

Prof. Dr. Martin Selchert

Mitglied des wissenschaftlichen SCOPAR-Beratergremiums

EXPERTENPROFIL

- Professur für Marketing, Management und E-Business an der FH Ludwigshafen
- Leitung des Kompetenzzentrums für Innovation und Marktorientierte Unternehmensführung
- Studiengangleiter des Wirtschaftsinformatik Master of Science in Information Management & Consulting
- Mehrere internationale empirische Studien zur Wertschöpfung durch den Einsatz von Informationstechnologie (CRM, SAP Best Practices, Portale, Business Intelligence)
- Promotion in Betriebswirtschaftlicher Organisationslehre bei Prof. Dr. Alfred Kieser (Mannheim)
- Internationale Unternehmensberatung bei McKinsey & Company: Funktionsfokus: Strategie und Organisation mit Branchenfokus: IT, Telekommunikation und Multimedia
- Studium der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Gießen und Mannheim mit Abschluss Diplom-Kaufmann

KOMPETENZFELDER

- **Vorbereitung und Umsetzung strategischer Entscheidungen:** Klärung strategischer Ziele, strategische Planung, Umsetzung in Maßnahmen und Absicherung über Kennzahlensysteme (z.B. Balanced Scorecard)
- **B2B Marketing und Vertrieboptimierung:** Marktforschung, Kundenanalysen (Zahlungsbereitschaft, Wahrnehmung von Leistungen), Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung, Vertriebssteuerung, Konzeption und Einführung von Systemvertriebs-Methodiken, Value Based Selling, marktseitige E-Business Systeme (CRM, Web-Shops, Portale, elektronische Marktplätze)
- **Dienstleistungsmanagement:** Steigerung operativer Performance in Service-Organisationen, Dienstleistungsmarketing, Service-Portfolio-Optimierung, Migration vom Leistungs- zum Lösungsanbieter, Knowledge Management
- **Business Pläne und Wirtschaftlichkeitsermittlung, insbesondere für IT:** Business Case für IT Investitionen in Applikationen (z.B. CRM, SCM, ERP) und Infrastruktur, ROI Berechnung, systematische Risikobewertung, Entwicklung von E-Business Geschäftsmodellen und deren Bewertung
- **IT Portfolio Management:** Pragmatische wertmaximierende Piorisierung von IT Projekten; Entwicklung optimierter Programm-Strukturen sowie geeigneter Mess- und Kontrollinstrumente für die kontinuierliche Steuerung
- **Innovations- und Change Management:** Kreativ- und Bewertungstechniken für Produkt-/Struktur-/Verfahreninnovationen, Entwicklung von Geschäftsplänen, Strukturierung und Moderation von Veränderungsprozessen, Action Learning
- **Projektmanagement und Teamentwicklung:** Projektplanung und Projektcontrolling, Multiprojektmanagement, Teammanagement, Konfliktmanagement, Moderation gruppendynamischer Prozesse

BERATUNGSERFAHRUNG

- Entwicklung der Gesamtstrategie für eine mittlere deutsche Privatbank und anschließende Umsetzung
- Entwurf der Strategie und Organisation für einen Digital TV Service Provider als internen Start up einer deutschen Kabelgesellschaft; anschließend Projektmanagement beim schnellen Aufbau des Geschäfts in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Programm-Verträge, Preisfindung, Call-Center Design, Subscriber Management System, etc. und der Weiterentwicklung der strategischen Allianzen in einem hoch dynamischen Umfeld
- Einführung des Business-to-Business Marketing für ein großes Logistik-Unternehmen, Umsetzungsbegeleitung von Schlüsselprojekten und Coaching des Kulturwandels durch "Action Learning"
- Entwurf der globalen Wachstumsstrategie eines professionellen IT Service Unternehmens und Aufbau internationaler Wachstumskampagnen in innovativen Geschäftsbereichen
- Neuausrichtung des Service Portfolios für ein auf IT Hardware Maintenance spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen; Einführung eines systematischen Innovationsansatzes
- Komplettreorganisation des Investment Managements eines europäischen Telekom-Unternehmens (inhaltliche Ausrichtung, Organisation, Einführung neuer Prozesse, Definition und Vermittlung neuer Entscheidungsinstrumente); anschließende Entwicklung und Etablierung einer Balanced Scorecard
- Optimierung einer staatlichen Behörde in den Bereichen Leistungsangebot, Organisationsstrukturen und Prozesseffizienz
- Erstellung des vollständigen Business Plans inkl. der notwendigen Prozessanpassungen für Innovation in E-Business Services für ein europäisches Telekom-Unternehmen
- Entwurf einer Systemvertriebs-Methodik für komplexe Netzwerk-Lösungen; anschließend Vermittlung an mehr als 15 nationale Vertriebsorganisationen auf vier Kontinenten durch ein "Action Learning" Programm
- Planung einer strategischen Allianz zwischen einem IT Beratungsanbieter und einem Softwareunternehmen
- Planung und Bewertung einer strategischen Allianz zwischen einem IT Beratungsanbieter und einem Softwareunternehmen
- Post Merger Integration für ein deutsches Softwareunternehmen bei einer transatlantischen Akquisition
- Vertrieboptimierung durch Reorganisation und Redesign der Kernprozesse für einen deutschen Automobilzulieferer
- Optimierung des IT Projekt-Portfolio Managements für DaimlerChrysler Powersystems
- Projektmanagement-Coach im Business Driven Action Learning Program für Führungskräfte der BASF
- Studie für SAP in D-A-CH mit Erstellung nutzerindividueller CRM Business Cases und Veröffentlichung zur Wertschöpfung durch den Einsatz von mySAP CRM
- Weltweite Studie für SAP und Veröffentlichung zur Steigerung des Projekterfolgs durch den Einsatz von SAP Best Practices
- Projektmanagement-Coach im International Trainee Program Linde Materials Handling
- Entwicklung der CRM ValueScan Methodik zur schnellen Identifikation des Wertschöpfungspotenzials durch CRM Technologie, mehrere Pilotanwendungen und erste Durchführung in Kooperation mit der Firma movento
- Europaweite Studie für SAP zum Mehrwert durch den Einsatz der Technologie-Plattform NetWeaver
- Optimierung des technischen Service-Portfolios für einen Bauzulieferer mit Marktforschung, Entwicklung neuer Service-Angebote und Effizienzsteigerung bestehender Services
- Reorganisation im Marketing und Service-Bereich zur optimalen Ausrichtung auf die schnelle Internationalisierung für einen Bauzulieferer

VERÖFFENTLICHUNGEN ZUM THEMA CRM

- CFROI of Customer Relationship Management – Empirical Evidence from mySAP CRM Users, Sternenfels, 2003.
- Neue Geschäftsmöglichkeiten durch Informationstechnologie, zusammen mit Detlev J. Hoch, in: Hungenberg, Harald und Jürgen Meffert, Handbuch Strategisches Management, Wiesbaden, 2003, S. 711-734.
- Ermittlung des Erfolgs von CRM-Systemen – Konzeption und praktische Anwendung, in: Controlling, 16. Jg., Januar 2004, S.27-34