



# RALF GÜNTNER

## CONSULTANT

Ralf Günthner begleitet in seiner Rolle als "Digital Advisor" Führungskräfte in multinationalen und mittelständischen Unternehmen auf ihrer digitalen Reise. Der diplomierte Maschinenbau-Ingenieur, Organisationsentwickler und Coach verbindet die Welt der digitalen Technologien mit der Welt der komplexen Organisations-Systeme sowie der Menschen, die darin tätig sind. Als Co-Founder der Subscription Rebels sowie der Team-Factory GmbH inspiriert und berät er im Kontext von Industrie 4.0 und digitaler Transformation.

## WERDEGANG

2019	TEAM-FACTORY GmbH, Co-CEO, Digitale Transformation, Kulturwandel, Coaching und Organisations-Entwicklung
2018 – 2019	Cencerus (Schweiz) AG, Co-Founder, Technologie 4.0, Organisation 4.0 & Mensch 4.0
2012 – 2018	Swisscom (Schweiz) AG, Head of Industrial Internet of Things / Industrie 4.0
2011 – 2012	Capgemini Schweiz AG, Senior Account Executive Large Accounts
2010 – 2011	S&T Schweiz Consulting AG (ehemals IMG), Head of Sales / Market Executive Manufacturing
2009 – 2010	Consenso Consulting (Schweiz) AG, Managing Director
2006 – 2009	SAP (Schweiz) AG, Head of Field Services Sales Discrete & Process Industries
1999 – 2006	SAP Deutschland GmbH & Co. KG, Consulting Engagement Manager für EADS mit Consulting-Programm-Manager im Bereich Risiko- und Qualitäts-Management, Business- und Programm-Manager im Bereich „Supply Chain Management“, Aufbau der Business Unit „SAP Business Consulting“
1998 – 1999	Josef Mellert GmbH & Co. Kunststoffherzeugnisse KG, Leiter Produktion, Auftragsleitzentrale und Materialwirtschaft
1995 – 1998	ELUMATEC – Eugen Lutz GmbH & Co., Leiter Produktion / Bereichsleiter Einkauf
1993 – 1995	CAS Computer-Arbeitsplatz-Systeme GmbH, Projektierung, Beratung und Einführung von ERP-Lagerführungs- sowie Logistik-Controlling-Systemen

## AUSBILDUNGEN

- MAS Supervision, Coaching und Organisations-Entwicklung
- Teilnahme am „SAP-Führungskräfte Entwicklungs-Programm“
- Diverse Trainings in den Bereichen Sales Coaching, Kommunikation, Präsentations-Technik, Winnin Complex Sales, Generating New Business
- Ausbildung zum Projektleiter nach PMI (PMP)
- SAP-Zertifizierungen in den Bereichen PP, PS, APO
- Diplom Maschinenbau-Ingenieur TU Karlsruhe (KIT)

## **VERÖFFENTLICHUNGEN UND VORTRÄGE**

- „Value Based Supply Chain Management“ – CEBIT 2001
- „Demand meets Supply – Extended Order Management mit SAP“ – SYSTEMS 2003
- “From Things to Value” – Industrie 4.0 Veranstaltungen 2015 bis heute
- “Hirn 1.0 trifft Industrie 4.0” – Beilage Handelszeitung 2018
- “Hirn 1.0 trifft Technologie 4.0” – Buch erschienen 2019 beim Springer-Verlag