

155 Projekte, Prozesse, Transformation, Trainer, Moderator, Strategie

Persönliche Daten	
Name	Karl-Heinz Hellmann
Zertifikate	Maschinenbau, RWTH Aachen * Dipl.-Ing. Fertigungstechnik * Dr.-Ing. Regelungs- und Systemtechnik Dipl. Consultant, St. Galler Business School, Schweiz Advanced Communicator Gold, Toastmasters International 12 Management- & 8 Vertrieb- & 11 Technik-Zertifikate PRINCE2, Unified Security Cert+ Auditor für KMUs (2020)
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, vier Enkel
	
Praxiserfahrung internationaler Mittelstand und Konzerne	
1989 – 1991	Produktmanager USA, Prozessautomation
1992 – 1994	Verkaufsleiter, Prozessautomation
1995 – 1998	Top Management Consultant, Geschäftsbereichsleiter Vertrieb & Service, Industrieautomation
1998 – 2001	Geschäftsführer ERP-, eBusiness- und CRM-Softwarehäuser
2002 – 2010	Top Management Consultant, Senior Principle Consultant, Business Analyst
seit 2007	Senior Principle Consultant, Chaos-Exorzist , agiler Programmsteuerer (PMO), Business Analyst, Interim Manager, Auditor, Trainer, Moderator, Lizenzgeber, Redner, Autor , Dozent, Serienunternehmer
Kompetenzen	
Strategie	<u>Strategietraining</u> <u>STRATEGIE kompakt</u> <u>Keynotes: „Wie steuere ich Chaos?“</u> , <u>„Warum scheitern Projekte?“</u> , <u>„Wie geht Digitalisierung?“</u> <u>„So bringen Sie Ihre PS auf die Straße“</u> , <u>„Unmögliches machen“</u> , <u>„Das Selbstheilungsprinzip“</u> <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 <u>VERTRIEB kompakt</u> 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, Messetraining
Outsourcing	<u>Managed Zero Clients, IT-Management & Service & Verwaltung & Neukundengewinnung</u> <u>FIRMA kompakt</u>
Projekte & Programme & Prozesse	Einführung quantitatives (in Euro) Projektportfoliomanagement <u>Benefit Points</u> agiles <u>Programm-</u> & Multiprojektmanagement, Projekt-Coach, Projektsanierung <u>lean PMO</u> Business Analyst <u>Geschäftsprozessoptimierungen</u> , Entfeinerungen, <u>Fachkonzepte</u> Big Data, AgilePM, Jira, Confluence, PRINCE2, ITIL, IT Security für KMUs, ASPICE 3.0, Telekommunikation
Kommunikation	Veränderungsmanagement, Transformation, Moderation, De-Eskalation, Konfliktmanagement

Referenzen Senior Principle Consultant: seit 2002 155 erfolgreiche Projekte	
Professionelles Textilmanagement 2021 - 2022	<ul style="list-style-type: none"> ■ PMO, Multi-Projektsteuerung Aufbau PMO europaweiter WLAN-Rollout und Standardisierung IT-Infrastruktur für 32 Niederlassungen als Chaos-Exorzist Aufbau des Berichtsystems mit automatisiertem Erfüllungsgradrechner Aufbau automatisierter Meilensteintermine-Rückwärtsrechner PROSTEU kompakt Multi-Program Multi-Project Controller Übergabe an Regelorganisation ■ Business Analyst Prozessoptimierung IT-Infrastruktur mit PROZOPT kompakt
2020 bis heute	<ul style="list-style-type: none"> ■ Software Development mit DATMOD kompakt & Implementation Weltneuheit lean PMO
Kartenhersteller, NL 2019	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strategieentwicklung STRATEGIE kompakt Quick-Start
Konzern Automobilzulieferer Tier 1 2019	<ul style="list-style-type: none"> ■ PMO, Multi-Projektsteuerung PROSTEU kompakt Multiprogramm- Multiprojekt-Steuerung Testing ■ Risikomanagement 7 Krisenprojekte
Konzern Automobilzulieferer Tier 1 2018	<ul style="list-style-type: none"> ■ Executive Interim Manager Level 2 Head of Global Testing 350 interne/externe Mitarbeiter als Chaos-Exorzist kommissarisch Head of Product Development /Component Test APAC kommissarisch Manager Requalification Germany ■ PMO, Multi-Projektsteuerung PROSTEU kompakt Multi-Programm- und Multi-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 Einführung PROSTEU kompakt Virtual Global Team Management weekly Status Calls ■ Risikomanagement Einführung PROMAN kompakt Risk Cockpit (IATF-Audit Warning), Risk Assessment und First Cut Risk Assessment ■ Business Analyst 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 ASPICE 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 Begründung BANF, Wirtschaftlichkeitsrechnung Sammlung und Verteilung good und best practices unterschiedlicher Berichte und KPIs Business Analyst globales Outsourcing aller Soft Skill Seminare ■ Neueinstellungen Test Lab Manager Americas, Test Lab Manager APAC, eigener Nachfolger und Test Lead Engineers Shanghai zweimonatige Übergabe an festangestellten Nachfolger ■ Top Management

Referenzen Senior Principle Consultant: seit 2002 155 erfolgreiche Projekte	
	<p>Eskalation an Executive Board Personalengpass USA drei Stufen-Lösung Head of Product Development / Component Test APAC Beratung Level 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Coaching Einführung Manuelles Mind Mapping und Elevator Pitch Intercultural Communication China Motivationsrede USA: Crawl, Walk, Run am Selbstbeispiel 8h tot Resonanzprinzip, Einleitung Kulturwandel ■ 100 % Reisetätigkeit: 25 % USA, 25 % NRW, 25 % China, 25 % NRW
Bank 2018	<ul style="list-style-type: none"> ■ Projektsteuerung DSGVO PROSTEU kompakt
Immobilien- gesellschaft 2017	<ul style="list-style-type: none"> ■ Training PROMAN kompakt Individualtraining VERTRIEB kompakt Business Analyst Optimierung Angebotsannahmeprozess, Buying Center Management
Konzern Healthcare 2016 - 2017	<ul style="list-style-type: none"> ■ PMO, Multi-Projektsteuerung PROSTEU kompakt PMO für weltweites BI-Programm mit 17 Teilprojekten, SAP BW, Big Data, Near-Shore/US Ablösung Vertriebsinformationssystem Single Sales and Controlling Planning Dashboard SAP BW, Big Data GMQ BI Platform Tableau, Big Data Reverse Engineering Global Website Template von Off-Shore MS Sharepoint nach OpenText WSM Erweiterung Intranet Near-Shore MS Sharepoint ■ Coaching Resonanzprinzip ■ Neueinstellungen RECRUITING kompakt Steuerung von 110 Personalvermittlern bei der Suche nach 7 Software Architekten SAP BW und 7 Entwicklern Near-/Off-Shore ■ Business Analyst Geschäftsprozessoptimierung Recruiting
TK-Consulting 2016	<ul style="list-style-type: none"> ■ Business Development Warm-Akquisition ISDN-Ablösung VERTRIEB kompakt
Konzern Automobilzulieferer Tier 1 2016	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strategieentwicklung STRATEGIE kompakt Blitz ■ Business Analyst Optimierung Angebotsannahmeprozess VERTRIEB kompakt

Referenzen Senior Principle Consultant: seit 2002 155 erfolgreiche Projekte	
Konzern Automobilhersteller OEM 2015	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strategieentwicklung Aufgabenneuverteilung intern/extern STRATEGIE kompakt Quick Start ■ Coaching Teamkonflikt
Konzern Healthcare 2011 - 2015	<ul style="list-style-type: none"> ■ PMO, Multi-Projektsteuerung Aufbau PMO mit autom. Statusberichtgenerator North America Manufacturing Strategy (11 Gebäude) 5-Jahres-Budget 500 Millionen US\$, Anlagenbau Moderation, Transformation in Programmorganisation Aufbau PMO mit autom. Statusberichtgenerator Global Serialization System (9 Projekte, englisch) 5-Jahres-Budget 250 Millionen Euro, Anlagenbau Moderation, Transformation in Regelorganisation PMO SAP Globales Einkaufsreporting, Katalogwesen und globale Einkaufshierarchie ■ Risikomanagement Manuelles Mind Mapping ■ Business Analyst Business Analyst Einführung Global Process Design PROZOPT kompakt Sanierung SAP-Projekt Mittelfristplanung Audit und Sanierungskonzept Einführung Release, Change und Incident Management (ITIL) Fachkonzept + PMO Einführung Tax Tool (SAP Add-on) Pre Sales Consulting Process Consulting End to End UK ■ Strategieentwicklung globaler Einkauf STRATEGIE kompakt Quick Start ■ Top Management Beratung ■ Training, Coaching & Moderation Projektmanager PROMAN kompakt Projekt-Coaching Abnahme SAP HR NL Manuelles Mind Mapping I
Konzern Transport & Logistik 2011 - 2012	<ul style="list-style-type: none"> ■ Business Analyst Reverse-Dokumentation digitales Planarchiv mit DATMOD kompakt Erweiterung und Erstellung Fachkonzept digitale Bauakte Einführung Releaseplanung Fachliche Leitung UML-Dokumentation
Energieversorger 2011	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strategieentwicklung STRATEGIE kompakt Blitz
Automobilzulieferer Tier 2 2009 -2011	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strategieentwicklung STRATEGIE kompakt Blitz
Konzern Healthcare 2009	<ul style="list-style-type: none"> ■ Business Analyst Einkaufsprozess PROZOPT kompakt IT-Großprojekt Benefit Points-Schätzverfahren

Referenzen Inhouse Top Management Consultant

Konzern Transport
& Logistik

Immobilien-
verwaltung

Dienstleistungs-
gesellschaft

Konzern
Glaserherstellung

EU

2002 – 2010

- **Strategieentwicklung**
Businessplan EU-Projekt grenzüberschreitender Informationsaustausch Cargo (englisch) – Best Practice-Projekt
Business Plan Generalunternehmerschaft Ticketautomaten
Business Plan Geschäftsfeld „Geschäftsprozessoptimierung“
Business Plan Geschäftsfeld „Strategie & Organisation“
- **Business Analyst** Einführung geschäftsbereichsübergreifendes Programmmanagement zur Operationalisierung der Strategie (Planung und Steuerung)
- **Business Analyst**
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/Business Analyst:**
Rollout Nebenkostenabrechnung SAP RE
Vorprojekt Dokumentenmanagementsystem mit Wirtschaftlichkeitsschätzung
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
- **Business Analyst**
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
- **Business Analyst**
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
- **Business Analyst** Organisationsberatung Help Desk/ITIL-Einführung
- **Business Analyst**
Angleichung Prozessmodelle und an Six Sigma
Prozessmodell mit CMMI/ITIL-Referenz
Einführung Schätzmodell Benefit Points (Nutzenentwicklung)
Interview Benefit Management durch ebs
Review und Optimierung Process Library

Referenzen Inhouse Top Management Consultant

- **Business Analyst**
Planung und Steuerung Teilprojekt Lizenzmanagement
Multiprojektmanagement
Projekt-Coaching
strategisches und taktisches Coaching Führungskräfte
taktisches und fachliches Coaching Mitarbeiter
- **Business Analyst**
Werkzeuge zur internen Vertriebssteuerung
Aufbau neuer Themenfelder „Vertrieboptimierung“ und
„Interim Management“
Übersicht Vertriebsmethoden und Managementempfehlungen
Pre Sales Consulting
- **Business Analyst**
Vorschlag Einführung Lernende Organisation
Vorschlag Inkubator (Self-Outplacement)
Kommunikationskonzept Veröffentlichung Organisationsänderung
- **Top Management**
Steuerung Gremiengenehmigungen 4 unterschiedlicher Bahnunternehmen für weltweiten
Vertrag mit einem großen Datenbankhersteller
Erstellung von Vorstands- und Geschäftsführungsbeschluss- sowie Informationsvorlagen
Moderation komplexer (Geschäftsbereichsleiter-)Sitzungen und Werkstätten
- **Training** [Manuelles Mind Mapping I – VI](#)

Executive Management Experience Business/Line Organization

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

<p>Industrieautomation 1996 – 1998</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Geschäftsbereichsleiter Vertrieb & Service 25 Mio. € Umsatz, 28 + 68 (Ausland) + 9 (outsourced) Mitarbeiter ■ Turnaround Manager Einführung Vertriebsmethodik „Value Added Selling“ sowie entscheidergerechte Prospekte und Standardpräsentationen regional wechselnde Vertriebstagung mit Trainingsinhalten (War Games) und onsite-Übergabe aktueller Marketingunterlagen-Diskette Verdeckte Markteinführung auf Hannover Messe Geschäftsprozessoptimierung Outsourcing Service
<p>Industrieautomation 1995 - 1996</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Executive Inhouse Top Management Consultant des Vorstandsvorsitzenden (im Range eines Hauptabteilungsleiters) ■ Strategieentwicklung Geschäftsfelderweiterungen & Umsetzung Vertriebscontrolling Post Merger ■ Business Analyst Geschäftsprozessoptimierung Verhinderung verfrühte SAP R/3 Migration Internationale Vertriebsreorganisationen Diverse vertriebsbezogene IT- & Internet- & CRM-Projekte ■ Top Management Auswahl und Einweisung Mobiltelefon für den Vorstandsvorsitzenden Erstellung Artikel für die Hauszeitung im Namen des Vorstandsvorsitzenden Fahrer des Vorstandsvorsitzenden, da Bereitschaft nicht verfügbar war Beratung neuer Dienstwagen, die auch von Vorstandskollegin aufgegriffen wurde
<p>Prozessautomation 1992 – 1994</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verkaufsleiter weltweiter Starverkäufer #1 Neuprodukt 1993 ■ Business Analyst Verkauf Einführung Vertriebsmethodik „Power Based Selling“ Apple/WIN-PPT-Konverter für direkte Nutzung US-Präsentationen Einführung „Monteur bauleitend“ (ohne eigene Monteure) ■ Transformationsmanager Mitglied von versch. Konzern-Re-Org-Projekten ISO 9001 Total Quality Management Time Based Management Customer Focus ■ Projektmanager CRM Angebotsgenerator und Ablösung Installed Base Wettbewerb ■ Systemingenieur verantwortlich für Wirtschaftlichkeitsgarantielauf ■ Programmierung Prozessleitsystem SPS Qualitätsleitsystem

Prozessautomation 1989 - 1991	<ul style="list-style-type: none">■ Product Manager im Werk USA (CT)■ Trainee Vertriebsunterstützung CRM: Entwicklung und Einführung Anlagenkonfigurator mit automatischer Angebotserstellung Zusage Vorstandsvorsitzender unbeschränkte Nutzung aller Manager-Seminare in der hauseigenen Akademie■ Training Einführung Manuelles Mind Mapping bei Vertriebskollegen Entwicklung sowie Training „Grundkurs IT und Regelungstechnik“ für Mitarbeiter und Führungskräfte
Multiprojektmanagement 1981 - 1989	<ul style="list-style-type: none">■ Wissenschaftlicher Assistent und studentische Hilfskraft operative Leitung Sonderforschungsbereich 5 erfolgreiche Projektierungen von Projektanträgen diverse Projekte Industrieforschung (Drittmittel)■ Programmierung Strukturierte Programmierung Pascal B Supervision Assembler Intel 8 Bit, Motorola 16 Bit TI 58 C FORTAN 77 A+B■ Digitalisierungspionier seit 1979