



Siegfried Kreuzer



Ihr Experte – für Organisations-, Leadership- und Vertriebs-Performance in Verbindung zu Marktstrategie und komplexen Vertriebsaufgaben

Nach seiner elektrotechnischen Ausbildung (1980 – 1984) startete Siegfried Kreuzer seine Karriere als Entwicklungs-Ingenieur und Produkt Manager – in den Bereichen Entwicklung, Produkt Management und Produkt Marketing – in verschiedenen Unternehmen der Hightech Electronik Branche.

Weiter führte ihn sein Berufsweg zu Artesyn Technologies Inc. (1988 – 2001), vom Global Account Manager, zum Vertriebsleiter EMEA und an die europäische Spitze als Geschäftsführer Europa mit einem Umsatzvolumen von circa 500 Mio. USD.

Siegfried wurde 1997 ins „Board of Directors“ weltweit berufen und ein Jahr später (1998) in den Aufsichtsrat der ATSN Austria AG. Während seiner Artesyn-Ära und anschließend bei der SynQor Inc., von 2001 – 2004, etablierte er weltweite Vertriebsprozesse und Methoden nach gängigen Standards – und ergänzte diese durch sinnvolle, eigene Prozesse.

2004 gründete er seine eigene B2B Vertriebsberatung und etablierte diese als weltweiten Spezialisten im B2B Vertrieb. 2013 übernahm der Marktführer Miller Heiman die KP2 GmbH und nominierte Siegfried Kreuzer für zwei Jahre zum Geschäftsführer EMEA.

Mitte 2015 war dann offiziell „die Zeit reif“ für ein Sabbatical – insbesondere um seinen über 30 jährigen Erfolg in der Industrie zu reflektieren. Hinter den Kulissen entstanden neue Ideen und innovative Konzepte: So entwickelte Kreuzer zusammen mit den richtigen Netzwerkpersonen das (r)evolutionäre Modell 5D. Das Modell 5D? Ist eine Mischung aus Einfachheit und Genialität. Ein holistischer Ansatz, der heutigen Unternehmen den Weg in die sichere und erfolgreiche Zukunft bereitet. Am Puls der Zeit steht nun 5D im Zentrum seiner Passion, um „verkrustete oder auf nicht mehr aktuellen Glaubenssätzen basierende“ Unternehmenskulturen aufzubrechen ...und die Organisationen wieder modern, schlank und nachhaltig erfolgreich neu zu formen.

Der Redner – Vorträge, Impulse, Keynotes

Siegfried Kreuzer offeriert eine professionelle, ansprechende Serie von Vorträgen, Inspirationen, Lehren und Motivationen. Durchsetzt mit Erfolgsbeispielen und Anekdoten aus der Praxis, stehen „kundenorientierte Personen und Unternehmen“ im Mittelpunkt seiner weltweiten Auftritte in deutscher und englischer Sprache.

Öffentliche und geschlossene Fachkonferenzen, firmeninterne Events und ähnliche Veranstaltungen, bilden dabei die hauptsächliche Zielgruppe seiner lehrreichen – aber durchaus unterhaltsamen, praxisbezogenen und menschennahen – Vorträge.

Ob ein verfügbarer Standard-Vortrag, ein kundenspezifisches Thema, eine 10-Minuten Impulsrede oder ein interaktiver 60-Minuten Vortrag, eine „Power-Hour“ – möglich ist dabei nahezu jedes Format zu sämtlichen, individuellen Inhalten!

Der Berater – „ein Macher“

Vertriebsprozesse und Methoden „einfach umsetzbar und enorm erfolgreich“ bilden die Kernkompetenzen des Beraters Siegfried Kreuzer.

„Der Vertrieb ist tot, lang lebe Verkaufen“ oder „Die vertriebslose Organisation“ sind beispielsweise seine provokanten Thesen für den (erfolgreichen) Vertrieb der Zukunft. Die typische Vorgehensweise für ihn und sein virtuelles Experten-Thema ist geprägt von analysieren, entwickeln, umsetzen und institutionalisieren – bis hin zum schnellstmöglichen, messbaren Erfolg.

Sein Motto dabei: Wenn es möglich ist, mache ich es möglich. Ohne viel „Beratung“ sondern mehr mit „Machen“. Bitte fragen SIE mich einfach – ich freue mich auf den (unverbindlichen) Austausch mit IHNEN!

Der Coach „aus Erfahrung“

Über 30 Jahre Erfahrung im Technologie Sektor „vom Entwickler zum SCO, CEO, Gründer und Unternehmer in sehr volatilen und innovativen Zeiten“ geben Siegfried den erforderlichen Background und das entscheidende Wissen, um Führungskräfte und Executives „von heute“ mit positivem Coaching zu unterstützen – um ihre aktuellen persönlichen und unternehmerischen Herausforderungen zu meistern. „Bei Bedarf sehr gerne mit persönlicher Referenz!“

Der Autor „aus Passion“

Seit 2015 entwickelt Siegfried Kreuzer sein eigenes Kontinuum von Fachartikeln zu seinen Themen. Ausblick: Dies wird sich im Laufe der nächsten Jahre zu einer Serie von Fachbüchern entwickeln. Daneben entsteht ein Buch-Konzept eines „Fach-Romans“. Der Tipp: „Beobachten SIE den Büchermarkt – es lohnt sich für SIE!“

Der Dozent „aus Verantwortung“

„Es gibt nichts Praktischeres als eine gute Theorie“ – gemäß diesen Worten von Immanuel Kant sowie aus der Pflicht und Überzeugung, dass „ein gutes Handwerk immer auch bestes Wissen voraussetzt“ doziert Siegfried Kreuzer zum Thema B2B Vertrieb im komplexen Marktumfeld seit einigen Jahren vor Studenten mit Masterstudiengang an der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm.

Gastvorträge an der Technischen Hochschule Ingolstadt, der Fachhochschule Aachen und der WHU Otto Beisheim School of Management – Campus Düsseldorf finden sich außerdem regelmäßig in seinem bewegten Kalender.

Die Privatperson – Leidenschaft und Ethik „für eine bessere Welt“

Siegfried Kreuzer lebt in seiner Wahl-Heimatstadt Regensburg. In der Freizeit genießt er Outdoor-Aktivitäten im nahegelegenen Bayerischen Wald, Kultur und vegane Küche.

Sein Streben nach der Perfektion in den Unternehmen ist gepaart von der Leidenschaft für die Natur – um von dieser zu lernen. Zitat: „Es gibt in der Natur nichts, was uns für unsere Organisationen, Hierarchien, Kommunikationen und Kooperationen nicht eine Lektion erteilen kann“.

Ein Großteil seiner (Lebens-)Zeit jedoch steckt Siegfried Kreuzer in seine ganz besondere Herzens-Angelegenheit: in HAYAG, das Kinder-Hilfsprojekt „Bildung gegen Hunger und Armut“ auf den Philippinen. „Zurückgeben was wir Euch genommen haben“, lautet dabei seine Verantwortung, Intension und Mission. Mit HAYAG will er nach seinen Vorstellungen „richtig und nachhaltig“ helfen -die Welt ein Stück weit besser zu machen.

Was halten SIE von einem Gespräch „auf Augenhöhe“? Ich freue mich auf Ihren Kontakt!