



MEINE KOMPETENZEN

Zusammenfassung.



Globale Expertise für Marketing, Marke, Unternehmenskommunikation und Investor Relations (B2B, B2C, B2B2C)



Über **20 Jahre Berufserfahrung** bei internationalen Markt- und Technologieführern mit Matrix-Organisationen sowie starken Marken mit direkter Berichtslinie zu Vorstand und Geschäftsführung



Über **12 Jahre Führungsverantwortung** globaler Abteilungen mit rund 20 Mitarbeitern (disziplinarisch und fachlich); Auf- und Ausbau von international erfolgreich agierenden Teams in der Treiberrolle



Erfolgreiches **Management** von über 4.000 Projekten des Alltags und von Großprojekten mit Fokus auf Generierung von Mehrwert und Exzellenz für Zielgruppen



Branchenerfahrung: u.a. Gesundheit, Automobil & Luftfahrt, Bau- und Landwirtschaft, Maschinenbau, Kunststoff & Gummi, Automation (Robotik), IT, Energie, Sensorik, Dienstleistung, Wissenschaft

MEINE BERUFLICHEN PROJEKTE

Auswahl.

Organisationsmanagement

- Verantwortung und Management für Konzern, Geschäftsbereiche (bis zu 5), Tochterunternehmen (bis zu 30) sowie Händler und Vertreter
- Auf- und Ausbau globaler Bereichs- und Abteilungsstrukturen sowie Coaching der Mitarbeiter
- Strukturierung und Optimierung internationaler Planungs- und Budgetprozesse (bis zu 10 Mio. Euro)
- Verankerung eines zielorientierten Projekt- und Plattformmanagements
- Optimierung der Zusammenarbeit mit Fachbereichen
- Auf- und Ausbau globaler Dienstleisterstrukturen mit Fokussierung auf Wert schöpfende Tätigkeiten

Marketing

- Globale Markenführung (~ 30 Projekte), u.a. Aufbau und Entwicklung Marken-Portfolio, Corporate Identity & Corporate Design, Employer Branding (Arbeitgebermarke)
- Strategisches Marketing (~ 30 Projekte), u.a. Implementierung und Umsetzung globaler Marketingstrategien, Verankerung „Customer Centricity“ und eines Branchen-Marketings sowie die Integration von Trends (z.B. Digitale Transformation und Industrie 4.0)
- Vertriebsmarketing (~ 150 Projekte), u.a. Steuerung Maßnahmen über verschiedene Vertriebskanäle (Direktvertrieb, Key Account, Handel, Vertreter), Verankerung einer Sales Excellence, Umsetzung von Verkaufsförderungsmaßnahmen



MEINE BERUFLICHEN PROJEKTE

Auswahl.

Marketing

- Produkt- und Servicemarketing (~ 400 Projekte), u.a. Umsetzung global crossmedialer Systemlösungs-, Produkt- und Servicekampagnen (On- und Offline-Maßnahmen), sowie die weltweite Vermarktung neuer Produkte und Serviceleistungen
- Internationales Marketing (~ 100 Projekte), unter anderem die länderspezifische Umsetzung von Marketingstrategien und -konzepten für Tochtergesellschaften
- Digitales Marketing (~ 100 Projekte), u.a. Auf- und Ausbau des Internets und von Social Media sowie Stärkung der elektronischen Kundenführung (beispielsweise durch SEO, Apps, Leadgenerierung, E-Mail-Marketing, Filme, Augmented Reality)
- Messe-Marketing (~ 700 Projekte), u.a. Organisation von Messen (z.B. bauma, IAA, Messe K) sowie Kundenveranstaltungen weltweit
- Broschüren-Marketing (~ 500 Projekte), u.a. die Erstellung von Kundenmagazin, Produkt- und Servicebroschüren, Fachartikel und Erfolgsberichte (Success Stories)

Unternehmenskommunikation

- CEO-Positionierung (~ 450 Projekte), u.a. interne und externe Positionierung von Vorstand & Geschäftsführung, Beratung & Coaching für Reden und Präsentationen (beispielsweise vor Journalisten und Investoren sowie Mitarbeitern und Geschäftspartnern)
- Strategische Kommunikation (~ 100 Projekte), u.a. Implementierung und Umsetzung der globalen Kommunikationsstrategie und der Aufbau der internen und externen Kommunikation weltweit
- Interne Kommunikation (~ 400 Projekte), u.a. Aufbau einer Führungskräftekommunikation, Organisation des globalen Managementmeetings, Implementierung eines gruppenweiten Intranets, Erstellung von Mitarbeitermedien (beispielsweise Mitarbeitermagazin, Vorstandsbrief, Internen Informationen und Sprachregelungen)
- Externe Kommunikation (~ 150 Projekte), u.a. Aufbau einer Nachhaltigkeitskommunikation (CSR), der Öffentlichkeitsarbeit, einer Historienkommunikation, einer Kommunikation zu Politik und Verbänden sowie der Implementierung eines Storytellings
- Pressearbeit (~ 450 Projekte), u.a. Erstellung von Presseinformationen, Organisation und Moderation von Pressekonferenzen weltweit, die Pflege von Kontakten zur nationalen und internationalen Presse sowie der Rolle als Pressesprecher und Ansprechpartner für Journalisten der Tages-, Wirtschafts-, Finanz- und Fachpresse
- Investor Relations (~ 150 Projekte), u.a. der Aufbau der Finanz- und Kapitalmarktkommunikation, der Organisation und Durchführung von Veranstaltungen (beispielsweise Hauptversammlung, Analystenkonferenz, Capital Market Day sowie weltweiter Roadshows), die Erstellung von Geschäfts- und Quartalsberichten sowie kapitalmarktrelevanter Dokumente sowie der Steigerung der Analysten-Coverage)

ICH MACHE SIE
SEHENSWÜRDIG.

IMRE SZERDAHELYI



MEINE BERUFLICHEN PROJEKTE

Auswahl.

Großprojekte (~ 30 Projekte)

- Kommunikation Börsengang Wacker Construction Equipment AG (heute Wacker Neuson SE)
- Kommunikation Fusion Wacker Construction Equipment AG & Neuson Kramer Baumaschinen AG zur Wacker Neuson SE sowie Kommunikation von mehreren Akquisitionen weltweit
- Krisenkommunikation, unter anderem Finanz- und Immobilienkrise im Jahr 2008/9, Werksschließungen und -verlagerungen
- Kommunikation Eigentümerwechsel (Private-Equity zu Private Equity) sowie insbesondere des Eigentümerwechsel der KraussMaffei Gruppe vom kanadischen Eigentümer Onex Corporation zum chinesischem Unternehmen ChemChina
- Kommunikation von Finanztransaktionen, u.a. Übernahme Aktienpaketen durch Großinvestoren sowie Ausgabe einer Anleihe
- Veränderungs- und Integrationskommunikation, unter anderem Kommunikation zur Integration neuer Unternehmen, Change-Management im Unternehmen (beispielsweise Kostensenkung, Ergebnisoptimierung, Prozessverbesserungen Supply Chain, Stärkung Dienstleistungsgedanken sowie Digitale Transformation)

VORTRÄGE

Auswahl.

- Deutscher Kommunikationskongress: „KraussMaffei wird übernommen und steuert die Kommunikation“
- CMO Best Practice Day: „B2B-Marken erfolgreich managen“
- Deutscher Marketing-Tag: „Individualisierung 4.0 – Ohne Strukturierung 1.5 mehr Anspruch als Realität“
- B2B Markenkongress: „Herausforderungen bei der Verankerung einer Mehrmarkenstrategie im globalen Vertrieb“

AUSZEICHNUNGEN

Auswahl.

- manager magazin, „Die besten Geschäftsberichte“, **Platz 1**
- Internationaler Wettbewerb Geschäftsberichte, **Platz 1 (4x)**
- Interne & Externe Kommunikation, Auszeichnung in **Gold**
- Shortlist „**Integrated Communication Award**“ (Mittelstand)
- Globale Kundenkommunikation, **Platz 1** und Auszeichnung in **Platin**
- Ranking „Exzellenz in Investor Relations in Deutschland“, **Platz 7**
- Nominierung „**B2B-Marketing-Kopf des Jahres**“ (2x)

imreszerdahelyi.de

ADRESSE

Szerdahelyi Marketing- & Kommunikationsberatung
Schneeglöckchenstr. 106a
80995 München

TELEFON +49 89 235 46672
MOBIL +49 172 855 9887
E-MAIL isz@imreszerdahelyi.de

STEUERNUMMER
146/226/61390
UST ID
DE 31 88 57 844

BANKVERBINDUNG
Santander Consumer Bank
IBAN DE 29 5003 3300 2567 7539 00
BIC SCFBDE33XXX