

## Strategie, Nutzen, Vertrieb, Prozesse, Projekte, Transformation

Persönliche Daten	
<b>Name</b>	Karl-Heinz Hellmann
<b>Methodenwissen</b>	Maschinenbau, RWTH Aachen * Dipl.-Ing. Fertigungstechnik * Dr.-Ing. Regelungs- und Systemtechnik Dipl. Consultant, St. Galler Business School, CH Advanced Communicator Gold, Toastmasters International
<b>Auszeichnungen</b>	Best of Industriepreis 2016 & 2017 & 2018 Best of Innovationspreis IT 2015 Top Trainer D-A-CH 2016 Aufnahme in Deutsches Redner-Lexikon 2016
<b>Jahrgang</b>	1959
<b>Familie</b>	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
<b>seit 2007</b>	Senior Principle Consultant, <u>Chaos-Exorzist</u> , agiler <u>Programmsteuerer</u> (PMO), Business Analyst, Interim Manager, Trainer, Moderator, Lizenzgeber, Redner, <u>Autor</u> , Dozent, Serienunternehmer

Kompetenzen	
<b>Strategie</b>	<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 &amp; Commercial Due Diligences, Post Merger Integration</u> Entwicklung & Betrieb <u>innovativer Geschäftsmodelle</u> Entwicklung & Betrieb eigener & fremder <u>Franchise-Systeme</u>
<b>Vertrieb &amp; Nutzen</b>	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
<b>Outsourcing</b>	<u>Managed Zero Clients, IT-Management &amp; Service &amp; Verwaltung &amp; Neukundengewinnung</u>
<b>Projekte &amp; Programme &amp; Prozesse</b>	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
<b>Kommunikation</b>	Veränderungsmanagement, Transformation, Moderation, De-Eskalation, Konfliktmanagement

Referenzen Senior Principle Consultant	
Kartenhersteller, NL  2019	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <a href="#">STRATEGIE kompakt</a> Quick-Start</li> </ul>
Konzern Automobilzulieferer Tier 1  2019	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <a href="#">PROSTEU kompakt</a> Multiprogram Multiproject Controller Testing Krisenprojekte</li> </ul>
Konzern Automobilzulieferer Tier 1  2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Executive Interim Manager Level 2 Head of Global Testing 350 interne/externe Mitarbeiter als <a href="#">Chaos-Exorzist</a> kommissarisch Head of Product Development /Component Test Asia kommissarisch Manager Requalification Germany</li> <li>■ <a href="#">PROSTEU kompakt</a> Multi-Programm- und Multi-Projektsteuerung 7 Krisenprojekte Einführung <a href="#">PROSTEU kompakt</a> weekly One Pager Status Report für alle Projektleiter Status rot</li> <li>■ 12 Punkte-Plan Krisenmanagement</li> <li>■ Moderation De-Eskalationen</li> <li>■ harte Priorisierung Projekte gem. verfügbarer Ressourcen temporäre Nutzung interner Ressourcen aus Produktion, Entwicklung, Qualitätssicherung</li> <li>■ Top Management Beratung Level 1</li> <li>■ Reorganisationsvorschlag Global Bottom up lean Triadenorganisation mit extremer Reduzierung Mittelmanagement und Schnittstellen sowie Einführung Executive PMO</li> <li>■ Sell &amp; Lease Back altes Equipment in USA mit Einbindung zusätzlichen breiter Outsourcing-Services zur effizienten Lösung der dramatischen Ressourcen-Situation</li> <li>■ Prozessoptimierung Testing <a href="#">PROZOPT kompakt</a> ASPICE 3.0/DOORS/SBM/CM Dimensions</li> <li>■ Prozessdokumentation <a href="#">PROZOPT kompakt</a> Budgetierung</li> <li>■ Einführung Wissensmanagement Trainer, Technischer Redakteur, eLearning</li> <li>■ globale Einführung daily Briefing/De-Briefing als 60 sec. Stehung</li> <li>■ Einführung Risk Cockpit (IATF-Audit Warning), Risk Assessment und First Cut Risk Assessment</li> <li>■ Einführung <a href="#">PROSTEU kompakt</a> Virtual Global Team Management weekly Status Calls</li> <li>■ Einführung Begründung BANF, Wirtschaftlichkeitsrechnung</li> <li>■ Sammlung und Verteilung good und best practices unterschiedlicher Berichte und KPIs</li> <li>■ Neueinstellungen Test Lab Manager Americas, Test Lead Engineers Asea, eigener</li> </ul>

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

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

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

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