

Strategie, Nutzen, Vertrieb, Prozesse, Transformation, Trainer, Moderator

Persönliche Daten	
Name	Karl-Heinz Hellmann
Methodenwissen	Maschinenbau, RWTH Aachen * Dipl.-Ing. Fertigungstechnik * Dr.-Ing. Regelungs- und Systemtechnik Dipl. Consultant, St. Galler Business School, CH Advanced Communicator Gold, Toastmasters International
Auszeichnungen	Best of Industriepreis 2016 & 2017 & 2018 Best of Innovationspreis IT 2015 Top Trainer D-A-CH 2016 Aufnahme in Deutsches Redner-Lexikon 2016
Jahrgang	1959
Familie	verheiratet, zwei erwachsene Töchter, zwei Enkel



Praxiserfahrung internationaler Mittelstand und Konzerne	
1989 – 1991	Produktmanager USA, Prozessautomation
1992 – 1994	Verkaufsleiter, Prozessautomation
1995 – 1998	Top Management Consultant, Geschäftsleiter Vertrieb & Service, Industrieautomation
1998 – 2001	Geschäftsführer ERP-, eBusiness- und CRM-Softwarehäuser
2002 – 2010	Top Management Consultant, Senior Principle Consultant, Business Analyst
seit 2007	selbständiger Senior Principle Consultant, <u>Chaos-Exorzist</u> , agiler <u>Programmsteuerer</u> (PMO), Business Analyst, Trainer, Moderator, Lizenzgeber, Redner, <u>Autor</u> , Serienunternehmer

Kompetenzen	
Strategie	<u>Strategietraining</u> <u>Keynote-Speaker</u> „So bringen Sie Ihre PS auf die Straße“, „Das Selbstheilungsprinzip“, „Unmögliches machen“, „Wie steuere ich Chaos?“ <u>Strategic & Commercial Due Diligences, Post Merger Integration</u> Entwicklung & Betrieb <u>innovativer Geschäftsmodelle</u> Entwicklung & Betrieb eigener & fremder <u>Franchise-Systeme</u>
Vertrieb & Nutzen	Um- & Auf- & Ausbau von Landesorganisationen im In- und Ausland Prozessoptimierungen: Angebotserstellung, Auftragsabwicklung, Neukundengewinnung, Nutzenschätzung in Euro (<u>Benefit Points</u>) Kundenbeziehungsmanagement Geschäftskunden, CRM-Einführungen/-Sanierungen Einführung Vertriebsmethoden mit automatischer Vorschau und Schätzung Abschlussquote, Überzeugungsprozess, Reklamationsmanagement
Outsourcing	<u>Managed Zero Clients, IT-Management & Service & Verwaltung & Neukundengewinnung</u>
Projekte & Programme & Prozesse	Einführung quantitatives (in Euro) Projektportfoliomanagement (<u>Benefit Points</u>), agiles <u>Programm-</u> & Multiprojektmanagement, Projekt-Coach, Projektanierung (<u>Turbo Scrum</u>), <u>Geschäftsprozessoptimierungen</u> , Entfeinerungen, <u>Fachkonzepte</u> Big Data, AgilePM, Confluence, PRINCE2, ITIL, Telekommunikation
Kommunikation	Veränderungsmanagement, Transformation, Moderation, De-Eskalation, Konfliktmanagement

Referenzen Senior Principle Consultant	
Kartenhersteller, NL 2019	<ul style="list-style-type: none"> ■ STRATEGIE kompakt Quick-Start
Konzern Automobilzulieferer Tier 1 2019	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROSTEU kompakt Multiprogram Multiproject Controller Testing Krisenprojekte
Konzern Automobilzulieferer Tier 1 2018	<ul style="list-style-type: none"> ■ Executive Interim Manager Level 2 Global Testing 300 interne/externe Mitarbeiter als Chaos-Exorzist kommissarisch Head of Product Development /Component Test Asia kommissarisch Manager Requalification Germany ■ PROSTEU kompakt Multi-Programm- und Projektsteuerung 7 Krisenprojekte Einführung PROSTEU kompakt weekly One Pager Status Report für alle Projektleiter Status rot ■ 12 Punkte-Plan Krisenmanagement ■ Moderation De-Eskalationen ■ harte Priorisierung Projekte gem. verfügbarer Ressourcen temporäre Nutzung interner Ressourcen aus Produktion, Entwicklung, Qualitätssicherung ■ Top Management Beratung Level 1 ■ Reorganisationsvorschlag Global Bottom up lean Triadenorganisation mit extremer Reduzierung Mittelmanagement und Schnittstellen sowie Einführung Executive PMO ■ Sell & Lease Back altes Equipment in USA mit Einbindung zusätzlichen breiter Outsourcing-Services zur effizienten Lösung der dramatischen Ressourcen- Situation ■ Prozessoptimierung Testing PROZOPT kompakt Automotive SPICE 3.0/DOORS/SBM/CM Dimensions ■ Prozessdokumentation PROZOPT kompakt Budgetierung ■ Einführung Wissensmanagement Trainer, Technischer Redakteur, eLearning ■ globale Einführung daily Briefing/De-Briefing als 60 sec. Stehung ■ Einführung Risk Cockpit (IATF-Audit Warning), Risk Assessment und First Cut Risk Assessment ■ Einführung PROSTEU kompakt Virtual Global Team Management weekly Status Calls ■ Einführung Begründung BANF, Wirtschaftlichkeitsrechnung ■ Sammlung und Verteilung good und best practices unterschiedlicher Berichte und KPIs

	<ul style="list-style-type: none"> ■ Neueinstellungen Test Lab Manager Americas, Test Lead Engineers Asea, eigener Nachfolger und Test Lead Engineers Shanghai ■ Eskalation an Executive Board: drei Stufen-Lösung Head of Product Development / Component Test Asia ■ Einführung Manuelles Mind Mapping und Elevator Pitch ■ Intercultural Communication China ■ Motivationsrede USA: Crawl, Walk, Run am Selbstbeispiel 8h tot ■ Coaching Resonanzprinzip, Einleitung Kulturwandel ■ ausführliche Übergabe an festangestellten Nachfolger ■ globales Outsourcing aller Soft Skill Seminare ■ 100 % Reisetätigkeit: 25 % USA, 25 % NRW, 25 % China, 25 % NRW
Bank 2018	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROSTEU kompakt Projektsteuerung DSGVO
Immobilien- gesellschaft 2017	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROMAN kompakt Individualtraining ■ VERTRIEB kompakt Optimierung Angebotsannahmeprozess, Buying Center Management
Konzern Healthcare 2016 - 2017	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROMAN kompakt PMO für weltweites BI-Programm mit 17 Teilprojekten, SAP BW, Big Data, Near-Shore/US ■ PROSTEU kompakt Multiprojektmanagement 7 BI-Projekte Ablösung Vertriebsinformationssystem Single Sales and Controlling Planning Dashboard SAP BW, Big Data Projektsteuerung GMQ BI Plattform Tableau, Big Data Projektsteuerung Reverse Engineering Global Website Template, von Off-Shore MS Sharepoint nach OpenText WSM Projektsteuerung Erweiterung Intranet Near-Shore MS Sharepoint ■ RECRUITING kompakt Steuerung von 110 Personalvermittlern bei der Suche nach 7 Software Architekten SAP BW und 7 Entwicklern Near-/Off-Shore Geschäftsprozessoptimierung Recruiting
Konzern Automobilzulieferer Tier 1 seit 2016	<ul style="list-style-type: none"> ■ STRATEGIE kompakt Blitz ■ VERTRIEB kompakt Optimierung Angebotsannahmeprozess
Konzern Automobilhersteller	<ul style="list-style-type: none"> ■ STRATEGIE kompakt Quick Start Aufgabenneuverteilung intern/extern

2015	<ul style="list-style-type: none"> ■ Coaching Teamkonflikt
Konzern Healthcare 2011 - 2015	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau PMO mit autom. Statusberichtsgenerator North America Manufacturing Strategy (11 Gebäude, englisch) 5-Jahres-Budget 500 Millionen US\$, Anlagenbau Einführung Global Process Design PROZOPT kompakt, STRATEGIE kompakt Quick Start und Risk Management mit Mind Mapping Management Beratung, Moderation, Transformation in Programmorganisation ■ Aufbau PMO mit autom. Statusberichtsgenerator Global Serialization System (9 Projekte, englisch) 5-Jahres-Budget 250 Millionen Euro, Anlagenbau Einführung Global Process Design PROZOPT kompakt Moderation, Transformation in Programmorganisation ■ Sanierung SAP-Projekt Mittelfristplanung Audit und Sanierungskonzept Einführung Release, Change und Incident Management (ITIL) Projektsteuerung (PMO) ■ PMO SAP Globales Einkaufsreporting, Katalogwesen und globale Einkaufshierarchie ■ Fachkonzept + PMO Einführung Tax Tool (SAP Add-on) ■ Pre Sales Consulting Process Consulting End to End UK ■ Projekt-Coaching Abnahme SAP HR NL ■ Coaching Projektmanager PROMAN kompakt ■ Management Beratung
Konzern Transport & Logistik 2011 - 2012	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reverse-Dokumentation digitales Planarchiv mit DATMOD kompakt Erweiterung und Erstellung Fachkonzept digitale Bauakte Einführung Releaseplanung Fachliche Leitung UML-Dokumentation
Automobilzulieferer Tier 2 2009 -2011	<ul style="list-style-type: none"> ■ STRATEGIE kompakt Blitz
Konzern Healthcare 2009	<ul style="list-style-type: none"> ■ PROZOPT kompakt Einkaufsprozess ■ Benefit Points-Schätzverfahren IT-Großprojekt

Referenzen Inhouse Top Management Consultant

Konzern Transport & Logistik

Immobilienverwaltung

Dienstleistungsgesellschaft

Konzern Glasherstellung

EU

2002 – 2010

- Strategie- und Visionsentwicklung
Businessplan EU-Projekt grenzüberschreitender Informationsaustausch Cargo (englisch) – Best Practice-Projekt
Business Plan Generalunternehmerschaft Ticketautomaten
Business Plan Geschäftsfeld „Geschäftsprozessoptimierung“
Business Plan Geschäftsfeld „Strategie & Organisation“
- Einführung geschäftsbereichsübergreifendes Programmmanagement zur Operationalisierung der Strategie (Planung und Steuerung)
- Vorprojekte Einführung Materialwirtschaft, Wirtschaftlichkeitsrechnung, Machbarkeitsstudie, Angebot
Vorprojekt Insourcing, Potentialanalysen, Lösungsfindung, Qualitätssicherung, Entwicklung Templates
Vorprojekt Geschäftsprozessoptimierung Lizenzmanagement
Vorprojekt Pre-Due Diligence und Due Diligence B2C- und B2B-CRM, Big Data
Geschäftsprozesse sowie Liefer- und Leistungsgrenzen Dienstleister
- Interim Management CIO-Ergänzung auf Zeit:
Rollout Nebenkostenabrechnung SAP RE
Vorprojekt Dokumentenmanagementsystem mit Wirtschaftlichkeitschätzung
Konzept Zusammenführung Steckbriefe (Reporting)
Konzept Redesign Baubestand u.a.
Reverse-Dokumentation Stationspreissystem mit [DATMOD kompakt](#)
Reverse-Dokumentation Planungs- und Reportingtool mit [DATMOD kompakt](#)
Interim Management Zentrale Prozesssteuerung
Interim Management Leistungskatalogmanager
- Geschäftsprozessoptimierung debitorische Prozesse
Geschäftsprozessoptimierung Wissensmanagement
Geschäftsprozessoptimierung Budgetierungsprozess
Geschäftsprozessoptimierung Insourcing
Geschäftsprozessoptimierung Prozess-Board und Sitzungsprotokolle
Geschäftsprozessoptimierung Leistungsportfoliomanagement
Prozessdesign Programmmanagement
Prozessdesign schnelle Bereitstellung
Konzept Release-Management Prozessdatenbank
Konzept Drittmarktlizenzen
Konzept Workshop Zentrale Prozessmanager
- Audit CRM-, Help Desk- und eBusiness-Projekte
Audit Projekt-Controlling
Audit Ressourcendatenbank/Global Sourcing-Pilotprojekt
Audit verschiedene Steckbriefe
Audit Prozessmodell Wettbewerber
Audit Prozesse und Kalkulationsmodell Insourcing
Audit Geschäftsprozessoptimierung Lizenzmanagement inkl. Werkzeuge
Audit Topologiedatenbank
Audit schneller Bereitstellungsweg
- Organisationsberatung Help Desk/ITIL-Einführung
- Angleichung Prozessmodelle und an 6-Sigma
Prozessmodell mit CMMI/ITIL-Referenz
Einführung Schätzmodell Benefit Points (Nutzenentwicklung)
Interview Benefit Management durch ebs
- Planung und Steuerung Teilprojekt Lizenzmanagement

Multiprojektmanagement
Projekt-Coaching
strategisches und taktisches Coaching Führungskräfte
taktisches und fachliches Coaching Mitarbeiter

- Koordination Gremiengenehmigungen 4 unterschiedlicher Bahnunternehmen für weltweiten Vertrag mit einem großen Datenbankhersteller
Erstellung von Vorstands- und Geschäftsführungsbeschluss- sowie Informationsvorlagen
- Werkzeuge zur internen Vertriebssteuerung
Aufbau neuer Themenfelder „Vertrieboptimierung“ und „Interim Management“
Übersicht Vertriebsmethoden und Managementempfehlungen
Pre Sales Consulting
- Vorschlag Einführung Lernende Organisation
Vorschlag Inkubator (Self-Outplacement)
Konzept Veröffentlichung Organisationsänderung
- Moderation komplexer (Geschäftsbereichsleiter-)Sitzungen und Werkstätten
Training [Manuelles Mind Mapping](#) I – VI

Executive Management Experience Business

Büroautomation

<p>CRM/Workflow-Softwarehaus Schweiz 2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 7 Mio. € Umsatz, 12 + 34 Mitarbeiter ■ Aufbau der Landesorganisation in Deutschland ■ Lead-Logistik-Konzept CeBIT ■ Internationales Partnermanagement ■ Strategische Zielgruppenanalyse ■ Einführung Verkaufsmethodik "Winning Complex Sales" ■ Outsourcing Call Center Neukundengewinnung ■ Optimierung Auftragsabwicklung spez. mit Franchise-Partnern ■ Einführung garantierte Angebotserstellungszeiten
<p>eBusiness/Help-Desk-Softwarehaus Schweiz 2000</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 7 Mio. € Umsatz, 12 Mitarbeiter, Mitglied der Konzernleitung ■ Strategieentwicklung Konzern ■ Aufbau der Landesorganisation in Deutschland ■ Post Merger ■ Turnaround Management ■ Geschäftsprozessoptimierung ■ Einführung Verkaufsmethodik "Strategisches Verkaufen"
<p>ERP-Softwarehaus 1998 – 2000</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 22 Mio. € Umsatz, 70 Mitarbeiter Entwicklung, 50 Mitarbeiter Vertrieb im Ausland ■ Umfangreiche Optimierung der gesamten Ablauforganisation ■ Strategische Planung und Aufbau neuer Geschäftsbereiche ■ Aufbau einer externen Produktion im Ausland und im Inland ■ Aufbau internationaler Kooperationen, fachlich und vertrieblich ■ Ausbau einer internationalen Vertriebsorganisation ■ Aufbau eines Personalmarketings

Industrieautomation 1995 – 1998	<ul style="list-style-type: none">■ 25 Mio. € Umsatz, 28 + 68 (Ausland) + 9 Mitarbeiter (outsourced)■ Strategieentwicklung & Geschäftsfelderweiterungen & Umsetzung■ Turnaround Management■ Geschäftsprozessoptimierung■ Outsourcing■ Vertriebscontrolling■ Internationale Vertriebsreorganisationen & Post Merger■ Diverse vertriebsbezogene IT- & Internet- & CRM-Projekte
Prozessautomation 1992 – 1994 1990	<ul style="list-style-type: none">■ Diverse Reorganisationsprojekte: ISO 9001, Total Quality Management, Time Base Management, Customer Focus■ Projektmanager CRM: Angebotsgenerator und Installed Base■ Projektmanager CRM: Angebotsnavigator
Multiprojektmanagement 1981 - 1989	<ul style="list-style-type: none">■ Diverse Projekte Industrieforschung