

# PROFIL DANIEL GERHARD



<b>Kompetenzen</b>	Management-Erfahrungen	Strategieentwicklung und Organisationsberatung
	(Jeweils in KMU, die selbst Software entwickeln und vertreiben)	Projektleitung (Zertifikat HERMES 5.1 Advanced)
		Leitung Unternehmen, Business Units, Abteilungen, Fachfunktionen
<b>Ausbildung</b>	Weiterbildung	Dipl. Betriebswirtschafter NDS HF
	Ausbildung	Dipl. Wirtschaftsinformatiker HF
	Schulabschluss	Matura Typus C (Naturwissenschaft)
<b>Sprachen</b>	Deutsch	Muttersprache, guter mündlicher und schriftlicher Ausdruck
	Englisch	Sicher in Wort und Schrift, ständiger beruflicher Gebrauch
	Französisch	mündlich gute Verständigung, schriftlich Basis (Schulkenntnisse)

## Projekte, Mandate, Management-Erfolge (Auszug)

Zeitraum	Rolle	Erfolge / Erfahrungen
2025 05-12	<b>Teamleiter Data Engineering (ad interim)</b>	Optimierung Rentabilität und Ressourceneinsatz. Geordnete Übergabe an Nachfolgerin.
2021 – 2022	<b>Projektleiter Evaluation und Einführung ERP</b>  Diartis AG	Projekt-Abbruch des initialen Projekts (Passung Lösung zu Bedarf unzureichend).  Initialisierung neue Evaluation mit klarer Ausrichtung und klarem (und reduzierten) Scope.
2019 – 2024	<b>Mitglied des Verwaltungsrats</b>  Diartis AG	Governance-Konzept, Organisationsreglement.  Aufbau Zusammenspiel Strategisches vs. Operatives Management
2019 – 2024	<b>Sekretär des Verwaltungsrats</b>  Diartis AG	Aufbau Vorprotokoll-System, digital signierte VR-Protokolle.
2020 – zur Zeit	<b>Leiter Business Unit und Product Owner</b>  Diartis AG	Vollumfängliche Verantwortung für den Geschäftsbereich KLIBnet (Profit & Loss)  Umstellung Arbeitsprozesse an neue Organisation.  Mitwirkung bei Organisationverbesserungen der Stakeholder-Abteilungen.
2020 – 2021	<b>Product Manager ad interim</b>  Diartis AG	Umstellung Arbeitsprozesse auf neue Organisation.  Mitwirkung bei Organisationverbesserungen der Stakeholder-Abteilungen.
2020 - 2021	<b>Unternehmensberater Digitalisierung</b>  Amt für Beistandschaften und Erwachsenenschutz Basel Stadt	Optimierung Arbeitsdurchsatz in Team Klientenbuchhaltung mit Hilfe von Messgrößen, Transparenz, Prozessoptimierungen und Einführung eines "Mini-QMS"
2020 – 2020	<b>Leiter Entwicklung ad interim</b>  Diartis AG	Führung der Abteilung bis zur erfolgreichen Rekrutierung des Entwicklungsleiters (7 Monate).  Optimierung agile Prozesse und Zusammenarbeit mit Stakeholdern.
2010 – 2019	<b>Mitglied der Geschäftsleitung</b>  Diartis AG	Operatives Management mit Schwerpunkt Marketing / Produkt Management und Organisation.

		Rollen Auftraggeber / Ausschuss / Projektleiter in diversen Projekten.  (09/2019: Wechseln in den VR)
2015 - 2017	<b>Product Owner ad interim</b>  Diartis AG	Aufbau Agile Produktentwicklung mit SCRUM inkl. Aufbau Produktmanagement.  Übergabe an Nachfolge-Person.
2010 - 2015	<b>Leiter Business Unit</b>  Diartis AG	Vollumfängliche Verantwortung für den Geschäftsbereich KLIBnet (Profit & Loss)  Personal- und Budgetverantwortung für 3 Teams bestehend aus 40 Mitarbeitern  Erfolgreiches Turnaround-Management: Nachfolge-Lösung für nicht mehr verkäufliches Produkt  Nach Investition in neue Lösung: Hochrentabler Geschäftsbereich <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe EBITDA-Umsatzrendite</li> <li>• Deutliche Zunahme der Sockel-Erträge (Wartung)</li> <li>• Erfolge/Kundenweginne in der Verdrängung</li> </ul>
2010 - 2012	<b>Projektleitung</b>  Diartis AG	Erfolgreiches Produkterneuerungs-Projekt  Outsourcing in Vietnam (bis zu 60 Entwickler)
2005 - 2010	<b>Mitglied des Verwaltungsrats</b>  MCS Parametrix AG	Strategisches Management  Aufbau gute Governance / Zusammenspiel VR / GL (Erarbeitung und Einführung Organisationsreglement, Budgetprozess, Reporting)
2007 - 2008	<b>Geschäftsführung ad interim</b>  MCS Parametrix AG	Geschäftsführung während Schwangerschafts-Abwesenheit (5 Monate) der Geschäftsleiterin.  Gewinn Ausschreibung Inselfpital.
2005 - 2010	<b>Leiter Entwicklung</b>  MCS Parametrix AG	Personal- und Budgetverantwortung für zuletzt 4 Teams (CH und D) bestehend aus 44 Mitarbeitern.  Optimierung Prozesse und Arbeitsinstrumente.  Wertvolle Misserfolgs-Erfahrung Produkt-Erneuerung.
2001 - 2005	<b>Projektleiter Integrationen</b>  Parametrix Solutions AG	Projekterfahrungen mit Kunden, Stakeholdern und Umsystem-Lieferanten

---

1995 -  
2001

**Applikationsentwickler**

Berner Versicherungen,  
Parametrix Solutions AG

Praxiserfahrungen Software-Entwicklung,  
Datenbanken und Reporting

## Über mich

<b>Was kann ich?</b>	<p>Unklares Durchleuchten, Ursachen von Problemen erkennen.</p> <p>Handlungsoptionen erkennen und gewichten, Strategien erarbeiten und durchsetzen.</p> <p>Mich mündlich und schriftlich präzise artikulieren.</p> <p>Wirkungsvoll kommunizieren, Stakeholder beteiligen.</p> <p>Übersetzen zwischen Informatik und Management, zwischen Feature und Nutzwert, zwischen Aufwand und Geld.</p>
<b>Welche Erfahrungen machen mich aus?</b>	<p>Über 20 Jahre Erfahrung in KMU, die selbst Software entwickeln.</p> <p>Ich weiss, warum Projekte, Produkterneuerungen etc. scheitern bzw. unter welchen Umständen Erfolg eintritt.</p> <p>Ich kenne die Ursachen für zu geringe Profitabilität in Projekten bzw. ich weiss, wie man zweistellige EBITA-Umsatzrenditen erreichen kann.</p>
<b>Wie gehe ich vor?</b>	<p>Ich bin ein Praktiker: Theorie ist für mich nur Mittel zum Zweck. Ich wende an, was ich bereits vielfach erfolgreich umsetzen konnte.</p> <p>Ich nehme Team und Stakeholder mit auf eine gemeinsame Reise der schöpferischen Zerstörung: Aus dem nebligen Wald der Illusionen und Luftschlösser, durch das Tal der Tränen bis hin zum Gipfel der Klarheit und des Weitblicks, wo wir uns gemeinsam auf eine neue attraktive Zukunft ausrichten.</p>
<b>Wofür begeistere ich mich?</b>	<p>Ein Projekt oder ein Unternehmen aus einer Schieflage heraus ins Gegenteil führen; ein Geschäft hochrentabel machen: Das sind die Dinge, die mich begeistern!</p> <p>Am liebsten entfachte ich bei Mitarbeitenden das „unternehmerische Feuer“!</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Freude am Erfolg</li><li>➤ Freude am Profit</li><li>➤ Nachhaltige Perspektiven ermöglichen</li><li>➤ Jeden Kundenkontakt zu einer Chance entwickeln</li><li>➤ Motivation aus der Gewissheit, dass die eigene Leistung von der Firma und vom Kunden eine hohe Wertschätzung genießt (und entsprechend bezahlt wird)</li></ul>