



Dipl.-Ing. Gerhard Novacek
Akademischer Unternehmensberater

Böcklinstraße 102/7
A-1020 Wien
Tel: +43 1 720 69 16
Fax: +43 1 720 63 71
Mobil: +43 664 18 44 000
E-Mail: gerhard.novacek@genovation.at

CURRICULUM VITAE

BERUFSERFAHRUNG

Unternehmensberater

Seit 2006 GENOVATION CONSULTING
Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Verkauf, Management,
Organisations- und Prozessentwicklung, Krisenmanagement und
Unternehmenscoaching (alles von der Planung bis zur Umsetzung)

Berater, Marktanalyst

2003 – 2005 Beratung bei Firmenneugründung, Firmen- und Marktanalysen für mögliche
Firmenübernahmen

Geschäftsführer, Country Manager

2001 – 2003 Storage Technology Austria GmbH
(Hard- und Software, Dienstleistungen)
Realisierung des Businessplans, P&L Verantwortung, Projektsteuerung,
Aufbau des Partnergeschäftes, Neukundengewinnung, Key Account- und
Event Marketing, Service- und Supportentwicklung
15 Mitarbeiter

Key Account Manager

1998 – 2001 Hewlett-Packard GmbH
(Hard- und Software, Business Systeme der IT, Telekom Lösungen,
Dienstleistungen)
Umsatzverantwortung, Etablierung und Ausbau von Geschäftsbeziehung zu
Telekommunikationsunternehmen, Entwicklung von Businessplänen,
Koordination von Geschäftsführung, Marketing, Support und Service von HP

Geschäftsführer

1995 – 1997 Schoeller Network Design GmbH
(Hardware, Systemlösungen, Dienstleistungen)
Bilanz- und P&L Verantwortung, Steigerung der Effizienz, Entwicklung und
Ausführung eines Sanierungskonzeptes, Erhöhung der Marktpräsenz,
Steigerung des Ertrages
45 Mitarbeiter

Verkaufs-, Marketing- und Entwicklungsmanager

1994 – 1995 Norma Goerz Instruments
(Hardware, hardwarenahe Software)
Leitung des operativen Geschäftes in Abstimmung mit dem Geschäftsführer,
umfassende Restrukturierung unter großem Zeitdruck (Prozesse,
Mitarbeiter, Sozialplan), Mitarbeit beim notwendigen Verkauf des
Unternehmens NGI an LEM
60 Mitarbeiter

Geschäftsbereichsleiter

1988 – 1993 Hewlett-Packard
(Test- und Meßsysteme)
Österreich (5 Jahre), Umsatz- Kostenverantwortung, lokales Marketing,
internationale Kooperation mit anderen Geschäftsfeldern und Service.
5 Mitarbeiter

1982 – 1988 5 Jahre Verkaufsingenieur mit Umsatzverantwortung und ein Jahr Staff
Engineer (Vertriebsunterstützung)

AUSBILDUNG

23. 06. 1982 Sponion zum Diplomingenieur (TU)
1972 – 1982 Studium Elektrotechnik an der Technischen Universität Wien
Studienzweig Nachrichtentechnik
Projekte während des Studiums:
Installationsplanung öffentlicher Bäder und Kurmittelanstalten
Entwicklung von Kommunikationsgeräten
Aufbau eines Windkraftwerkes am Dachstein
Ausbildung zum Offizier
1971 – 1972 Militärdienst
1963 – 1971 Gymnasium, realistischer Zweig, Matura

ZUSATZQUALIFIKATION

Sprachen: Englisch fließend in Wort und Schrift
EDV: unter anderem: MS Word, Excel, PowerPoint, Access

WEITERBILDUNG

Beratung: Studium und Zertifizierung zum akademischen Unternehmensberater
Studium zum MBA (erwarteter Abschluss: Sommer 2009)

Management: Champions Approach to Success
Quality Management
Prozessorientierte Organisationen
Chancenmanagement
European Management Development Program

Mitarbeiterführung: Psychologische Trainings: "Block 1 & 2"
Teambuilding
Konfliktbewältigung

Verkauf: Strategic Marketing
Miller & Heiman Strategic Selling
Miller & Heiman Conceptual Selling
Psychologisches Verkaufen
Präsentationstechniken

PERSÖNLICHE DATEN

geboren am 22.10. 1952 in Wien, österreichischer Staatsbürger,
zwei Kinder