Batten Company beruft Helmut Gulde in die Geschäftsführung

Batten
 Company beruft Helmut Gulde in die Geschäftsführung

Beratungsunternehmen verstärkt sich mit neuem Managing Partner und weitet das Consulting-Geschäft im Bereich agiler Markt-Strategien aus
Batten
 Company erweitert sein Führungsteam. Vom 1. September 2014 an verstärkt Helmut Gulde als neuer Managing Partner das Beratungsunternehmen, das seinen Expansionskurs weiter fortsetzt und das Beratungsspektrum konsequent ausbaut.
"Es ist uns gelungen, mit Helmut Gulde einen der führenden Experten für marktorientierte Unternehmensführung zu uns zu holen", sagt Udo Klein-Bölting, CEO und Managing Partner von Batten
 Company. "Wir werden unsere Beratungsleistungen im Bereich agile Markt-Strategien deutlich ausweiten."
Helmut Gulde verfügt über eine mehr als 20-jährige Erfahrung in der Beratung führender Unternehmen, insbesondere der Elektronik- und Computertechnik-Branche (ICT) in Europa, Asien und den USA. Darüber hinaus ist er ein gesuchter Berater für die Entwicklung und Umsetzung innovativer Marktstrategien in der Energiebranche, der Automobilindustrie und weiteren Sektoren.
Vor seinem Einstieg bei Batten
 Company war er unter anderem in leitenden Positionen bei internationalen Beratungsunternehmen wie Bain
 Company und Capgemini tätig. Zuletzt war er Geschäftsführer bei MSU Consulting und begleitete zusätzlich Start-ups. Helmut Gulde hat Betriebswirtschaft an der Freien Universität Berlin mit den Schwerpunkten Marketing, Wirtschaftsinforma-tik und Management studiert.
"Insbesondere durch die Digitalisierung sehen wir in allen Branchen signifikante Verwerfungen mit hoher Geschwindigkeit. Unternehmen müssen ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln und sich auf die Suche nach neuen Märkten begeben, bei gleichzeitiger Senkung der Kosten. Dafür müssen sie sich strategisch und operativ neu - das heißt agil - aufstellen", sagt Helmut Gulde. "Aufbauend auf dem globalen Batten
 Company-Netzwerk können wir das Management von Unternehmen mit den notwendigen Kompetenzen und agilen Methoden systematisch und schlagkräftig unterstützen."
Helmut Gulde verfügt neben seiner strategischen Expertise zudem über eine ausgewiesene Implementierungs-und Prozess-Kompetenz. "Was nützt eine neue Strategie, wenn die Kraft danach nicht auf die Straße gebracht wird? Wir helfen, die Themen bis auf Arbeitsebene mit unseren Klien-ten gemeinsam zu realisieren und lassen uns dabei an den Ergebnissen messen", so Helmut Gulde.

Ansprechpartner
Udo Klein-Bölting
CEO
 Managing Partner
Batten
 Company Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 1379 8291
udo.klein-boelting@batten-company.com
Über Batten
 Company
Batten
 Company ist eine der führenden Strategieberatungen für Marketing und Vertrieb. Mit über 1.000 erfolgreich durchgeführten Projekten für internationale Blue Chip-Kunden ist Batten
 Company Marktführer für Beratungsleistungen rund um marktorientierte Unternehmensführung. 2000 als BBDO Consulting gegründet, hat Batten
 Company als Tochter der BBDO und Teil des BBDO Netzwerks vollen Zugriff auf die Ressourcen und Kompetenzen eines globalen Netzwerks mit über 290 Büros in 77 Ländern.
Batten
 Company berät Unternehmen zu Themen rund um profitables und nachhaltiges Wachstum. Das Leistungsspektrum reicht von der Analyse und Strategieentwicklung bis zum Umsetzungsmanagement. Batten
 Company versteht sich als verbindendes Element zwischen Unternehmensstrategie und der Übersetzung in konkrete Marketingprogramme und Maßnahmen. Der Branchenfokus liegt auf Branchen mit hoher Veränderungsdynamik in Marketing und Vertrieb.

Pressekontakt

BBDO Germany GmbH

40212 Düsseldorf

Firmenkontakt

BBDO Germany GmbH

40212 Düsseldorf

BBDO Germany ist Deutschlands führende Unternehmensgruppe für marktorientierte Kommunikationslösungen. Die Agentur wurde 1956 in Düsseldorf gegründet und wird von Dr. Olaf Göttgens, CEO, geführt.Das Leistungsportfolio basiert dabei auf drei Säulen: innovativ, integrativ und international. BBDO Germany vernetzt das gesamte Kommunikations-Know-how: strategisches Markenmanagement, klassische Werbung, Direktmarketing, Public Relations, Verkaufsförderung, Sponsoring, Events und Design sowie die Bereiche Multimedia und eBusiness.