



Harald Steindl

Technology & Organization Consulting

Als Spezialist in Sachen Kommunikations- und Automationstechnik ist Harald Steindl seit März 2016 als Konsulent tätig.

Seine unternehmerischen Erfahrungen aus vielen Jahren mit der MOCOM GmbH, welche er als Gründer und Geschäftsführer zum führenden Medientechnik-Distributor Österreichs ausbaute, wurden durch internationale Vortrags- und Trainingstätigkeit ergänzt. Zahlreiche Vorträge, Fachartikel und die Mitwirkung in internationalen Projektgruppen vertieften das Know-how.

Neben traditionellem Leadership- und Business Development verfügt Harald Steindl über umfangreiche internationale Erfahrung bei der Kooperation mit Herstellern betreffend Go-To-Market-Strategien und langfristiger Produktentwicklung. Die Verbindung von umfangreichem technischem Background mit betriebswirtschaftlicher Erfahrung als langjähriger Unternehmer garantiert ganzheitliche Ansätze und ergebnisorientierte Beratung.

Das Unternehmen fokussiert sich auf die Herausforderungen einer Business Transformation und der Digitalisierung. HST Consulting hilft Unternehmen durch Nutzung moderner Technologien im Bereich Kommunikation und Automation einen nachweisbaren Kundennutzen in Sachen Effektivität und Effizienz sicherzustellen. Speziell der Zukunftsmarkt IoT (Internet of Things) und seine konkreten Anwendungen bildet einen Schwerpunkt der Beratungstätigkeit.

Als Business Angel steht Harald Steindl jungen Technologieunternehmen hilfreich zur Seite. Er ist Gründer und Eigentümer von „HST Consulting Harald Steindl“ mit Sitz in der Nähe von Wien.

Erfahrung

Sales Channel und Business Model Development

Strategischer Aufbau von Fachhändlernetzen für Produkte der Kommunikations- und Medientechnik inkl. Support- und Organisationsstruktur. Coaching des Sales Channels in Sachen Go-To-Market, Organisation, Sales & Marketing sowie Back Office.

VVIP-Sales und Customer Care

Design, Vertrieb und Customer Support für Smart Home Lösungen und Gebäudeautomation im High End Residential Bereich für international bekannte (V)VIPs.

Schulung, Training & Keynote Speaker

Lehrtätigkeit an der FH für Medientechnik, technische Trainings sowie Sales Schulungen inkl. Curriculum-Design, Keynote Speaker (Englisch und Deutsch) im Rahmen von Branchenveranstaltungen sowie auf internationalen Messen (z.B. ISE in Amsterdam)

Projektbeispiele

- Videoberatung (Virtueller Berater) für das Filialnetz einer führenden Bank
- Management/Monitor/Control-Plattform für Audio/Video/Medientechnik inkl. Gebäude-automation u.a. für eine technische Universität
- Beschallungs- und Notfalleвакуierungs-Systeme für zwei Fußballstadien im Rahmen der EURO 2008 sowie zahlreiche ähnliche Referenzprojekte
- Medientechnische Gesamtkonzepte für Konzerne und Großunternehmen
- Smart Home und Building Automation für HighEnd Residenzen an Land und auf See für (V)VIP-Kunden. Systemplanung, Inbetriebnahme und Kundenübergabe
- Business Development für ein cloud basiertes Asset Monitoring System. Komplettsystem vom Sensor bis zum Browser inkl. GSM Datenübertragung

Tätigkeitsbereiche

- Ganzheitliche Lösungen für Meeting & Conferencing im Unternehmens- und Education-Umfeld, Streaming, Business-TV und Unified Collaboration
- Facility Technology, Building Automation und Internet of Things (IoT) für die Bereiche Smart Home, Smart Building und Smart City
- Workplace Automation, Raumbuchungs- und Verwaltungs-Software, Management & Control Systeme, Effizienz- und Effektivitätssteigerung der Unternehmenskommunikation
- Operative Geschäftsführung und Optimierung von Wachstumsunternehmen
- Business Development, Business Case Analyse und Market Research
- Sales Channel Development, Sales Channel Coaching, Customer Relationship Building
- Projekt- und Programmmanagement
- Restrukturierung, Business Transformation, Digitalisierung

Lebenslauf

- Seit 2016: Selbständiger Konsulent
- 1991-2015: Gründer, Eigentümer und Geschäftsführer MOCOM Moderne Communication GmbH
- 2012-2014: Freiberuflicher Lektor FH St. Pölten, Bachelorstudiengang für Medientechnik
- 1986-1990: Technischer Vertrieb bei einem Tontechnik-Unternehmen