

Profil ID: C782VQFHJS

Wohnort des Spezialisten: Deutschland, 14532

Unternehmensberater, Projektmanager im Controlling, Prozessberatung, Aufbau neuer Geschäftsfelder

Mitarbeiterprofil:

Jahrgang	1965
Nationalität	Deutsch

Schulabschluss, Ausbildung, Studium	09/1990 – 04/1994	Studium der Betriebswirtschaft Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik Abschluss Diplom Betriebswirt (FH) Note: 1,7
	02/1988 – 02/1990	Weiterbildung zum Staatlich geprüften Techniker Schwerpunkt Elektronik Abschluss Staatlich geprüfter Techniker Note: 2,3
	07/1984 – 02/1986	Ausbildung zum Energieanlagenelektroniker Abschluss Facharbeiterbrief Note: 2,0
	09/1982 – 06/1984	Ausbildung zum Elektroanlageninstallateur Abschluss Facharbeiterbrief Note: 2,0
Sonstiges	Sprachen	Deutsch: Muttersprache Englisch: Fließend in Wort und Schrift
	Computer/EDV	SAP R/3, MS Office, MS Project, MS Windows
	Seminare/ Veröffentlichungen	Besuch zahlreiche Seminare der Deutschen Verkäufer Schule, sowie Teilnahme an verschiedenen Seminaren mit den Schwerpunkten Verhandlungstechnik, Rhetorik, Präsentationstechniken, Konfliktmanagement und

Mehr als 12 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater im internationalem Umfeld
 Langjährige Erfahrungen als Projektmanager und im Controlling
 Erfahrung im lösen komplexer Aufgaben
 Know-how im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern auf den verschiedenen Führungsebenen
 Kernkompetenz in den Unternehmensbereichen, High-Tech, Service, Handel und Consulting
 Themenschwerpunkte: Projektmanagement, Prozessberatung, Aufbau neuer Geschäftsfelder
 Kaufmännischer Background mit technischer Prägung
 Erfahrung im Umgang mit Menschen in Krisensituationen

BERUFLICHER WERDEGANG Seit 10/2007

	<p>AHO-Management Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten Management Consulting, Projekt Management und Kommunikationsmanagement Unternehmensinhaber</p> <p>Management Beratung Durchführung von Projektmanagementaufgaben Entwicklung und Aufbau neuer Geschäftsbereiche Unterstützung bei der Einbindung bzw. Ausgliederung von Unternehmensteilen Reorganisation von Unternehmen und Abteilungen Einführung und Harmonisierung von IT Systemen Interimsmanagement</p> <p>Projektmanagement Erstellung von Projektbezogenen Machbarkeitsstudien Ermittlung und Validierung von Projektkosten und Projektplänen Erstellung von Pflichtenheften und Ausschreibungsunterlagen Durchführung des Projektmanagements</p> <p>Kommunikationsmanagement Change Management Motivation von Mitarbeitern Mitarbeiter Coaching</p>
--	---

BERUFLICHER WERDEGANG 05/1999 – 09/2007

	<p>Internationale Unternehmensberatung Umsatz 2006: ca. 6,9 Milliarden Euro, Mitarbeiterzahl 2006: ca 68.000 Manager in verschiedenen Positionen Sales Manager – Coaching von Vertriebsmitarbeitern und Unterstützung bei der Erstellung von Angeboten und Verkaufspräsentationen Account- & Projektmanager für einen weltweit tätigen Reseller von Computer Hard- und Software Projektmanager für den Aufbau des Geschäftsfeldes „Merger/De-Merger“ Engagementmanager für den Aufbau und die Betreuung einer deutschsprachigen SAP Beratungsmannschaft in Polen</p>
--	---

	<p>Staffing Manager für die Bereiche Consulting und Application Services</p> <p>Projektmanager für den Aufbau des Geschäftsfeldes „Optimierung vorhandener ERP-Systeme“</p> <p>Krisen- & Projektmanager für eine SAP R/3 – HR Einführung</p> <p>Projektmanager für eine SAP R/3 FI-Reporting Einführung bei einer internationalen Bank</p> <p>Projektmanager für die Einführung eines neuen Controllingsystems bei einem deutschen Automobilbauer</p> <p>Teilprojektmanager für den Bereich Systemumsetzung bei einem internationalem Logistikdienstleister</p>
01/1999 – 04/1999	<p>ERP Softwarehersteller für den Maschinen-, Anlagenbau sowie die Automobilzulieferindustrie, Umsatz 1999: ca. 150 Millionen Euro, Mitarbeiterzahl 1999: ca. 1.300</p> <p>Projektmanager im internationalem Umfeld</p> <p>Projektmanager für eine laufende internationale ERP-Einführung</p> <p>Aufnahme der Ist-Situation und Ursachenermittlung</p> <p>Aufzeigen von Verbesserungsmöglichkeiten</p> <p>Neustrukturierung des Projektes</p> <p>Erarbeitung und Validierung von Alternativplänen</p> <p>Koordination der Standortbezogenen Projektteams</p> <p>Durchführung von Projektcontrolling und Projektqualitätsmaßnahmen</p> <p>Managen von Abweichungen</p> <p>Durchführung von Projektstatusmeetings</p> <p>Sicherstellung des Know-how-Transfers</p>
08/1996 – 12/1998	<p>Internationale Unternehmensberatung</p> <p>Umsatz 1998: ca. 4,7 Milliarden Euro, Mitarbeiterzahl 1998: ca. 30.000</p> <p>Senior Consultant & Projektmanager</p> <p>Projektmanager für eine SAP R/3 – Retail Einführung bei einem Handelsunternehmen mit mehr als 1.300 Filialen</p> <p>Erstellung einer Entscheidungsvorlage für eine Standardsoftwareauswahl</p> <p>Erstellung eines Data-Warehouses-Konzeptes</p> <p>SAP-Trainer im International Center of Competence</p>

PRAKTIKA 03/1990 – 04/1994

Studienbegleitende Praktika im Rahmen eines dualen Studienganges

- Sortimentsanalysen hinsichtlich der direkten

	<p>Produktrentabilität Erstellung einer Ablaufanalyse innerhalb der Filialen Entwurf eines EDV-Konzeptes bezüglich der Einsatzmöglichkeiten von Laptops für den Bereich Vertrieb Teilnahme an der Koordination und Durchführung der Jahresplanung Diplomarbeit „Standortspezifische Sortimentssteuerung im Drogerie-Einzelhandel“</p>
--	---

Projektreferenzen	10/2008 – 09/2008	<p>Projekt: Neuentwicklung eines IT-Betriebskonzeptes für den Mittelstand Rolle: Projektmanager Ansprechpartner: Steering Committee Tätigkeitsschwerpunkte: Aufnahme bestehender Prozesse Aufbau einer Reporting und Berichtsstruktur Erstellung der Projektplanung Durchführung von Projektcontrolling und Projektqualitätsmaßnahmen Erstellung von Statusberichten Managen von Abweichungen Übernahme von Ad-hoc-Aufgaben</p> <p>Ergebnisse: Projektstruktur Externer Blueprint Entwurf für einen Partnervertrag Entscheidungsvorlagen und Statusberichte</p>
	05/2005 – 09/2007	<p>Rolle: Assistent des Sales Directors (Sales Budget ca. 1,7 Milliarden Euro) Ansprechpartner: Vorstand, Geschäftsführung Tätigkeitsschwerpunkte: Entwicklung von Verkaufsstrategien Coaching von Vertriebsmitarbeitern Unterstützung bei der Angebotserstellung Design von konzernweiten Prozessabläufen Erstellung von Statusberichten Verantwortlich für die Sales Budgetplanung 2007 Übernahme von Ad-hoc-Aufgaben</p> <p>Ergebnisse: Win Rate > 60% bei den Top-Opportunities Einführung konzernweiter Vertriebsabläufe Abgestimmte Sales Budgetplanung 2007 Entscheidungsvorlagen und Statusberichte</p>
Projektreferenzen	01/2004 – 04/2005	<p>Projekt: Einführung von SAP R/3 mit anschließendem Rollout in 22 Länder Ziel: Ablösung des bestehenden SAP R/2 Systems durch SAP R/3 sowie dessen Einführung in ausländischen Tochtergesellschaften, bei gleich-zeitigem Redesign bestehender Prozesse.</p>

	<p>Rolle: Account- & Projektmanager Ansprechpartner: Geschäftsführung Projektvolumen: 8.400 Beratungstage Projektbudget: 10 Mio Euro Projektmitarbeiter: ca. 30 Berater zzgl. ca. 50 Kundenmitarbeiter Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufnahme bestehender Prozesse Redesign von Prozessen und Systeme Erstellung der Projektplanung Durchführung von Projektcontrolling und Projektqualitätsmaßnahmen Managen von Abweichungen Durchführung von Projektstatusmeetings Ausbau des Kundennetzwerkes Aufzeigen von Verbesserungspotentialen Verkauf von weiteren Beratungsprojekten Betreuung und Coaching von Kundenmitarbeitern <p>Ergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Termingerechter Go-Life Einhaltung des Projektbudgets Einführung neuer Prozesse in den Bereichen Logistik, Vertrieb, Materialwirtschaft, Finanzen und Controlling Sicherstellung des Know-how-Transfers Aufbau einer nachhaltigen Kundenbeziehung
<p>06/2002 - 12/2002</p>	<p>Projekt: Entwicklung eines neuen Geschäftsfeldes Ziel: Aufbau des Geschäftsfeldes „Merger/De-Merger“ zur zusätzlichen Umsatzgenerierung und Positionierung am Markt. Rolle: Projektmanager Ansprechpartner: Vorstand, Geschäftsführung Projektbudget: 500.000 Euro Projektmitarbeiter: 5 Berater Tätigkeiten: Evaluierung des Marktpotentials Ermittlung der benötigten personellen Kapazitäten Erstellung des „Go to Market“ Konzeptes Entwicklung des Service Offerings Planung und Durchführung von</p>

	<p>Kundenakquisemaßnahmen</p> <p>Ergebnisse: Neues Geschäftsfeld für Capgemini Vorhandensein von Marketing- und Vertriebsunterlagen Funktionierendes „Go to Market“ Konzept</p>
<p>Projektreferenzen01/2002 - 09/2006</p>	<p>Projekt: Aufbau einer deutschsprachigen SAP Beratungsmannschaft in Polen</p> <p>Ziel: Durch den Aufbau und die Betreuung einer deutschsprachigen SAP Beratungsmannschaft in Polen soll eine höhere Markttransparenz, zur weiteren Umsatzsteigerung, erzielt werden.</p> <p>Rolle: Engagement Manager</p> <p>Ansprechpartner: Geschäftsleitung, Verantwortlicher Delivery Manager</p> <p>Projektbudget: 1,1 Mio Euro</p> <p>Mitarbeiterverantwortung: 22 Personen</p> <p>Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feststellung der benötigten Kapazitäten Durchführung von Bewerbungsgesprächen Durchführung von Projektbesetzungsmaßnahmen Evaluierung von Mitarbeiterpotentialen Erstellung von Mitarbeiterbedarfsplannungen Coaching von Mitarbeitern Sicherstellung des Know-how-Transfers <p>Ergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gewinnung von Know-how-Trägern Aufbau des Beratungsteams Sicherstellung von Projektbesetzungen Erhöhung der Markttransparenz

<p>07/2001 - 12/2003</p>	<p>Projekt: Optimierung von Auslastung und Ertrag durch eine bessere Mitarbeiterinsatzplanung Ziel: Optimierung der Auslastung, Verbesserung der Ertragslage, sowie die Sicherstellung optimaler Projektbesetzungen. Rolle: Staffing Manager für die Bereiche Consulting und Application Services Ansprechpartner: Verantwortlicher Delivery Manager, Geschäftsführung Mitarbeiterverantwortung: ca. 300 Capgemini Berater zzgl. ca. 180 externer Berater Tätigkeiten: Evaluierung von Mitarbeiterpotentialen Zusammenstellung von Projektteams Durchführung von Projektvorbereitungen Erstellung von Mitarbeiterbedarfsplanungen Durchführung von Bewerbungsgesprächen Coaching von Mitarbeitern Evaluierung und Betreuung von Partnerfirmen Ergebnisse: Erhöhung der Auslastungsrate um durchschnittlich ca. 7% im Vergleich zu den Vorjahreszeiträumen Reduzierung der Kündigungsrate um 4-5% auf <11% Höhere Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit</p>
<p>Projektreferenzen</p>	<p>01/2001 - 08/2001 Projekt: Entwicklung eines neuen Geschäftsfeldes Ziel: Aufbau eines Geschäftsfeldes zur Optimierung von bestehenden ERP-Systemen Rolle: Projektmanager</p>

	<p>Ansprechpartner: Vorstand, Geschäftsführung</p> <p>Projektbudget: 1.1 Mio Euro</p> <p>Projektmitarbeiter: 8 Berater (weltweites Projektteam)</p> <p>Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluierung des Marktpotentials Ermittlung der benötigten personellen Kapazitäten Erstellung des „Go to Market“ Konzeptes Entwicklung des Service Offerings Planung und Durchführung von Kundenakquisemaßnahmen <p>Ergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neues Geschäftsfeld für Capgemini Vorhandensein von Marketing- und Vertriebsunterlagen Funktionierendes „Go to Market“ Konzept
11/2000 - 06/2001	<p>Projekt: Einführung von SAP R/3 HR</p> <p>Kunde: Deutsches Entsorgungsunternehmen</p> <p>Ziel: Ablösung des bestehenden HR-Systems bei gleichzeitiger Integration von mehr als 50</p>

Tochtergesellschaften.
Herausforderung: Sicherstellung des Einföhrungstermins trotz massiven Zeitverzuges, welcher durch den unterschätzten Integrationsaufwand bei der Zusammenführung von mehr als 50 Tochtergesellschaften verursacht wurde. Hinzu kam die Kündigung der Projektleitung sechs Wochen vor dem geplanten Go Live-Termin. Dies führte zu erheblichen Spannungen zwischen dem Kunden und dem Beratungshaus.
Rolle: Krisen- & Projektmanager
Ansprechpartner: Vorstand, Geschäftsführung
Projektvolumen: 3.000 Beratungstage
Projektbudget: 3.3 Mio Euro
Projektmitarbeiter: 8-10 Berater zzgl. 15-20 Kundenmitarbeiter
Tätigkeiten: Aufnahme der Ist-Situation
Neustrukturierung des Projektes
Erarbeitung und Validierung von Alternativplänen
Erstellung der Projektplanung
Durchführung von Projektcontrolling und Projektqualitätsmaßnahmen
Managen von Abweichungen

	<p>Ergebnisse: Pünktliche Zahlungen von Lohn- und Gehältern Integration der HR-Software bei allen Tochtergesellschaften Vereinheitlichung der HR Prozesse Know-how-Transfer Verbesserung der Kundenbeziehung</p>
<p>Projektreferenzen</p>	<p>04/2000 - 10/2000 Projekt: Einführung eines Finanzreportingsystems auf Basis von SAP R/3 Ziel: Aufbau und Einführung eines Finanzreportingsystems zur Sicherstellung einer täglich durchzuführenden Bilanzierung mit Hilfe von SAP R/3. Herausforderung: Termingerechte Einführung und die Zusammenarbeit mit mehr als zehn unterschiedlichen Nationen</p>

und deren individuellen Befindlichkeiten. Aufgrund der Einmaligkeit des Kunden und der Auftragsstellung, konnten nicht auf Erfahrungen aus Referenzprojekten zurückgegriffen werden.

Rolle:
Projektleiter

Ansprechpartner:
Finanzdirektor,
IT-Leitung

Projektvolumen:
1.200
Beratungstage

Projektbudget:
1,5 Mio
Euro

Projektmitarbeiter:
: 10-12
Berater
zzgl. ca.
10-15
Kundenmitarbeiter

Tätigkeiten:

- Aufnahme bestehender Prozesse

Redesign von Prozessen und Systemen
Erstellung der Projektplanung
Durchführung von Projektcontrolling und Projektqualitätsmaßnahmen
Management von Abweichungen
Durchführung von Projektstatistiken
Sicherstellung des Know-how-Transfers

Ergebnisse:

- Einhaltung des Go-Li

	<p>fe-Termine s Funktionierendes Finanzreportingsystem Projektrealisierung innerhalb des vorgegebenen Projektbudgets Geschulte Endanwender Gute Kundenbeziehung</p>
<p>08/1999 - 03/2000</p>	<p>-Projekt: Einführung eines neuen Controllingsystems bei einem deutschen Automobilbauer Ziel: Entwicklung, Aufbau und Einführung eines neuen Controllingsystems</p>

Rolle:
Projektleiter
Ansprechpartner
: Leiter Controlling (zweite Führungsebene)
Projektvolumen:
1.500 Beratungstage
Projektbudget:
2,1 Mio Euro
Projektmitarbeiter
: 6-8 Berater zzgl. 10-12 Kundenmitarbeiter
Tätigkeiten:
Überprüfung / Neudefinition von KPI's Design von Controllingprozessen und Reports Erstellung eines Pflichtenheftes Erstellung der Projektplanung Erarbeitung von Alternativmöglichkeiten bei Unstimmigkeiten und Projektabweichung

en
Durchführung von
Projektcontrolling
und
Projektqualitätsmaßnahmen
Managen von
Abweichungen
Durchführung von
Projektstatusmeetings
Sicherstellung des
Know-how-Transfers

Ergebnisse:
Neues
Controlling-Konzept
Termingerechte
Fertigstellung
Geschulte
Endanwender
Gute
Kundenbeziehung

Projektreferenzen 05/1999 - 07/1999

Projekt: Auswahl und Einführung eines geeigneten Marketinginformationssysteme
Ziel: Erhöhung der Kundentransparenz unter Zuhilfenahme eines geeigneten Marketinginformationssysteme.
Rolle: Teilprojektleiter
Ansprechpartner: Bereichsleitung
Projektvolumen: 800 Beratungstage
Projektbudget: 1,0 Mio Euro
Projektmitarbeiter: 3 Berater zzgl. 8-10 Kundenmitarbeiter
Tätigkeiten:

- Prüfung der technischen Realisierbarkeit der neu erarbeiteten Prozesse
- Entwicklung von Alternativprozessen
- Durchführung von Workshops
- Aufzeigen von

	<p>Verbesserungsmöglichkeiten Sicherstellung des Know-how-Transfers</p> <p>Ergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl und Einführung eines geeigneten Marketinginformations-systems <p>Einhaltung des Projektbudgets Termingerechter Go-Life Know-how-Transfer Aufbau einer nachhaltigen Kundenbeziehung</p>
<p>01/1999 - 04/1999</p>	<p>Projekt: Einführung einer ERP-Software PSIPENTA Ziel: Einführung der ERP-Software PSIPENTA in den Bereichen Logistik, Finanzen und Controlling Herausforderung: Aufgrund der Internationalität des Kunden sowie dessen Anforderungen, mussten bedeutende Systemweiterentwicklungen vorgenommen werden. Hierdurch kam es zu einer erheblichen Verzögerung des Go Life-Termins, sowie zu Budgetüberschreitungen. Rolle: Projektmanager im internationalem Umfeld Ansprechpartner: Geschäftsleitung Projektvolumen: 600 Beratungstage Projektbudget: 1,0 Mio Euro Projektmitarbeiter: 6-10 Berater zzgl. 8-10 Kundenmitarbeiter Tätigkeiten: Aufnahme der Ist-Situation und Ursachenermittlung Aufzeigen von Verbesserungsmöglichkeiten Neustrukturierung des Projektes Erarbeitung und Validierung von Alternativplänen Koordination der Standortbezogenen Projektteams Durchführung von Projektcontrolling und Projektqualitätsmaßnahmen Managen von Abweichungen Durchführung von Projektstatusmeetings Sicherstellung des Know-how-Transfers</p> <p>Ergebnisse: Einführung der ERP-Software PSIPENTA Know-how-Transfer Weiterentwicklung der Standardsoftware PSIPENTA Gewinnung eines Referenzkunden</p>
<p>Projektreferenzen 01/1997 - 12/1998</p>	<p>Projekt: Einführung SAP R/3 – Retail Rolle: Projektmanager Ansprechpartner: Geschäftsleitung Projektvolumen: 2.600 Beratungstage</p>

	<p>Projektbudget: 3,0 Mio. Euro Projektmitarbeiter: 8-12 Berater zzgl. 20-30 Kundenmitarbeiter Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none">• Aufnahme der bestehenden Prozesse und Systeme Prozess-Redesign auf Basis von SAP R/3 Durchführung von Kundenworkshops Durchführung von Projektcontrolling und Projektqualitätsmaßnahmen Managen von Abweichungen Durchführung von Projektstatusmeetings Sicherstellung des Know-how-Transfers <p>Ergebnisse:</p> <ul style="list-style-type: none">• Termingerechter Go-Life Einhaltung des Projektbudgets Einführung neuer Prozesse in den Bereichen, Vertrieb, Materialwirtschaft, Logistik, Finanzen und Controlling Sicherstellung des Know-how-Transfers
--	---

Quellen-URL (abgerufen am 24.05.2012 - 03:56):

<http://www.interconomy.de/profil/c782vqfhjs/unternehmensberater-projektmanager-im-controlling-prozessberatung-aufbau-neuer-geschaeftsfelder>