



Betr.oec. Mag.^(FH) Andreas Salcher MSc

Einödstrasse 10
A-6923 Lauterach

Geburtsdatum: 10. November 1971

Berufserfahrung

Ab 09/2020 CONcordia Mediation

Gründer & Inhaber

- Begleitung von Unternehmen in konflikthaften Situationen zwischen Führungskraft, Mitarbeitern, Abteilungen, Kunden, Lieferanten oder Kooperationspartner
- Coaching von Führungskräften
- Mediation bei Unternehmensnachfolge & Übergabe

Ab 09/2020 digit@lworld, Lauterach

Gründer & Inhaber

- Begleitung von Digitalisierungsprojekten zur digitalen Transformation
- Vordenker und Speaker zum Thema Digitalisierung
- Aus- und Weiterbildung zur Förderung der digitalen Transformation in allen Branchen und Unternehmensgrößen
- Begleitung von Nachfolgeprozessen allgemein und spezifisch in der Digitalisierung

Ab 09/2020 f-halter gmbh, Jona (CH)

Senior Consultant

- Begleitung von Nachfolgeprozessen
- Schulung und Training
- Weiterentwicklung St. Galler Nachfolgemodell
- Aufbau Markt für Liechtenstein, Österreich und Deutschland

Seit 2019 Wirtschafts-Standort Vorarlberg GmbH (WISTO),
Dornbirn (www.v-digital.at)

Leiter Koordinationsstelle Digitalisierung

- Koordination der Umsetzung und Weiterentwicklung „Digitale Agenda Vorarlberg“
- Aufbau einer Struktur Lenkungsausschuss, Beirat und Impulsgruppen um digitale Initiativen im Land Vorarlberg zu initiieren und koordinieren
- Vertretung der Interessen in der Digitalisierung in verschiedenen Gremien und bundesländerübergreifend



2017 - 2019

Raiffeisen Schweiz, Departement Firmenkunden,
St. Gallen

Segmentsmanagement Experte

- Definition einer Strategie für das Segment der Firmenkunden bis CHF 3 Mio. Umsatz (ca. 150'000 Firmenkunden), Ableitung Handlungsfelder, Massnahmen und Erstellung Business Case
- Umsetzung Strategie für Firmenkunden bis CHF 3 Mio Umsatz in den Handlungsfeldern Product, Price, Promotion, Place, People, Process und Risiko
- Gestaltung Vertriebsprozesse, Beratungs- und Betreuungskonzeption
- Unterstützung bei der Einführung eines neuen Core Banking Systems (Avaloq)

2016 - 2017

Raiffeisen Schweiz, Departement Firmenkunden,
St. Gallen

Leiter Segmentsmanagement Firmenkunden

- Gestaltung Vertriebsprozesse, Beratungs- und Betreuungskonzeption
- Unterstützung bei der Einführung eines neuen Core Banking Systems (Avaloq)
- Leitung von Digitalisierungsprojekten (Einführung Business Member Plus, Online Kreditofferte etc.), Ausrichtung der Organisation an den digitalen Herausforderungen, Prozesse und Tools (Hilfsmittel)
- aktives Innovationsmanagement
- Gestaltung, Mitarbeit und Umsetzung einer segmentsorientierten Firmenkundenstrategie für die Segmente Selbständige Erwerbstätige, Kleinunternehmen, Mittlere Unternehmen, Mittelgrosse Unternehmen, Grossunternehmen, öffentlich rechtliche Körperschaften, Immobilienpromotoren

2015 - 2016

Raiffeisen Schweiz, Bereich Firmenkunden,
St. Gallen

Leiter Kanäle & Digitalisierung Firmenkunden

- Gestaltung Vertriebsprozesse, Beratungs- und Betreuungskonzeption für KMUs
- Leitung von Digitalisierungsprojekten, Ausrichtung der Organisation an den digitalen Herausforderungen, Prozesse und Tools (Hilfsmittel)
- aktives Innovationsmanagement
- Kanalmanagement von online bis offline
- Definition und Umsetzung einer Kommunikationsstrategie
- Marketing- und Kampagnenmanagement, Gestaltung Werbemittel
- Gestaltung, Mitarbeit und Umsetzung einer segmentsorientierten Firmenkundenstrategie



2014 – 2015

Raiffeisen Schweiz, Bereich Firmenkunden,
St. Gallen

Leiter Vertriebs- und Produktmanagement Firmenkunden

- Gestaltung Vertriebsprozesse, Beratungs- und Betreuungskonzeption für KMUs
 - Leitung von Digitalisierungsprojekten, Ausrichtung der Organisation an den digitalen Herausforderungen, Prozesse und Tools (Hilfsmittel)
 - aktives Management Produktportfolio, Produktentwicklung und -Gestaltung inkl. Pricing und Marktbeobachtung
 - Kanalmanagement von online bis offline
 - Definition und Umsetzung einer Kommunikationsstrategie
 - Marketing- und Kampagnenmanagement, Gestaltung Werbemittel
 - Gestaltung, Mitarbeit und Umsetzung einer segmentsorientierten Firmenkundenstrategie

2006 - 2014

Raiffeisen Schweiz, Bereich Firmenkunden,
St. Gallen

Leiter Segmentsmanagement Firmenkunden

- Aufbau und Leitung der Abteilung „Segmentsmanagement Firmenkunden“
 - Schaffung optimaler Voraussetzungen für den Aus- und Aufbau des Firmenkundengeschäfts (132'000 Firmenkunden) für die gesamte Raiffeisengruppe (339 Raiffeisenbanken) in der Schweiz
 - Rolle als Auftraggeber für alle marktorientierten Firmenkundenprojekte (Produkte, Ausbildung, Vertrieb, Marketing, Kommunikation; Budget ca. 5 Mio. CHF)

2004 - 2006

Raiffeisen Schweiz, Projektmanagement,
St. Gallen

Projektmanager

- Projektleitung für den Auf- und Ausbau der Kooperation im Anlagegeschäft der Raiffeisengruppe Schweiz mit der Bank Vontobel (Vertragserstellung, Aufbau eines Kooperationsmanagements, Einführung neuer Produkte, Einführung einer Software zur Beratungsunterstützung in der Anlageberatung)
 - Projektleitung zum Aufbau einer Supportorganisation für die Wertschriftenabwicklung (Erstellung Service-Level Agreements, Gestaltung von Aufbau- und Ablauforganisation, technische Umsetzung von Schnittstellen)

2001 - 2004

LGT Bank in Liechtenstein, Financial Services,
Bendern (FL)

Business Consultant

- Beratung und Betreuung der Niederlassungen in der Schweiz in allen prozessrelevanten Fragestellungen



-
- Projektleitung zur Anpassung der Bankprozesse in der Niederlassung Zürich und Lugano im Zuge der Integration in die LGT Bank in Liechtenstein AG in Vaduz
 - Neuausrichtung der Prozesse bei der STG (Schweizerische Treuhand Gruppe) im Rahmen der Gründung und Integration in die LGT Bank Schweiz AG
 - Prozessverantwortlicher für das elektronische Archivierungssystem
 - Beratung und Betreuung vom Fachbereich Fondsadministration und der Business Unit LGT Capital Management
 - Projektleitung „Steuerausweis CH“ zur korrekten Auflistung der Vermögens- und Ertragswerte für das Schweizer Steueramt

1998 – 2001 Reumiller Marketing Systems, Götzingen

Experte Customer Relationship Management

- Beratung und Projektleitung zur Einführung von CRM
- Key Account Management
- Evaluierung und Umsetzung von CRM Lösungen und Prozessen in Klein- und Mittelbetrieben
- Rolle als Trainer in der Ausbildung von Supervisoren für die Anwendung der CRM Lösung in der Bank Austria in Budapest

1993 – 1998 Raiffeisenlandesbank Vorarlberg, Team für bankwirtschaftliche Beratung, Bregenz

Bankwirtschaftlicher Berater

- Umsetzung einer kundenorientierten Organisation bei verschiedenen Raiffeisenbanken in Vorarlberg
- Durchführung von Aufgaben- und Tätigkeitsanalysen und Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisation inklusive Stellenbeschreibungen und Aufgabenverteilung
- Beratung in der Aufbau- und Ablauforganisation
- Einführung kundenorientierter Organisationsformen in Form von Organisationsentwicklungsprojekten
- Durchführung von Planungs- und Strategieworkshops
- Aufbau von Controllingwerkzeugen und Koordination mit den anderen Bundesländern
- Einführung einer CRM Lösung
- Rolle als Ausbildner in verschiedenen Modulen zur Strategie, Aufbau- und Ablauforganisation, Controlling für die Raiffeisenbanken

1991 – 1993 Raiffeisen Rechenzentrum, Bregenz

EDV Organisationsberater

- Planung und Durchführung von Fusionen
- Aufbau eines Projektmanagements
- Unterstützung der Anwender bei Bankapplikationen
- Div. Projektarbeiten



-
- Rolle als Trainer bei der Einführung neuer Software Releases
 - Koordination mit dem Rechenzentrum Wien
-

Ausbildung

2019	Certified SCRUM Master I
2016 – 2017	CAS FH Digital Banking an der Kalaidos Fachhochschule
2015 – 2016	Business English Zertifizierungslehrgang Level C1
2012 – 2013	Masterstudium (MSc) Organisationsberatung und – entwicklung an der FHV (Masterthesis "Der Beitrag von Organisationsberatung und -Entwicklung zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit von Genossenschaftsorganisationen Abschluss Rhetorikakademie, WIFI Dornbirn
2009 – 2010	Ausbildung zum Mediator, WIFI Dornbirn
2005 – 2006	Magister für Wirtschaft und Management (FH), Vertiefung „Personal- und Organisationsentwicklung“ berufs- begleitend an der Fachhochschule Management
2000 - 2004	Center Innsbruck (MCI, beste FH Österreichs, Top Business School) in Innsbruck (Diplomarbeit: Nachfolge als Veränderungsprozess in Familienunternehmen) Psychotherapeutisches Propädeutikum (3 Semester) am Schloss Hofen, Lochau
1998 – 1999	Akademisch geprüfter Betriebsökonom (Betr.oec), Vertiefungsrichtung „Personal- und Organisations- entwicklung“, Universitätslehrgang „angewandte Betriebswirtschaft“ der Sozial- und Wirtschaftswissen- schaftlichen Fakultät der Universität Innsbruck in Zusammenarbeit mit dem Weiterbildungsinstitut Schloss Hofen
1997	Seminar „Widerstand in Veränderungsprozesses“, Management Center Vorarlberg
1994 – 1995	Seminar „Beraten und Leiten mit Kontakt“, Management Center Vorarlberg
1992 – 1993	Grundausbildung zum Organisator, Raiffeisen Akademie, Gesellschaft für Organisation in Giessen, Deutschland
1991 – 1992	verschiedene EDV Weiterbildungskurse (Cobol Programmierung, C++ Programmierung, Unix Einführung, Clipper Programmierung), WIFI Dornbirn
1986 – 1991	Handelsakademie Bregenz
1978 – 1986	Volksschule / Hauptschule Hörbranz (1. Klassenzug)

Familie

Seit 1. Juni 1993 verheiratet mit Andrea Salcher, Dipl. Krankenschwester (60%
Stadtkrankenhaus Dornbirn)
Geb. 28. Juni 90, Isabel Sophie Salcher
Geb. 1. Juli 96, Felix Alexander Salcher

Sprachkenntnisse

Deutsch (Muttersprache), Englisch (Level C1), Französisch (Grundkenntnisse)

Interessen

Lesen, Joggen, Skifahren, Segeln, Mediation



Sonstiges

Seit 2019
Externer Referent

Fachhochschule Vorarlberg, Dornbirn

Seit 2018
Externer Referent

Fachhochschule Kalaidos, Zürich