

MICHAEL RÜDIGER

Lösungen finden. Und umsetzen.



Interim Manager & Unternehmensberater

MEHRWERT

Ich bin Problemlöser mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund und langjähriger Erfahrung in IT, Vertrieb, Consulting und Implementierung von Systemen und Prozessen.

Als Interim Manager, Unternehmensberater, Projektleiter und Verhandlungsführer biete ich Ihnen passgenaue Lösungen für ein immer schneller werdendes Unternehmensumfeld aus einer Hand.

Dabei kann ich als zertifizierter Scrum Product Owner und Scrum Master modernstes agiles Wissen in Ihr Unternehmen bringen, wie auch Ihre Projekte als PRINCE2-zertifizierter Projektleiter zum Erfolg führen – dies sowohl klassisch nach der Wasserfall-Methode als auch agil.

LEISTUNGSPORTFOLIO

PROJEKT

- Projektleitung PRINCE2® | SAP Activate
- Projekt Turnaround Management
- Program Management | PMO

ORGANISATION

- Schnittstelle IT / Fachbereiche
- Aufbau von Auslandsstandorten
- Prozessentwicklung | -optimierung

INTERIM MANAGEMENT

- Transformationen
 - Vakanzüberbrückung
- IT | Sales | KAM | CRM | SAP

AUSSCHREIBUNG

- Verhandlungsführung
- Gestaltung Projekt- | Rahmenverträge
- Sourcing | Systemauswahl

ROLLOUT

- Prozess- | Systemrollout
- Training
- Tests

ERFAHRUNG

VERANTWORTUNG



Ergebnisverantwortung p.a.:	bis 1 Mio. €
persönlicher TCV p.a.:	bis 8 Mio. €
Vertragsabschlüsse:	Projekt: bis 19 Mio. € RfCs: bis 24 Mio. €
verantwortetes Projektbudget:	bis 8,5 Mio. €
verwalteter Etat:	bis 44 Mio. € p.a.
Führung:	bis 25 Mitarbeiter
System-Rollout:	38 Länder, 5 Kontinente

UNTERNEHMENSFUNKTIONEN



- 20+ Jahre IT
- 15+ Jahre Sales & Key Account Management
- 10+ Jahre CRM & E-Commerce
- 10+ Jahre Consulting
- 8+ Jahre Projektleitung | Program Management
- 3+ Jahre Finance & Operations

BRANCHEN



- Handel | E-Commerce
- Produktion von Möbeln und Spielwaren
- Professional Services
 - Consulting
 - IT Service Management
 - Software-Entwicklung
- Maschinenbau
- Prozessindustrie

ZERTIFIZIERUNGEN



- Projektleitung:
 - PRINCE 2® Agile Practitioner
- Produktentwicklung
 - Scrum Product Owner (PSPO I)
 - Scrum Master (PSM I)
- Innovationsentwicklung
 - Design Thinking

EINSATZMÖGLICHKEITEN

ROLLEN



Leitung von IT-Teams
Leiter Vertrieb | Key Account Management | CRM
Projektleiter | PMO | Projekt Turnaround Manager
Product Owner
Business Relationship Manager
Verhandlungsführer
Inhouse Consultant

UNTERNEHMENSBEREICHE



100% IT
100% Sales | Key Account Management | CRM
100% Projekt- | Program Management
80% Inhouse Consulting
60% Marketing
25% Geschäftsführung
20% Finance / Controlling

ARBEITSWEISE



hands-on, umsetzend
zielorientiert im Sinne des Unternehmens
engagiert
verantwortungs- und risikobewusst
entscheidungsfreudig

PERSÖNLICHKEIT



durchsetzungsstark, überzeugend
bereichsübergreifend denkend und agierend
international erfahren
flexibel
belastbar
authentisch
loyal und verbindlich

BILDUNG

AUSBILDUNG



Diplom-Kaufmann - Georg-August-Universität Göttingen

Schwerpunkt:

Unternehmensrechnung & Unternehmensleitung

Diplomarbeit:

„Ansätze eines strategischen Controllings für den Vertriebsbereich“

Volkswirtschaftslehre – Johannes-Gutenberg-Universität Mainz

IT-KENNTNISSE



MS DevOps

MS Teams

MS Office 365

MS Dynamics CRM

MS Visio

MS Project

MS Skype

div. Meeting-Tools (Adobe Connect, Zoom, Skype, WebEx,..)

SAP Sales Cloud

SAP Business ByDesign

SAP CRM

SAP ERP Business Suite

Amazon WebServices (AWS)

IT Service Management (ITIL)

Jira

SPRACHEN



Deutsch - Muttersprache

Englisch - verhandlungssicher

Spanisch - Grundkenntnisse

Französisch - Grundkenntnisse

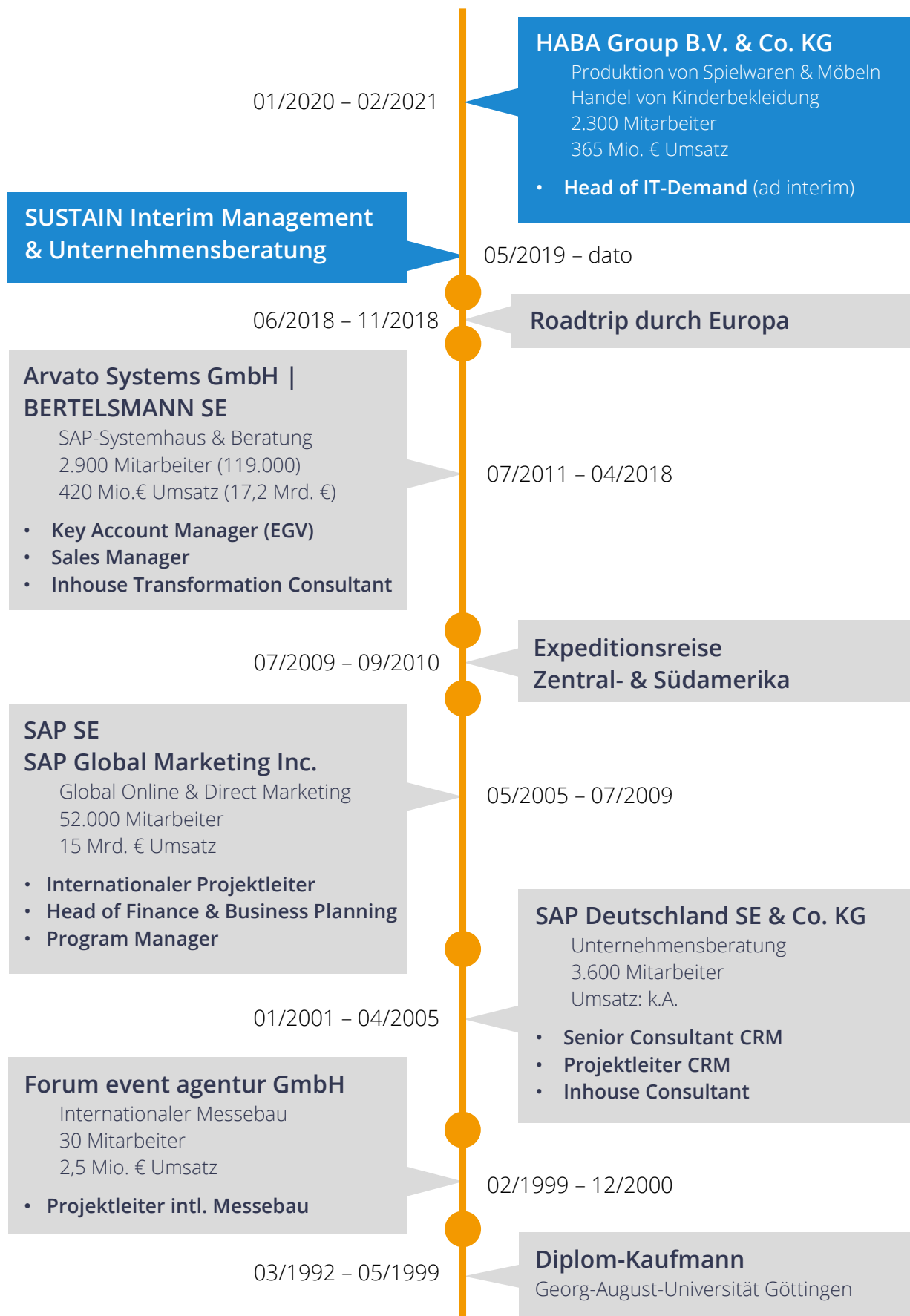
PERSÖNLICHE DATEN



Geburtstag: 14.08.1970

Staatsangehörigkeit: Deutsch

WERDEGANG



PROJEKTLISTE (Auszug)

01/2020 – 01/2021 HEAD OF IT-DEMAND (ad interim) - Aufbau eines IT-Teams als Schnittstelle zwischen IT und Fachbereichen (Anforderungsmanagement, Service Management, Incident Management, Lizenzmanagement)

KUNDE: HABA Group B.V. & Co. KG

KUNDENBRANCHE: Möbel- und Spielzeugproduktion, Handel, E-Commerce

KUNDENGRÖßE: 365 Mio.€, 2.300 Mitarbeiter

AUFGABE: Durch den Aufbau eines IT-Demand-Teams sollte die bisher schlechte Reputation und Akzeptanz der IT bei den Fachbereichen des Kunden maßgeblich verbessert werden.

Dazu sollte ein Anforderungsmanagement erstmalig aufgebaut werden, die Kommunikation der IT in Richtung Fachbereiche verbessert werden, das Service Management samt Service Katalog und auch das Incident Management spürbar verbessert werden.

Zusätzliche, parallele Sonderprojekte:

- Lizenzvermessung und Verlängerung der Microsoft-Lizenzverträge (Enterprise Agreement) für die gesamte HABA-Firmenfamilie
- Umstellung aller Office-Drucker auf neue Druckmanagement-Software

ERGEBNIS: Anforderungsmanagement: Innerhalb von drei Monaten war ein IT-internes Key Account Management-Team zur Anforderungsaufnahme, -prozessierung und -monitoring aufgebaut und produktiv.

Service Management: Nach sechs Monaten waren der Service Prozess und -Katalog derart verbessert, dass u.a. alle Requests zu Corona-bedingter Home Office-Ausstattung sofort oder innerhalb von Tagen bereitgestellt werden konnten, statt wie bisher innerhalb von Wochen.

Incident Management: Nach 11 Monaten konnte ein komplett überarbeiteter und nun Mitarbeiter-orientierter Incident-Prozess produktiv gesetzt werden.

Sonderprojekte: Enterprise Agreement samt CSP-Vertrag und True-Up erfolgreich abgeschlossen. Druck-Management-Lösung umgestellt und die Performance der Office-Drucker wesentlich verbessert.

Alle Verbesserungen wurden durch die Fachbereiche in anonymisierten Umfragen ausgesprochen positiv bewertet.

09/2013 – 04/2018 LEITUNG DES VERTRIEBS und Ergebnisverantwortung für einen Konzern-Key Account mit > 120 Gesellschaften.

BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services

GRÖßE: 420 Mio.€, 2.900 Mitarbeiter

AUFGABE: Der Key Account sollte vom Abnehmer reiner Hosting-Leistungen für seiner IT-Systeme zu einem Kunden des gesamten Leistungsportfolios weiterentwickelt werden. Das Portfolio umfasste u.a. strategische IT-Beratung, Implementierung und Betrieb von Business-Systemen, Lieferung von Software-Lizenzen und Infrastruktur-Hardware, Managed Services sowie Cloud-Services.

ERGEBNIS: Der Kunde konnte zu einem Top10-Account nach Deckungsbeitrag weiterentwickelt werden. Zudem konnte ein Konzern-Rahmenvertrag über das gesamte Leistungsportfolio geschlossen werden.

05/2017 – 08/2017 LEITER DES ANGEBOTSTEAMS bei der Ausschreibung zur Betriebsübernahme von drei Konzern-Rechenzentren

KUNDENBRANCHE: Versandhandel, ECommerce

KUNDENGRÖßE: 13,5 Mrd.€, 53.000 Mitarbeiter

AUFGABE: Angebotslegung und Verhandlung der Ablösung und Betriebsübernahme von drei Rechenzentren eines Handels-Konzerns. Der Leistungsumfang sollte in den drei Szenarien Housing, Managed Hosting und Cloud angeboten werden und umfasste somit zudem den Betrieb aller Business-Systeme des Kunden sowie in Teilen der zugehörigen IT-Infrastruktur.

ERGEBNIS: Das Angebotsteam konnte durch gute Leistung die Shortlist erreichen.
Die Ausschreibung wurde jedoch aufgrund eines Strategiewechsels im Konzern zurückgezogen und vor der Auftragsvergabe beendet.

03/2017 – 06/2017 PROJEKTLEITER & VERHANDLUNGSFÜHRER zur Aufarbeitung von Folgen und Kompensationsforderungen durch den Ausfall eines Rechenzentrums

KUNDENBRANCHE: Versandhandel, ECommerce

KUNDENGRÖßE: 13,5 Mrd.€, 53.000 Mitarbeiter

AUFGABE: Aufarbeitung des Ausfalls von ca. 70 gehosteten ERP- und Business-Systemen eines Konzern-Kunden, verursacht durch den kurzzeitigen Totalausfall eines großen Rechenzentrums.

ERGEBNIS: De-Eskalation, Verhandlung und Abschluss einer Kompensationsvereinbarung zur Zufriedenheit aller Parteien. Dabei konnte sowohl der Kunde gehalten werden als auch die ursprüngliche Kompensationsforderung um 85% reduziert werden.

01/2016 – 09/2016 PROJEKTLEITER für die Neuentwicklung der B2B Sales Cycle-Prozesse im Zuge einer Unternehmenstransformation

BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services

GRÖßE: 420 Mio.€, 2.900 Mitarbeiter

AUFGABE: Überprüfung des Status Quo der kompletten Sales-Prozesse durch Interviews aller Mitarbeiter mit Berührungspunkten zum B2B Sales Cycle.
Neuentwicklung der B2B Sales-Prozesse auf Basis der konsolidierten Interviews zur Verbesserung der Vertriebsleistung. Darüber hinaus Optimierung der End-to-End-Transparenz in Richtung der vorgelagerten und nachgelagerten Organisationseinheiten Marketing und Projektumsetzung / Consulting.

ERGEBNIS: Signifikante Verbesserung der Vertriebsleistung und erstmalige Verfügbarkeit eines Sales Funnel-Reporting für das Management-Team und C-Level.

- 05/2013 – 09/2013** **VERHANDLUNGSFÜHRER** bei Angebot, Verhandlung und Abschluss eines Vertrags über die Implementierung einer komplexen SAP System-Landschaft
- KUNDENBRANCHE: Großhandel
 KUNDENGRÖßE: 12 Mrd.€, 3.700 Mitarbeiter
 AUFGABE: Angebotslegung, Verhandlung und Abschluss eines Projektvertrages zur Übernahme eines bereits gestarteten Projekts von einem anderen Implementierungsdienstleister. Dieser sollte zum Ende der Blueprint-Phase ausgetauscht und das Projekt ohne Verzögerung fortgeführt werden.
 ERGEBNIS: Innerhalb von nur 4 Monaten konnte ein Vertrag erstellt, verhandelt und abgeschlossen werden, der die Übergangsphase mit abdeckte und das Projekt agil und dennoch zum Festpreis (19Mio.€) ermöglichte.
- 07/2011 – 08/2013** **SALES & MARKETING MANAGER** für die Markteinführung der Cloud-Lösung SAP Business ByDesign (SaaS) durch ein IT-Systemhaus
- BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services
 GRÖßE: 85 Mio.€, 600 Mitarbeiter
 AUFGABE: Ein IT-Systemhaus mit SAP Gold Partner-Status wollte die neue Cloud-Lösung SAP Business ByDesign in sein Leistungsportfolio aufnehmen und im Markt positionieren. Hierfür mussten Routes-to-Market erarbeitet und Kampagnen durchgeführt werden. Aus Leads wurden Termine kalt akquiriert und durch Sales Manager vor Ort als Live-System-Demo mit Beratung geliefert.
 ERGEBNIS: Erfolgreiche Generierung von Terminen für ein 3-köpfiges Vertriebsteam und Abschluss mehrerer langjähriger Subscriptions für das neue Produkt.
- 03/2008 – 09/2008** **PROJEKTLEITER** für die Gründung und den Aufbau von zwei Inside Sales-Niederlassungen in Barcelona und Prag zur Betreuung der Region EMEA
- BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services
 GRÖßE: 15 Mrd.€, 52.000 Mitarbeiter
 AUFGABE: Die beiden Standorte sollten als Pilot-Projekt aufgebaut werden, um im Konzern die neue Territory-Sales-Organisation bei der Erschließung des Marktsegments SME in der Region EMEA innendienstlich zu unterstützen.
 ERGEBNIS: Beide Standorte wurden in Budget & Time aufgebaut. Es wurden 80Mitarbeiter rekrutiert und trainiert und produktiv gesetzt. Zudem wurden die Standorte eingerichtet, mit Hardware ausgestattet und die Prozesse in jene der neuen Territory Sales-Organisation integriert.
- 07/2005 – 05/2006** **PROJEKTLEITER CRM** für die Einführung eines SAP CRM-Systems mit Fokus Marketing in 38 Ländern auf 5 Kontinenten
- BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services
 GRÖßE: 15 Mrd.€, 52.000 Mitarbeiter
 AUFGABE: Einführung eines globalen CRM-Systems zur Abbildung internationaler Direkt-Marketing-Kampagnen. Dabei mussten die Systemtests konzipiert und durchgeführt werden, Mitarbeiter geschult und das System weltweit in 38 Ländern ausgerollt werden.
 ERGEBNIS: Das Projekt wurde erfolgreich geliefert – die Systemabnahme erfolgte im ersten Durchlauf, 120 Super-User wurden regional geschult und das System weltweit ausgerollt und produktiv genommen.