

Matthias Drevs

Kessel und Kessel GmbH
Winsener Straße 1
21271 Hanstedt

Tel.: +49 163 843 0647
E-Mail: matthias.drevs@kesselundkessel.de
Website: www.kesselundkessel.de



Matthias Drevs ist seit 2011 Berater in diversen Transformationsprojekten und seit 2022 Gesellschafter der Kessel und Kessel GmbH. Seine beraterische Wirkung entsteht für Mandanten vor allem in der Unterstützung bei unternehmensweiten Veränderungsprozessen, in der moderativen Begleitung von Führungskräften und Projektgruppen, in der Durchführung von Teamentwicklungen sowie in der Ausarbeitung organisationaler DNA-Diagnosen.

In nun mehr als 200 Mandaten gewann er in enger Zusammenarbeit mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft fundierte Erfahrungen sowohl in der strategischen als auch in der operativen Begleitung von Veränderungsprozessen in den unterschiedlichsten Branchen (Energie, Family Offices, Fußball Bundesliga, Handel, Hotellerie, Krankenhäuser, Medien, Mode, Shipping, Telekommunikation, etc.).

Matthias Drevs studierte an der Universität Hamburg, der Leuphana Universität Lüneburg und der Naruto University in Japan zu den Themen Soziologie, Psychologie, Pädagogik, Philosophie, BWL und Arbeitsrecht. Seinen Master in Human Resource Management absolvierte er bei Prof. Claus Nowak zu dem Thema: „Theorie und Praxis der Organisationsentwicklung“. Er absolvierte zwei umfangreiche Beraterqualifizierungen: 1. Coach und Berater in Systemischer Transaktionsanalyse (bei Bertine Kessel) und 2. Analytischer Intensivberater (bei Prof. Daniel Salber).

Zu seinen Veröffentlichungen zählen: „Fail Fast? Ein unzeitgemäßes Plädoyer für bessere Projektplanung“ Zeitschrift für Organisationsentwicklung 2024; „DNA-Analyse von Organisationen“ Zeitschrift für Organisationsentwicklung 2017; „Die Verführungen des Change Managers“ in: Roehl & Asselmeyer 2017, Organisationen klug gestalten; „Informelle Aufträge in Organisationsentwicklungsprozessen“ Zeitschrift für Organisationsentwicklung 2015; „Das verborgene Mandat. Zum Umgang mit mikropolitischen Absichten im Berater-Klienten-System“ Zeitschrift für Organisationsentwicklung 2014.