei der Vergabe
- Vorbereitung von Vergabegesprächen
- Durchführung von Vergabeverhandlungen
- Führen von Termin-/ Budgetplänen
- Projektsteuerung
- Projektkommunikation zwischen Electrolux Stellring Comitee, Geschäftsleitung, Vermieter und ausführenden Unternehmen
- Nachunternehmerführung
- Bau-/ Ausführungsüberwachung
- Dokumentation

Projekte „Technische Gebäudeausstattung“

Zeitraum: 2016 - 2017

Projektierung und Projektleitung der Sanierung verschiedener haustechnischer Anlagen.

Tätigkeit: Projektleiter

Kunden:

- Dietz AG, Bensheim
- Küster-Haake Verwaltung GmbH, Bad Orb
- ATIS Immobilien Verwaltung GmbH, Rüsselsheim

Objekte:

- ECCW Mannheim, Umbau Kälteanlage, Austausch Steuerung, Austausch Ventilatoren
- Cargo City Süd, Austausch der Kältemaschine und Umbau der Pufferkreisläufe
- Residenz Royal Bad Orb, Modernisierung Aufzugsanlagen
- Wohnhochhaus Rüsselsheim, Austausch Netzersatzanlage (vom Keller auf die Freifläche)
- Atrium Sanierung inhouse Klimageräte, Bensheim
- Wohnhochhaus Rüsselsheim, Einbau einer Trinkwassertrennanlage

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Mitwirkung bei der Vergabe
- Vorbereitung von Vergabegesprächen
- Durchführung von Vergabeverhandlungen
- Führen von Termin-/ Budgetplänen
- Projektsteuerung
- Nachunternehmerführung
- Bau-/ Ausführungsüberwachung
- Dokumentation

Gewerke:

- Heizung, Sanitär, Klima incl. Ausstattung
- Elektro

Projekte „Brandschutz“

Zeitraum: 2016 - 2017

Projektierung und Projektleitung der Sanierung des baulichen Brandschutzes und von Brandschutzklappen.

Tätigkeit: Projektleiter

Kunden:

- Dietz AG, Bensheim
- Küster-Haake Verwaltung GmbH, Bad Orb

Objekte:

- Finanzamt Essen; Sanierung von Brandschutzklappen
- Residenz Royal Bad Orb, Ertüchtigung des baulichen Brandschutzes
- Cargo City Süd Frankfurt, Sanierung von Brandschutzklappen

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Mitwirkung bei der Vergabe
- Vorbereitung von Vergabegesprächen
- Durchführung von Vergabeverhandlungen
- Führen von Termin-/ Budgetplänen
- Projektsteuerung
- Nachunternehmerführung
- Bau-/ Ausführungsüberwachung
- Dokumentation

Gewerke:

- Brandschutz
- Elektro
- Maler

Dr. Udo G. Priess, 01. November 2011