EXPAND

Enabling massive transformation

Stephan Christ
Wachstumsexperte, Unternehmer, Rennfahrer, Mentor

25 Jahre internationale Erfahrung in Vertrieb, Führung und Unternehmenswachstum. Mit Highspeed ins Top-Management – Stephan ist ein blendendes Beispiel dafür, dass man es mit dem richtigen Mind- und Act-Set nach ganz oben schaffen kann.

X

Malte Clavin
Wachstumsexperte, Consultant, Speaker, Abenteuer-Journalist

30 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater und Abenteurer in 30 Ländern. Bekannt aus GEO und National Geographic. Malte liebt Extreme: Höhlenexpeditionen, Wüstenmärsche, Winter-Eisbäder, im Amazonas aufs Dschungeldach klettern.

Referenzen

Stephans Logbuch

x

Herr Christ war mit Strategie und Umsetzungsplanung für den Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches betraut.

Ergebnisse:

- Erstellung des Businessplans sowie der Innovations- und Lizenzvermarktung.
- Einführung einer neuen Produktlinie in den Weltmarkt und Aufbau neuer Unternehmensstrukturen von der rein umsatzorientierten Business Unit (BU) hin zur profitablen BU mit einem **exponentiellen Wachstum von 30 % innerhalb von 12 Monaten**.

„Ihr Engagement, Ihre Passion für Verkaufen und Vermarkten haben mich restlos begeistert.“

- Die BU wurde dadurch **höchst profitabel und zum Vorzeige- und Aushängeschild innerhalb des gesamten Unternehmens**.

Robert Friedmann,
Sprecher der Konzernführung
Adolf Würth GmbH & Co. KG

WÜRTH GROUP

Herr Christ hat uns 12 Monate als Berater und Sparringspartner beim Aufbau und der Gewinnung mehrerer Distributoren und OEM Direktkunden in Europa begleitet.

Ergebnisse:

- Vom unbekannten Anbieter zum lösungsorientierten Spezialist in einer neuen Nische mit einem Umsatzwachstum
  - **von 200 % innerhalb von 15 Monaten bzw.**
  - **von 450.000 Euro auf 15.000.000 Euro innerhalb von 24 Monaten.**

„Umsatzwachstum von 200 % innerhalb von 15 Monaten.“

- Erstellung Businessplan und Auswahl sowie Prüfung geeigneter Partner.
- Aufbau und Betreuung der europäischen Büros inklusive Installation der Vertriebsstruktur sowie Coaching der Vertriebsmitarbeiter.

x

Kunde vertraulich

Herzlichen Dank an Herr Christ für:

- die aktive Begleitung und für den Türöffner zu einem nachhaltigen Wachstum inklusive Positionierung als Spezial-Lösungsanbieter.
- die strategische Neuausrichtung und Geschäftsfelderweiterung im deutschen Markt für Stromversorgungen, um weiteres Wachstum zu ermöglichen.

„Wir profitieren vom enormen Netzwerk von Herrn Christ.“

- Ist-Analyse aktueller Geschäftsfelder
- Definition und Festlegung von USPs und Kunden-Mehrwerten des Auftraggebers sowie Marktanalyse des deutschen Marktes für Stromversorgungen
- Strategieentwicklung zur Markteinführung in Deutschland mit Fokus auf die Main Player aus OEM und Distribution
- Erstellung einer Vermarktungsstrategie und entscheidender Hebel zur Markteinführung und Effizienzsteigerung, um Kundenbestand zu erhöhen und breitere Streuung zu gewährleisten
- Selektion strategischer OEM-Kunden und Distributor mit dem Ziel 2 bis 3 DW (Design-Wins) in 12 Monaten

Umsatz ist dadurch in 24 Monaten von 3,5 auf 10 Mio. Euro angestiegen – und die Firma wird als Lösungsanbieter angesehen.

Kunde vertraulich

Strategieentwicklung für den Aufbau Osteuropa

Change Management Begleitung für die Einführung in den osteuropäischen Markt:
- Gezielte, aktive, strategische und wirkungsvolle Begleitung der Anpassungsprozesse
- In gelungenen Change-Prozessen wurden die Einzelschritte strategisch sinnvoll geplant, gesteuert, kontrolliert und stabilisiert bis hin zur Neuausrichtung für den Markt Osteuropa.

Durch zusätzliche Methoden wie:
- Ist-Analyse magnetischer Markt Osteuropa
- Benchmark-Analyse Gesamtmarkt Osteuropa für magnetische Komponenten

„Very quick and very profitable results. The upper management was very pleased.“

Ergebnisse:
- Optimierung der Strukturen und diverser Veränderungsprozesse
- Gezieltes Schulen einzelner Teamplayer
- Mit bestehender Mannschaft Erschließung des osteuropäischen Marktes **Mehrumsatz von 4.000.000 Euro innerhalb von 24 Monaten erzielt**

John Noble
Vice President Sales
Spang Engineered Solutions

Sales-Akquise Coaching Programm

Erreichte Ziele:

- 90% höhere Trefferquote bei der Kaltakquise/Akquise allgemein
- Unterscheidung von High Probability & Low Probability Prospects/Kunden/Projekten
- Verkaufszeit wird jetzt ausschließlich mit Kunden verbracht, die jetzt brauchen, wollen und bezahlen können, was wir verkaufen.

„Ein Renner. Umsatz um 40 % und Trefferquote bei der Akquise um 90 % gestiegen.“

- Wesentliche Effekte für schnellere Ertragserhöhung inkl. dem schnellsten Weg zum wahren Entscheider
- Begleitung der einzelnen VMA im Außendienst
- Ausbildung zum Top Seller
- Durch die Gesamt-Performancesteigerung des Vertriebsteams haben wir innerhalb von 7 Monaten eine 90% höhere Trefferquote Projekte vs. Aufträge erreicht und **können es immer noch nicht glauben, wie stark sich dies auf unsere Entwicklung ausgewirkt hat.**

EXXPAND MASTERPLAN und Team Sales Performance-Coaching sind ein Renner. Herzlichen Dank, Herr Christ.

Bernhard Zirnsak
Geschäftsführer
Schiedel GmbH & Co. KG

SCHIEDEL

Top Performance Teamaufbau

Herzlichen Dank an Stephan Christ für die Begleitung, auch ‘on the job’ unserer Außendienst Mitarbeiter, was zu extremen Veränderungen im Mindset und in der Performance hinsichtlich Angebote vs. Auftragszahl geführt hat.

„Bereits im ersten Jahr 25 % mehr Umsatz. Und eine 100 % höhere Trefferquote.”

- Teamcoaching & Mentoring für Top Performance-Neuorganisation des Vertriebsteams nach den 7 Schlüsselleistungsindikatoren.
- Die Zieldefinition und Umsetzung des EXXPAND MASTERPLANs hat für uns als Unternehmen ein **enormes Wachstumspotential aufgedeckt und in kürzester Zeit zur Zielerreichung geführt**.

Thomas Guggenmos
Head of Sales
Christ Electronic Systems GmbH

Vision, Mission & neue Unternehmensstruktur

Gespürt habe ich es, doch die Sicht – unser großes Wachstumspotenzial – war nicht klar. Mit EXXPAND PLUS haben wir den Nebel gelichtet, eine fundierte Vision entwickelt und steuern nun auf geplanten Wegen hohe Wachstumsziele an. Moderation und Branchenkenntnisse von Stephan Christ haben unser Team ideal ergänzt.

„Nebel gelichtet, Weitblick ermöglicht, Vision entwickelt – Umsatz um mehr als 20 % angestiegen.”

Wir sind aktuell auf gutem Wege, unser erstes Jahres-Etappenziel zu erreichen. **Umsätze** mit Kunden außerhalb der Christ Firmengruppe **sind um mehr als 20 % angestiegen**. Im Rahmen unseres Jahresmottos ‘Aufbruch’ haben wir das Unternehmen auf deutlich höhere Umsätze vorbereitet.

Vielen Dank für Ihren Beitrag dazu.

Franz Reichle
Geschäftsführer
Christ Electronic Systems GmbH

ELECTRONIC SYSTEMS

**keine verwandtschaftliche Beziehung zu Stephan Christ*

Strategische Neuausrichtung und Geschäftsfelderweiterung, um weiteres Wachstum und Fertigungsauslastung zu ermöglichen.

Die gemeinsam erreichten Ziele sind:

- Strategien und Wege zur Gewinnung von neuen Marktanteilen und Kunden mit Fokus auf den USP des Auftraggebers wurden ausgearbeitet und umgesetzt.

„EXXPAND MASTERPLAN mit System, Erfahrung und Geschick – in Kürze zur Zielerreichung und 15 % mehr Rohertrag."

- Vertriebsstrategie und die daraus hervorgehenden Aktionen zur **Umsatzsteigerung von aktuell 3,3 Mio. €** (Stand 31.12.2016) **auf 5 Mio. €** durch Neuausrichtung und Rückkehr zu einer umsatz- und umsatzrenditestarken Organisation, die wieder Raum für Innovationen mit eigener F&E Sparte geschaffen – und bereits im ersten Jahr nach dem Arrangement erreicht hat.
- Gesamte Organisation wurde auf maximale Effizienz ausgerichtet.
- Zusätzlich wurde die **Umsatzrendite um 15 % Punkte angehoben**.

Herzlichen Dank an Stephan Christ und sein System EXXPAND PLUS.

x

Günter Stefan
Geschäftsführer
Sarfert Electronic GmbH

Neue Firmenauslegung & Marktorientierung

Aufgrund vieler Vorfälle und familiärer Unstimmigkeiten sowie nicht zufriedenstellender Ergebnisse in der Firmenorganisation plante (Kunde) eine Neuausrichtung + Neuorientierung.

„Umsatzsteigerung von 45 % im ersten Jahr."

- Durch das Beratungs- und Coaching-Programm soll wieder ein ausgeglichenes Verhältnis zu Freiheit und Finanzen hergestellt werden.
- Ein Masterplan mit Coaching-Begleitung zur Erreichung seiner Ziele ist erarbeitet worden, um Ziele wieder fokussiert und unter Anleitung zu erreichen.
- Firma wurde neu positioniert und geht jetzt deutlich mehr in die Tiefe. Dadurch wurde **eine Umsatzsteigerung von 45 % im ersten Jahr** erreicht.
- Das **Firmenergebnis** (EBIT) ist ebenfalls **um 25 % angestiegen**.

x

Kunde vertraulich

Referenzen

Maltes Logbuch

x

Von Januar 2017 bis Ende April arbeitete Malte im Project Management Office des internationalen AR/VR & Robotics Projekt der Deutschen Telekom, welches von mir verantwortet wurde. Seine Aufgaben umfassten:

- Einrichtung, teamweite Einführung und Steuerung eines Team-Management und -Reporting-Systems auf Basis von Jira & Confluence
- Mitvorbereitung des ‘Demo Days’, in dem funktionale Prototypen dem Telekom-internen Publikum präsentiert wurden.
- Vorbereitung von Management-Präsentationen
- Organisation von Kommunikation und Abstimmung innerhalb der Workstream-Leiter.

”Sehr strukturiert, sehr positive Arbeitshaltung.“

Besonders beim letzten Punkt möchte ich Maltes starke Ergebnisorientierung betonen sowie seine Fähigkeit, mit anderen in Verbindung zu treten und Verständnis zu generieren. Während der Einführung der cloudbasierten Management-Tools motivierte er die verteilten Teammitglieder hinsichtlich Akzeptanz dieser Tools. Er bereitete alle Inputs für Präsentationszwecke in einer transparenten und sinnvollen Weise auf – was für mich von großem Wert war.

Malte ist ein sehr strukturierter und qualifizierter Senior Consultant mit einer sehr positiven Arbeitshaltung. Sein Einsatz war für meinen Workstream von großem Nutzen und ich möchte ihn ausdrücklich weiterempfehlen.

Geoff Brim
Vice President
B2B Innovation Architecture
Deutsche Telekom AG

Deutsche Telekom

Malte Clavin hat sich als externer Projektberater überraschend schnell und problemlos in die jeweiligen meist sehr komplexen Aufgabenstellungen eingearbeitet, die Funktionsweisen unserer Strukturen und Prozesse schnell verstanden und optimal im Sinne der jeweiligen Projektziele genutzt.

„Mehrwert gemessen – und diese Berechnung war durchgängig positiv.“

Es ist für uns von entscheidender Bedeutung, dass Berater wie Malte Clavin neues Fachwissen und Prozess Know-how in die Projekte einbringen ohne dabei die typischen Beraterfloskeln zu benutzen und Anschlussgeschäftsstrategien zu verfolgen.

Externe Projektteilnehmer werden bei Fox auch am jeweiligen durch sie generierten Mehrwert gemessen: Im Fall von Malte Clavin war diese Berechnung durchgängig positiv – deshalb freuen wir uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Marcel Mohaupt
Head of Marketing
20th Century Fox of Germany

Der Unternehmensberater Malte Clavin hat mich, Projektleiter Finanzmarktdaten, im Zeitraum Juni bis August 2019 in folgenden Aktivitäten unterstützt:

- Grobkonzept/Architektur einer neuen Plattform konsolidierter Daten
- Grob- und Fein-Spezifikation, Use Cases, Backlog
- User Journey, Nutzeransprache und -aktivierung
- UI-Design *(u.a. Figma)*
- Stakeholdermanagement *(intern wie extern)*
- Projektmanagement inkl. agiler Methoden

„Bin hoch zufrieden und begeistert.“

In einem Satz: Ich bin hochzufrieden und begeistert! Malte hat mich nicht nur fachlich und methodisch sehr unterstützt – die Zusammenarbeit war auch auf persönlicher Ebene eine große Freude. Malte hat sich für das Projekt als Facilitator, Katalysator, Enabler bzw. Resulter sehr ausgezeichnet.

Ich empfehle ihn unbedingt weiter und wünsche ihm alles Gute für seine Zukunft.

Fabio Pasinetti
Chief Operating Officer
NZZ/the market

Neue Zürcher Zeitung

Durch die Gespräche mit Malte ist mir bewusst geworden, dass es wichtig ist, sich mit den Mitteln, die mir eigen sind – Leidenschaft, Kraft und Wucht – den wichtigen und richtigen Dingen zu widmen und dem, was außerhalb meiner Kontrolle bzw. Reichweite liegt, entsprechend wenig Gewicht auf mein Befinden einzuräumen.

„Sehr wertvolle Erkenntnisse.“

Kontrolliere, was du kontrollieren kannst. Gebe dafür Dein Bestes.
Lass los, was Du nicht kontrollieren kannst. Das sind sehr wertvolle Erkenntnisse für mich!

Ich danke Malte sehr dafür.

Christian Mareck
Senior Manager
Accenture Düsseldorf

accenture

Malte Clavin hat mich von Juni 2017 bis einschließlich Januar 2018 als Senior Consultant der mm1 consulting unterstützt. Seine Aufgaben waren:

- Fachliche Fein-Konzeption von inhaltlichen Themen des Teilprojektes
  – Konzeptionsdesign *(u.a. Swimlane-Diagramme, RACI, Customer Journeys)*
  – Abstimmung von Fachinhalten mit Stakeholdern und anderen Teilprojekten
  – Unterstützung bei der Entscheidungsherbeiführung

- Aufsetzen und Project Management Office (PMO) der agilen & digitalen Teilprojektorganisation inkl.
  – Einbinden und Kommunikation mit allen Teilprojektmitgliedern
  – Operatives Management mit den Tools Atlassian Jira und Confluence *(inkl. Schulung und Einweisung)*
  – Backlog, Sprint Reviews, Retrospektiven

„Verlässlich, angenehm und kenntnisreich.“

- Operative Verantwortung des Business Plans für neue digitale Geschäftsmodelle des Projekts:
  – Konsolidieren von Informationen & Quellen
  – Design, Pflege und Management des Business Plans in Microsoft Excel.
  – Reporting und Kommunikation des Business Plans mit relevanten Deutsche Bahn-Einheiten/Abteilungen.

- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von regelmäßigen mehrtägigen Workshops mit allen anderen Teilprojekten:
  – Agenda Setting, Vorbereitung und Halten von Präsentationen
  – Abstimmung und Management von funktionalen Sachverhalten mit anderen Teilprojekten

Malte Clavin hat seine Aufgaben im besten Sinne eigenständig, mit umfangreichem Skillset und sehr hohem inhaltlichen Anspruch erfüllt.

Ich habe Herrn Clavin dank seines Weitblicks und unermüdlichen Einsatzes stets als wertvollen und entlastenden Support meines Aufgabenbereichs wertgeschätzt.

Er war mir ein verlässlicher, angenehmer und kenntnisreicher Gesprächspartner, dem ich substantielle wie große Themen meines Verantwortungsbereiches mit bestem Gewissen vollumfänglich anvertraut habe.

Ich wünsche Herrn Clavin für die Zukunft alles Gute und möchteihn auf diesem Wege mit bestem Wissen und Gewissen weiterempfehlen.

Grischa Meyer
Projektleiter New Digital Business
Deutsche Bahn AG

DB BAHN

Malte Clavin war von September 2014 bis Ende Februar 2016, dem Zeitpunkt, zu dem ich die T-Labs verließ, mit folgenden Aufgaben im T-Labs Startup *immmr* betraut:

1. Agilisierung des Business Teams *(7 Personen)*
- x Einführung agiler Arbeits- und Organisationsprinzipien, Epics, Kanban Board, regelmäßige Meetings, Sprint Plannings & Reviews
- x Scrum Master

Hier hat Malte folgende Ergebnisse erzielt:
- x Anschluss des Business Teams an den Sprint-Rhythmus
- x Signifikante Verbesserung der Akzeptanz agiler Prinzipien
- x Erhöhung des agilen Know-hows
- x Erhöhung der Transparenz der Stories und -Aufgaben im Startup

„Wahrer Agilist, high-professional und eine der Säulen des Projekts.“

2. Leitung und Agilisierung des Proposition Teams *(10 Personen)*
- x Einführung agiler Arbeitsprinzipien, Epics, Backlog, Taskboard, Meetings, Team Charta, Sprint Plannings & Reviews
- x Verantwortung des Backlogs sowie Management aller strategisch bedeutsamen und produktrelevanten Propositions
- x Product Owner & Team Lead in enger Zusammenarbeit mit dem CPO

Hier hat Malte folgende Ergebnisse erzielt:
- x Anschluss des Proposition Teams an den Sprint-Rhythmus des gesamten Startups
- x Signifikante Erhöhung der Team-Motivation
- x Erhöhung des agilen Know-hows des Teams
- x Verbesserung der Team-Zusammenarbeit intern sowie mit anderen Teams hinsichtlich Transparenz und Klarheit *(z.B. durch serverbasiertes Backlog)*
- x Verbesserung der Produktentwicklung durch Integration von Design Thinking Formaten in Zusammenarbeit mit der Telekom Abteilung ‚User Driven Innovation‘
- x Verbesserung der Cross-Team-Transparenz und -Klarheit

3. Assistent des CEO/CPO *(Chief Product Owner)*
Im Rahmen einer internen Reorganisation habe ich als CEO ebenfalls die Rolle des CPOs übernommen und Malte als Assistent/Scrum Master in mein Kernteam berufen. Neben den o.g. agilen Aufgaben war Malte mit einer Reihe von Sonderaufgaben von mir betreut:
- x Vorbereitung und Durchführung von Stakeholder Präsentationen
- x Vorbereitung, Durchführung, Moderation und Nachbereitung eines zweitägigen Offsites mit der gesamten Management-, Führungs- und Expertenriege von immmr *(20 Personen)*.

In allen drei Aufgabenfeldern hat Malte sich stets mit sehr großem Einsatz, Fleiß und Disziplin eingearbeitet. Er bewies stets eine außergewöhnliche Durchdringung des Themas, zu dem er durchdachte Lösungen präsentierte, welches oft mit neuen, außergewöhnlichen, einzigartigen oder überraschenden Ansätzen und Ideen angereichert waren. So führte er die ihm übertragenen Aufgaben stets zum Erfolg und übertraf damit oft meine Erwartungen.

Ich habe Malte als wahren Agilisten, High-Professional und als eine der tragenden Säulen des Projekts kennengelernt, danke ihm für die sehr angenehme und vertrauensvolle Zusammenarbeit und empfehle ihn mit bestem Wissen und Gewissen weiter.

Gil Rosen
Vice President New Media
at Telekom Labs,
CEO & CPO immmr
Deutsche Telekom AG

Telekom **Innovation Laboratories**

In meiner Funktion als Chief Digital Officer von Baader Nordischer Maschinenbau habe ich Malte Clavin von November 2019 bis Oktober 2020 mit folgenden Aufgaben mandatiert:

- Business Analyse bestehender Software und Hardware im Fertigungsprozess
- Requirements Engineering für neue Software für Fertigungssteuerung *(User Story-Erfassung, -Detaillierung, Priorisierung; Backlog)*

Malte Clavin hat dabei einen Großteil der Tätigkeit komplett eigenverantwortlich identifiziert, initiiert und durchgeführt. Dazu zählten u.a.

- Stakeholder-Interviews *(u.a. CEO, CSO, CMO, Schlüsselkunden)*
- Initiieren und Steuerung von Strategie-Workshops
- Aufsetzen Projektorganisation *(Kernteam, Technikteam, Steering Committee, Sprint Rhythmus)*
- Factory Visits in DK, NL, UK, F
- Vollständige Ergebnissicherung auf Confluence
- Projektsteuerung und Ergebnissicherung mittels Design Thinking und agiler Methoden

„Großartige Zusammenarbeit. Empfehle ihn ausdrücklich weiter.“

Seine Ergebnisse und Erfolge sprechen für sich:

- Cross-funktionale und cross-location Zusammenarbeit etabliert, insbesondere Zugang zu Wissensträgern
- Detaillierte und fundierte Dokumentation eines bislang undokumentierten Kern-algorithmus, was das Verständnis für die Komplexität des Themas und seine Komplexitätstreiber entscheidend vereinfacht hat.
- Spezifikation von Gesamtsoftware-Features *(User Stories)*
- Strategische Priorisierung von Features
- Visualisierung von Fabrik-Layouts sowie wichtigen Hard-/Software-Prozessen
- Herstellung von Verständnis der Projekt-Materie in C-Level Meetings *(u.a. Präsentationen in Steering Committees)*
- Umfangreiche und strukturierte Wissens- und Erkenntnissicherung aller Ergebnisse *(Projekthandbücher, Wochenreports, Protokolle, Datenablage etc.)* cloud-basiert auf Confluence.

Malte Clavin hat alle ihm übertragenen Aufgaben mit großer Sorgfalt, Schnelligkeit und profunder Methodenkenntnis zu meiner vollsten Zufriedenheit erledigt.

Er hat dabei viele Ideen, Verbesserungen und Ansätze eingebracht, die in punkto Transparenz, Verständlichkeit und Zielerreichung zu deutlichen Verbesserungen – und im Endeffekt auch maßgeblich zum Projekterfolg beigetragen haben.

Ihm ist es auch gelungen, ein heterogenes Umfeld von Projektmitgliedern auf eine einheitliche Linie ‚einzuschwören‘. Seine Fähigkeit, Rapport zu bilden, eine vertrauensvolle, von wechselseitiger emphatischer Aufmerksamkeit getragene Beziehung mit allen Projektbeteiligten, möchte ich deutlich hervorheben.

Malte Clavin war nicht nur mir eine sehr große Hilfe, ich habe auch viele positive Rückmeldungen von anderen Projektmitgliedern erhalten erhalten.

Ich danke Herrn Clavin ganz herzlich für sein Engagement und die großartige Zusammenarbeit. Ich wertschätze ihn fachlich wie persönlich und möchte ihn hiermit ausdrücklich weiterempfehlen.

Thomas Brandt
Chief Digital Officer
Baader Maschinenbau

BAADER

Seit 2007 kooperiert mm1 Consulting & Management mit Malte Clavin, den wir als freiberuflichen Berater in Kundenprojekten im Telekommunikationssektor einsetzen. Schwerpunkt hierbei sind Mandate, die sich mit strategischen und operativen Fragestellungen in der Produktentwicklung auseinandersetzen.

In den vergangenen Jahren hat Herr Clavin hier folgende Aufgaben übernommen:

- Produktstrategie für eine 'Mobile Search Proposition'
- Konzeption, Anforderungsmanagement und Umsetzungssteuerung diverser mobiler Dienste (z.B. Messaging, Personal Adressbook, Multimedia Storage)
- Lieferantenmanagement und Steuerung des gesamten RfQ Prozesses mit Endgeräteherstellern (OEM, ODM) und konzerninternen Fachseiten
- Produktkonzeption (Product Owner) und Produktmanagement (Teamführung von 13 Personen) für ein Teilprojekt (Webportal) in einem neuen 'Home Automation' Geschäftsbereich
- Analyse und Entwicklung von strategischen Handlungsoptionen im Bereich 'Advanced User Experience'
- Empfehlungen für die Produktpflege und das Innovationsmanagement eines neuen Kommunikationsdienstes

„Arbeitet absolut selbstständig und zielorientiert. Ein sehr verlässlicher und loyaler Kooperationspartner.“

In den genannten Aktivitäten und Projekteinsätzen hat Herr Clavin die Auftraggeber im Telekommunikationssektor selbstständig bei Aufenthalten und Dienstreisen in China, Schweden, Finnland und England vertreten.

Malte Clavin hat – nach Feedback unserer Auftraggeber wie auch hinsichtlich unserer eigenen hohen Qualitäts- und Leistungsansprüche – in allen Aktivitäten stets hervorragende Ergebnisse geliefert und seine Aufgaben zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt.

Er wird von uns wie auch von unseren Auftraggebern als verlässlicher, erfahrener Berater geschätzt. Ihnen zeichnet darüber hinaus seine hohe Einsatzbereitschaft und Ergebnisorientierung aus. Dabei arbeitet er absolut selbstständig und sehr zielorientiert.

Ich persönlich schätze Malte Clavin als einen sehr verlässlichen und äußerst loyalen Kooperationspartner. Er gehört zu den wenigen freiberuflichen Beratern, mit denen wir seit vielen Jahren eine gewachsene und vertrauensvolle Zusammenarbeit pflegen. Ich bin von Herrn Clavins Fähigkeiten und seinen fachlichen Kenntnissen durchweg überzeugt und freue mich sehr darauf, mit ihm viele weitere Projekteinsätze in der Zukunft zu bestreiten.

David Hofmann
Managing Partner
mm1 consulting

mm1

Malte Clavin hat als Senior Consultant mm1 consulting in dem von mir verantworteten Bereich Advanced Experience

- Marktanalysen, strategische Ableitungen und Optionen für eine zentrale Multi-Device Proposition der Deutschen Telekom entwickelt.
- an der Konzeption und Umsetzung eines neuen Telekom-weiten Innovationsmodells mitgearbeitet. Hierfür hat er wichtige Bausteine entwickelt, präsentiert und finalisiert.
- in einem weiteren Projekt einen Scrum Product Owner vertreten, hierbei das Backlog verantwortet und Scrum Team-Meetings geleitet.

Malte Clavin hat diese komplexe Aufgabenstellung eigenständig, zuverlässig und kreativ erfüllt und meine ‚management expectation' betreffend Systematik, Struktur, Storytelling, Übersichtlichkeit, Zielorientierung und Genauigkeit der Arbeitsergebnisse oft überraschend übertroffen.

„Digital Passionist mit enormem Fach- und Methodenwissen."

Auch die in unserem hochdynamischen Umfeld charakteristischen, kurzfristig anfallenden Sonderaufgaben erfüllte er stets rasch, selbständig und zu meiner vollsten Zufriedenheit.

Malte Clavin ist ein Digital Passionist mit enormen Fach- und Methodenwissen, ein wertvoller Counterpart in fachlich wichtigen Diskussionen und hat hinsichtlich time, cost und quality einen deutlichen Mehrwert für meine Projekte geleistet. Ich empfehle ihn uneingeschränkt weiter.

Dr. Thomas Rosendahl
Head of Advanced Experience
Deutsche Telekom AG

Deutsche Telekom

Malte Clavin ist für mich eine ganz besondere Persönlichkeit. Ich habe bisher noch niemanden kennen gelernt, der die wertvolle Kombination von Kreativität, Zielstrebigkeit und Spiritualität so vereint. Durch seine Erfahrung aus unterschiedlichen Management-Organisationen, Ländern, Kulturen und spannenden Expeditionen beleuchtet er Situationen in einer ganz besonderen Art und Weise und schafft daraus einzigartige Lösungsansätze.

„Auf das nächste Persönlichkeits-Level."

Die Zusammenarbeit hat mir geholfen, das Ziel hinter dem Ziel zu finden und dabei auch Gesundheit und Familie fest zu vereinen.

Ich kann Malte jedem empfehlen, der auf das nächste Persönlichkeits-Level kommen möchte.

Fuat Akar
Moneycoach &
Geschäftsführer
Prozessreich Kirchardt

PROZESSREICH
UNTERNEHMENSGESTALTUNG

Malte Clavin hat für das von mir mitverantwortete Projekt ‚Experience Style Guide‘ – dem konzernweiten, internationalen StyleGuide für alle Design-Kategorien - des Bereichs Product Design der Deutschen Telekom in der Zeit vom 2. Januar bis 31. August 2011 folgende Aufgaben als Seniorprojektmanager und-konzepter übernommen:

- Co-Konzeption und Gesamtprojektsteuerung des Teilprojekts ‚Demonstrator (for the Validation of StyleGuide Activities)‘: Konzeption, Moderation und Ergebnissicherung von Konzept-Workshops, Projektplanung und -steuerung, Leitung der Teilprojektmeetings, Risk Management, Steuerung aller internationalen Testreihen, Erstellung von Entscheidungsvorlagen, wöchentliche Reports.

- Gesamtprojektsteuerung des Teilprojekts ‚Experience Toolbox‘, dem konzernweiten Extranets für den Zugriff auf alle Inhalte und Tools des Experience Style Guides: Support der Projektleitung, Projektplanung und -steuerung, Moderation und Ergebnissicherung interner Workshops, Steuerung von Teilprojektmeetings, Risk Management, wöchentliche Reports.

„Erzeugt unter schwierigen Bedingungen stets praktikable und umsetzbare Resultate.“

Malte Clavin hat seine Projektsteuerungsaufgaben mit hervorragender Struktur, Übersichtlichkeit und Genauigkeit – stets zuverlässig und mit seniorer Expertise – erledigt.

Er beeindruckte mich sowie die Teilprojektleiter durch eine sehr hohe Arbeitsqualität - insbesondere Planungssicherheit und Professionalität; er war mir und den Teilprojektleitern eine sehr wertvolle und hochgeschätzte Unterstützung.

Malte Clavin verfügt über eine breite und beachtliche fachliche Erfahrung, die ihm dabei geholfen hat, zu den vielen projektbedingten Herausforderungen hervorragende Problemlösungen zu finden und erfolgreich umzusetzen.

Seine Fähigkeit, unter schwierigen Bedingungen stets praktikable und umsetzbare Resultate zu erzeugen, ist weit überdurchschnittlich.

Ich danke Malte Clavin sehr für seinen Einsatz und empfehle ihn jeder Beziehung weiter.

Philipp Thesen
Senior Vice President
Telekom Design
Deutsche Telekom AG

Deutsche Telekom

EXPAND

Enabling massive transformation

EXXPAND GmbH
Am Pfarranger 27
84036 Kumhausen

info@exxpand.de
+49 (0) 871 4043 7318

X