



## **Chancen entdecken, Potentiale entwickeln Unternehmen dauerhaft erfolgreich begleiten**

Unternehmen, die über Jahre erfolgreich sind, haben alle eines gemeinsam:  
Sie haben die Veränderungen ihres Umfeldes und ihrer Märkte früh erkannt  
und Chancen schneller und effektiver genutzt als ihre Wettbewerber.  
Dies mit der Ausrichtung auf Kunden und Märkte und dem klaren  
Ziel der Optimierung der eigenen Rentabilität.

## Chancen erkennen, Potentiale entwickeln Zukunft managen

Unsere Kompetenzfelder: Analyse, Beratung, Talentvalidierung, Training und Coaching, Chancenentwicklung mit dem einzigen Ziel: Unternehmenserfolg!

### Markets

---

Der technologische Wandel beeinflusst immer schneller die Rahmenbedingungen und Funktionalitäten, nach denen sich Wirtschaft richtet. Dies führt dazu, dass es für Unternehmen immer schwieriger wird, klar zu sehen, welche Wege sicher in die Zukunft führen. Die Herausforderung besteht darin, nicht nur die richtigen Lösungen zu haben, sondern sie auch marktgerecht und zeitnah umzusetzen.

Entscheidend ist, aus diesen Ressourcen der Unternehmen, treffsicher jene auszuwählen, welche die Chancen optimal in Unternehmenserfolg übersetzen.

### Marktsegmente:

Dienstleistung · Handel · Industrie

### Märkte

---



## Dienstleistung

Starker internationaler Wettbewerbsdruck verändert in kaum noch nachvollziehbarem Tempo die Märkte für Dienstleistungen. Neue Technologien erzeugen eine Transparenz, die Vergleichbarkeit und Kostendruck zunehmend erhöht. Traditionelle Geschäftsmodelle müssen sich neu behaupten, Märkte schwanken, Margenerosion sind die Folgen.

## Handel

Digitalisierung beschleunigt Prozesse und Abläufe auf allen Ebenen und Kanälen. Diese Entwicklung sucht neue Ansätze. Die demographische Entwicklung führt dazu, dass Talente immer knapper werden.

## Industrie

Die Individualisierung von Kundenwünschen bis hin zu Losgröße 1 hebeln klassische Gesetze wie „Economy of Scale“ aus. Der wachsende globale Wettbewerb wird zu einer ständigen Herausforderung für Unternehmen in Hochlohnstandorten. Industrie 4.0 formuliert neue Chancen in einer bisher nicht gekannten Form.

Innovationsmanagement ist eine Überlebensfrage.

**EXECO**

## Lösungsansätze

---

### Dienstleistung

Eine verstärkte Differenzierung kann die Lösung sein, um das eigene Profil zu schärfen. Die Fokussierung auf Nischen, die eigene Stärken zur Geltung bringt, verändert den Zugang zu interessanten Märkten. Die Änderungen von Geschäftsmodellen wie „Unbundling“ oder „Bundling“ passen Preis- und Entgeltstruktur den geänderten Marktverhältnissen an.

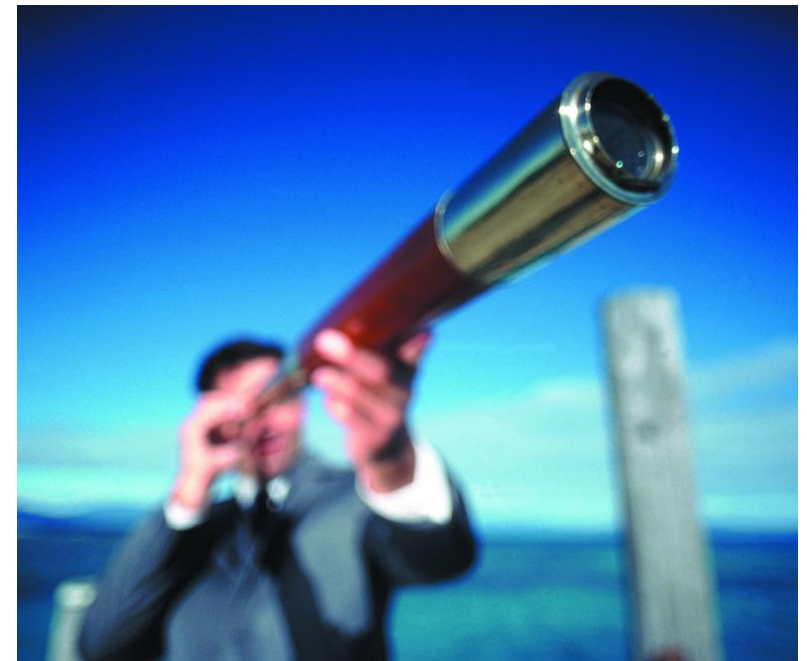
### Handel

Die zunehmende Digitalisierung bietet auch neue Chancen. Auf der Beschaffungsseite erhalten wir frühzeitig Indikatoren, um Warenverfügbarkeit, Warenauswahl und das Warenportfolio optimaler zu gestalten. Damit erhöht sich die Geschwindigkeit und Qualität in der Supply Chain. In Richtung Märkte und Kunden wachsen neue Vertriebsformen aus stationärem und digitalem Angebot. Richtiger Mix und Wendigkeit sind entscheidend.

### Industrie

Durch Industrie 4.0 gelingt die Vernetzung aller relevanten Faktoren in Echtzeit zur optimierten Wertschöpfung. Wesentlich ist, diese Informationen dort verfügbar zu machen, wo man sie zu interpretieren weiß.

Komplexität birgt Chancen und Potentiale,  
die vor allem auf Produktivität ausgerichtet sein müssen.



## Methodik

---

Unsere Methodik folgt einer klaren Vorgehensweise: Potentiale entdecken und Ressourcen validieren.

Technik, F&E, Finanzen, Kapital und Personal sind die Ressourcen, aus denen Unternehmenserfolg gemacht ist.

Wir prüfen diese Felder unter folgenden Aspekten:

- Was ist los am Markt?
- Wie betrifft dies Ihr Unternehmen?
- Wie wirkt sich das aus?
- Welche Lösungsansätze gibt es?
- Wie setzen wir die Lösung um?

Jeder Lösungsansatz steht und fällt mit der Validierung der Ressourcen und ihrer optimalen Ausrichtung.



Ressourcenvalidierung ist eines der entscheidenden Erfolgselemente. Die ausschlaggebende Rolle spielt hier die Validierung der Potentiale durch einen Talent-Check.

## Detlef Jungfleisch

---

Geboren am 24. Oktober 1958 in Völklingen/Saar, verheiratet, 3 Kinder.

Berater, Coach und Trainer für multinationale Gesellschaften im Umfeld Analyse, Optimierung und Strategie.

Parallele Lehraufträge und Vortragstätigkeit als Gastredner bei multinationalen Gesellschaften.

Mitglied in der European Association for Supervision and Coaching.

### Sprachen

Deutsch (Muttersprache), Spanisch, Englisch, Französisch.

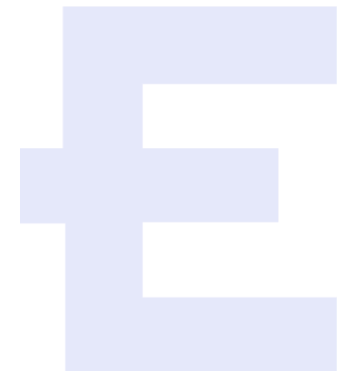
### Studium

1979 - 1985	Rechtswissenschaften, Saarbrücken, Lausanne und Bonn.
Mai 1985	Erstes juristisches Staatsexamen.
1986 - 1987	Master of Science in Business Administration (MSBA), Boston University.
Januar 1989	Zweites juristisches Staatsexamen.

### Werdegang

1989 - 1996	Management Funktionen in verschiedenen multinationalen Gesellschaften, zuletzt als Chairman im Board of Directors eines internationalen Verpackungskonzerns, London.
1996 - 1998	Beratertätigkeit in Deutschland.
Sep. 1998	Gründung der EXECO Executive Management Consulting & Recruitment, Deutschland.
Ab 2002	Gründung der EXECO AG, Schweiz.

### Kontakt



[d.jungfleisch@execoag.com](mailto:d.jungfleisch@execoag.com)

DE: +49 (0) 172 172 36 68

ES: +34 625 74 41 39

CH: +41 (0) 41 712 34 35

[EXECO AG](#)

Fischmarkt 13

CH-6304 Zug

[EXECOAG.COM](http://execoag.com)

