

Logisticjob.com**Logistik**job.de**Logistic**consultant.net**Logistik**berater.net

Logistic Analytic Service Group GmbH
 Dienstleistungsbereich
Logistikberater.net/Logisticconsultant.net

Daimlerstr. 13
 61352 Bad Homburg
 Tel.: +49 - 6172 - 6826656/-57
 E-Mail: info@logistikberater.net

Profil Michael B.

ID 284
Geburtsjahr 1959
Nationalität deutsch



Service Group GmbH

Qualifikationsprofil

Berufsausbildung: Diplom-Ökonom

Inhalte: Studium an der Universität
 Stuttgart-Hohenheim

EDV-Erfahrung seit: 1985

SAP-Erfahrung seit: 1994

Sprachkenntnisse: Englisch

Branchenwissen: Medizintechnik, Maschinen- und Anlagenbau, KFZ-Zulieferer, Lasertechnik, Beratungsunternehmen, Zeiterfassung, Baunebenindustrie, Soft- und Hardwarehersteller, Meß-, Steuer- und Regeltechnik, Automobilkonzern, Tele-/Bürokommunikation, konzerninterner Handel (Elektrowerkzeuge), Handel (Retail)

Methodik: Projektmanagement
 Projektmanagementschulungen sowie Projekte zur Einführung von Projektmanagementverfahren in Unternehmen durchgeführt. Kenntnisse in PMI.

Erfahrungen als Projektleiter im mittelständischem Bereich sowie als Coach von Kunden-Projektleitern und „Junior-Projektleitern“ von Beratungsunternehmen.

Standardsoftware: SAP R/3 Module: SD, MM, WM, PP, PS und ALE;
 (Prozessgestaltung, Customizing, User-Exits (Bapis, Badis), IDOCs, ALV's, ..)
 Schwerpunkt der Erfahrungen liegen im Bereich SD und MM

Email: info@logistic-analytic.de
 HypoVereinsbank Frankfurt am Main
 St. Nr.: 00380866134
 Finanzamt Bad Homburg vor der Höhe
 Ust-IdNr.: DE207669854

Internet: www.logistics.ag
 Konto: 20995319, BLZ 50320191
 IBAN: DE44 5032 01910020995319
 BIC: HYVEDEMM430
 HRB 11069

Modulüberblick:

- mySAP CRM (Grundkenntnisse)
- update marketing.manager (CRM-Standardsoftware)
- Retail: Erfahrungen aus einem größeren Projekt im Handel
- SD: Sehr gute Kenntnisse aus mehr als 10 Projekten
- MM: Sehr gute Kenntnisse aus mehr als 7 Projekten
- PP: Kenntnisse aus einer Neueinführung (mit anschließender mehrjähriger Betreuung), einem Roll-Out-Projekt, einem Release-Wechsel-Projekt
- WM: Kenntnisse aus 2 Neueinführungen und Schnittstellen zu Logistikmodulen
- CS: Kenntnisse in der Praxis in kleineren Aufgabenstellungen sowie bei einem umfangreichen Konzept angewendet
- PS: Grundkenntnisse
- QM: Grundkenntnisse
- ALE: Gute Kenntnisse aus verschiedenen Projekten (inkl. IDOC-Anpassung)
- Entw.: ABAP (BAPIS, BADIS, User-Exits, IDOCs, LSMW, Batch-Input, ALV, Grundkenntnisse SAPScript ..)

Schulungen (teilgenommen)

- CR 010 Einführung mySAP CRM
- TACRM1 mySAP CRM Fundamentals
- TACRM4 mySAP Interaction Center
- TACRM5 Mobile Sales and Service
- TACRM6 Analytical CRM
- update marketing.manager 5 modul 1 und 2
- update marketing.manager 5 Zusatzprodukte (PDA, CTI-Integration, Outlook-Intergration)
- Einführung marketing.manager 6 (einschließlich Web-Version)
- SAP R/3 WM Rel. 4.0
- Delta-Schulungen SD u. MM SAP-R/3 Rel. 4.0 bzw. 4.5
- LO 010 (Supply Chain Planning)
- KANBAN
- Delta-Schulungen SAP-R/3 Rel. 3.0, MM und SD
- SAP R/3 LO Level 2 Service-Management
- SAP R/3 LO Konfiguration und Organisation Service-Management
- SAP R/3 SD Customizing Vertrieb

Schulungen (durchgeführt)

Nahezu alle Schulungen im Bereich SAP R/3 SD und MM selbst durchgeführt

Projekte

Projekt: **von:** **bis:** **Projektbeschreibung:**

**Modulbetreuung
SAP R/3 SD** 2015/05 dato **Kfz-Zulieferer**
Betreuung des Moduls R/3 SD, Unterstützung im Tagesgeschäft (OEM, Handel, Intercompany; Preisfindung, Verkauf, Versand, Fakturierung, IDOCs, Zusammenarbeit mit EDI-Spezialisten). Betreuung und Weiterentwicklung des auf SAP R/3 basierenden CRM-Systems.

**Neukonzeption/
Automatisierung
Umsatzsteuerermittlung
SAP R/3 SD / MM** 2013/01 dato **Handelsunternehmen (Konzern) (Retail)**
Analyse der Vertriebs- und Beschaffungsprozesse (zweistufig über Groß- und Einzelhandelsstufen) vom Lieferanten (Eingangsrechnung zur Bestellung) bis zum Endkunden (Faktura an Regulierer und Betrachtung der letztendlichen Verbringung) im Hinblick auf umsatzsteuerliche Wirkungen (Schwerpunkt im innergemeinschaftlichen Geschäft). Ermittlung steuerrelevanter Parameter und Konzeption einer (möglichst) automatisierten Steuerermittlung in MM (Bestellungen und simulativ in der Rechnungsprüfung) und SD. Redesign der Prozesse, exzessive Erweiterung der Kopiersteuerungen und Datenübernehmeroutinen im Vertrieb (Strecke/ Lieferungen/ Fakturapläne) zur Faktura zur Prüfung und Ermittlung der steuerrelevanten Parameter (z.B. Übernahme des Abgangsland SD-Faktura aus dem Meldelandes des Steuerkennzeichen der Eingangsrechnung zur Beurteilung bewegte / ruhende Lieferung bei Reihengeschäften); Redesign Konditionstabellen in Vertrieb und Einkauf, Zugriffsfolgen etc. SAP technische Basis sind Lager-, Strecken-, Kundeneinzel und Serviceprozesse.

Redesign Gewährleistungs-, Kulanz- und Schadensersatzabwicklungen im Hinblick auf steuerliche Anforderungen (Preis-/Steuerfindung, Partner, etc.)

Redesign Bestell- und Fakturierungsabwicklung (inkl. Anzahlungen) bei Projekten (PS- / Projektsystem).

In der MM-Bestellung werden automatisiert über Sonderregeln (Exits) steuerliche Abgangs- und Empfangsländer gesetzt um auch und der Bestellung zur Vorbereitung für die Rechnungsprüfung die Unterschiede zwischen bewegter und ruhender Lieferung abbilden zu können.

Zur Zeit Erweiterung der Rechnungsprüfung um im manuellen Ablauf sowie bei der Einbuchung von IDOC'S simulativ eine neue Steuerfindung auf Basis der Daten der Rechnungsprüfung durchführen zu

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
			<p>können um so die Qualität der steuerlichen Sachverhalte der Verbuchung der Eingangsrechnung erhöhen zu können.</p> <p>Überarbeitung der Gewährleistungs- und Kulanzabwicklung im SD auf Basis von durch CS erstellten Fakturaanforderungen (Neue Auftragsarten, Kopiersteuerungen, Preisfindung, Texte, ..).</p>
Modulbetreuung SAP R/3 SD	2013/07	2014/11	<p>Kfz-Zulieferer</p> <p>Betreuung des Moduls R/3 SD, Unterstützung im Tagesgeschäft (OEM, Handel, Intercompany; Preisfindung, Verkauf, Versand, Fakturierung, IDOCs, Zusammenarbeit mit EDI-Spezialisten) sowie Mitarbeit in einem Roll-Out-Projekt.</p> <p>Betreuung und Weiterentwicklung des auf SAP R/3 basierenden CRM-Systems.</p> <p>Customizing in nahezu allen Teilbereichen des SD u. LE (Versand); Programmierung von Exits (Fuba's, Badis,..), diverse Datenübernahmen (LSMW), Anpassung von IDOCs, ALV's, Interfaces.</p>
Einführung SAP R/3 MM	2013/03	2014/03	<p>Logistikdienstleister</p> <p>Einführung der Module Einkauf (Spezielle Material- und Bestellbelegarten, Nachrichtenfindung, Nachrichtenversendung per Papier, Fax, Email, Bezugsquellenfindung, Kontrakte, Freigabeverfahren, spezielle Schnittstellen zu Logistiksystemen, ...), Bestandsführung (u.a. Konsignation, Inventur, ..), Disposition und Rechnungsprüfung bei einem mittelständischen Logistikdienstleister.</p>
Anpassung KIT-Abwicklung an legal Requirements SAP R/3 SD / LE / MM	2011/09	2013/02	<p>Weltmarktführer Bereich Elektrowerkzeuge</p> <p>Konzeption und Realisierung der Anpassung der Produktion (über Lohnbearbeitung) und Vertrieb von Vertriebs-KITs (Materialien die aus anderen Materialien bestehe; Anforderungen ähnlich Vertriebsstückliste aber ohne SD-Unterpositionen) quer über Grob- / Feinverteilungsprozesse einschl. der Schnittstellen zu den WMS-Systemen</p> <p>Ziel: Gewährleistung legal Requirements (Ursprungsländer der Komponenten sind in Intra-/ Extrastat zu melden sowie auf den rel. Dokumenten anzudrucken statt dem Ursprungsland des Kopfmaterials (des KITs))</p> <p>Überprüfung und teilweise Anpassung der ALE-Scenarien im Umfeld der KIT-Abwicklung (DESADV, INVOICE, WHSCON), insbesondere in den Schnittstellen zur Lagerabwicklung in den Kit-Building und im Lieferprozess.</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Betreuung SAP R/3 SD / LE	2010/10	2013/05	<p>Mittelständischer Produzent von Getrieben Betreuung und Prozessberatung des Kunden betreffend SAP R/3 SD / LE, VIS.</p> <p>Spezielle Abbildung von Auftragseingang u. Auftragsbeständen im VIS basierend auf Kontrakten.</p> <p>Abbildung von Auftragseingang und Auftragsbestand der liefernden VKO innerhalb der buchungskreisübergreifenden Abwicklung. Hierzu statistische Preisfindung im Kundenauftrag analog zur IV-Faktura (d.h. die Preisfindung der IV-Faktura wird vorab im Kundenauftrag simuliert und die Werte für das VIS bereitzustellen). Programmierung von Fortschreibungsregeln zur „künstlichen“ Fortschreibung der liefernden VKO.</p> <p>Support bei Lager, Strecken und Serviceprozessen (z.B. aufwandsbezogene Fakturierung).</p>
Anpassung Faktura Russland SAP R/3 SD	2012/11	2013/02	<p>Weltmarktführer Bereich Elektrowerkzeuge</p> <p>1) Konzeption und Programmvorgaben zur Fakturierung und Darstellung von KIT-Positionen (Vertriebspositionen mit Komponenten, aber ohne Vertriebsstückliste) mit mehrfacher Zuordnung von Custom Declaration Numbers (Zoll-Importnummer) auf der russischen Schet-Faktura.</p> <p>2) Konzeption und Programmvorgaben zur Darstellung von KIT-Komponenten mit Ursprungsland RU auf der Schet-Faktura</p>
Entwicklung funktionaler Erweiterungen SAP R/3 MM	2012/10	2012/12	<p>Kfz-Hersteller Konzeption und Entwicklung diverser funktionaler Erweiterungen, insbesondere im Bereich Einkauf (Customizing, Anpassung User-Exits, Reports, spezielle Bestellbelegarten, Nachrichtenfindung, Nachrichtenversendung per Papier, Fax, Email, Bezugsquellenfindung, Lieferpläne, Freigabeverfahren, spezielle Schnittstellen zu Fremdsystemen).</p>
Unterstützung diverser SAP R/3 Roll-Out- Projekte (Australien/ Neuseeland, Türkei) (SAP R/3 SD, MM und ALE)	2011/09	2012/09	<p>Weltmarktführer Bereich Elektrowerkzeuge Unterstützung des lokalen Roll-Out-Teams bei der Einführung und Anpassung von systeminternen und -übergreifenden Replenishment-Prozessen (Lager-Strecken-, Doppelstreckenabwicklungen). Einrichtung diverser ALE-Szenarien (MM-Bestellung ◊ ORDERS-IDOC ◊ Anlage SD-Kundenauftrag, SD/LE-Lieferung ◊ DELVRY-IDOC ◊ Anlage Inbound-Delivery, SD-Faktura ◊ INVOIC-IDOC ◊ Anlage MM-Eingangsrechnung (Logistische Rechnungsprüfung), Anpassung über Umsetzungsregeln und User-Exits. Durchführung Knowhow-Transfers an lokales Roll-Out-Team. Einrichtung systeminterner und</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
			<p>systemübergreifender Preisfindungsverfahren zur Sicherstellung analoger Einkaufs- und Verkaufspreise entlang der konzerninternen Supply Chain (Aufruf eines BAPI zur Auftragssimulation (Preisfindung) über einen Remote-Function-Call aus einem User-Exit der Preisfindung). Beratung, Unterstützung und und Koordination bei der Datenmigration, insbesondere bei der Migration von Bestellungen, Lieferavisen und Kundenaufträgen; Konzeption, Koordination der Entwicklung und Test spezieller Migrationsprogramme sowie Knowhow-Transfer an Roll-Out-Team.</p>
Aufbau Provisionssystem basierend auf SAP R/3 SD	2011/08	2012/02	<p>Mittelständischer Produzent von Getrieben Konzeption und Realisierung eines Provisionsabwicklungssystems basierend auf der Preisfindung in SAP R/3 SD (Customizing Preisfindung, Definition Z-Tabellen zur Sammlung der Provisionsdaten, Realisierung diverser Programme zur Datenübernahme u. Statuscheck in FI; ALV-Reports zur Datenauswertung und Pflege von Daten).</p>
Konzeption und Entwicklung von Doppel-Strecken-Forecast-Scenarien (SAP R/3 SD, MM und ALE)	2001/1/04	2011/1/10	<p>Weltmarktführer Bereich Elektrowerkzeuge Beratung, Konzeption, Koordination der Entwicklung und fallweise Anpassung bestehender ABAP-Reports und Exits), Test mit der Fachabteilung bei der Thematik Forecast für Doppel-Strecken-Scenarien (sog. „BuyOuts“). Einrichtung der ALE-Scenarien.</p>
Roll-Out SAP R/3 nach Russland und in die Ukraine (SAP R/3 SD, MM und ALE)	2010/04	2012/01	<p>Weltmarktführer Bereich Elektrowerkzeuge Erstellung Konzeption für verschiedene unternehmensspezifische Prozesse in der Materialwirtschaft (z.B. basierend auf Lohnbearbeitung, Umlagerungsbestellungen etc.) sowie Preisreferenzierungen von SD in die MM-Bestellung. Einrichtung systeminterner und systemübergreifender Preisfindungsverfahren zur Sicherstellung analoger Einkaufs- und Verkaufspreise entlang der konzerninternen Supply Chain (Aufruf eines BAPI zur Auftragssimulation (Preisfindung) über einen Remote-Function-Call aus einem User-Exit der Preisfindung). Konzeption zur unternehmensspez. Abbildung der russischen gesetzlichen Anforderungen zur „Import Customs Declaration Number“ über alle betroffenen Funktionalitäten im SD und MM (Verkaufs-, Retouren- und KIT-Building-Prozesse etc.). Realisierung der konzipierten Prozesse und Funktionalitäten. Hierbei Koordination der einbezogenen Mitarbeiter von SAP-Moskau sowie der zentralen Entwicklungsorganisation. Einrichtung diverser ALE-Scenarien (MM-Bestellung ◊ ORDERS-IDOC ◊ Anlage SD-Kundenauftrag, SD/LE-Lieferung ◊ DELVRY-IDOC ◊ Anlage Inbound-Delivery, SD-</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
			<p>Faktura ◊ INVOIC-IDOC ◊ Anlage MM-Eingangsrechnung (Logistische Rechnungsprüfung), Anpassung über Umsetzungsregeln und User-Exits.</p> <p>Einrichtung Rechnungsprüfung und Wareneingang mit Einbindung des externen-(nicht)-SAP-Lagerverwaltungssystemes. Einbuchung von Eingangsrechnungen zu 95% per IDOC.</p> <p>Beratung, Unterstützung und Koordination bei der Datenmigration.</p> <p>Vorbereitung und Support Going Live in Moskau (Januar bis Mai 2011).</p> <p>Anschließend im Projekt „Einführung Ersatzteile-abwicklung“</p> <ul style="list-style-type: none"> - Koordination der Aktivitäten des Fachbereiches - Beratung zu Themen im Bereich SD und MM - Erweiterung eines bestehenden Schnittstellenprogrammes sowie Entwicklung eines ALV-Reportes <p>Danach Stabilisierung des Projektes sowie Nachentwicklung von Funktionalitäten.</p> <p>Anschließend Übergabe der bearbeiteten Themen im Projekt an die zentrale Supportorganisation; Durchführung verschiedener Knowhow-Transfer-Veranstaltungen.</p>
Aufbau Vertriebsinformations-System auf Basis SAP R/3 SD	2010/07	2010/11	<p>Mittelständischer Produzent von Getrieben</p> <p>Konzeption und Realisierung von unternehmensspezifischen VIS-Strukturen die bei der Berechnung von Auftragseingängen und Auftragsbeständen sowohl „normale“ Auftragsarten berücksichtigen als auch Kontrakte, Kontraktabrufe jedoch ausschließen. Übernahme von Plandaten aus einem ACCESS-System per Programm-Upload in das VIS.</p>
Roll-Out SAP R/3 China (SAP R/3 MM, SD, LE und ALE)	2010/04	2010/12	<p>Weltmarktführer Bereich Elektrowerkzeuge</p> <p>Einrichtung ALE-basierter systemübergreifender Prozesse in Vertrieb und Materialwirtschaft (Bestellung, Auftragsbestätigung, Bestelländerung, Lieferavis) und Konzeption von Migrationsszenarien. Migration von Stamm- und Bewegungsdaten, insbesondere im Beschaffungsbereich.</p>
Neuorganisation Prozesse Vertriebslogistik (SAP R/3 SD und LE)	2010/03	2010/10	<p>Weltmarktführer Bereich Elektrowerkzeuge</p> <p>Auf Anforderung des größten Kunden der Servicegesellschaft in GB wurden die Prozesse im Bereich Auftragsbearbeitung, Lieferung und insbesondere Verpackung und Transport neu ausgerichtet und entsprechend per EDI gesendet. Neben der Prozessorganisation und Durchführung des Customizings Konzeption eines Reports zur automatisierten, optimierten Verpackung (lieferungs- und transportbezogen) sowie Programmierung</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
			diverser Exits.
Going Live Support (SAP R/3 SD und MM)	2009/12	2010/03	Mittelständisches Fertigungsunternehmen Problembeseitigungen und Support nach Going Live sowie Schließung diverser funktionaler Lücken im Bereich Vertrieb und Materialwirtschaft.
Durchführung Trainingsmaßnahme für Super-User (SAP R/3 SD und MM)	2009/10	2009/12	Konzernunternehmen Kfz-Zulieferindustrie Durchführung von kundenspezifischen Schulungen zur Going Live – Vorbereitung, insbesondere zu den Kfz-Zulieferer-Funktionalitäten in den Modulen SD und MM.
Realisierung „Mobile Verpackung“ (SAP R/3 SD und LE)	2009/07	2009/10	Hersteller Baumaschinen Realisierung einer mobilen Anwendung (Scannerlösung) zur mobilen Durchführung der SAP-Verpackungsfunktionalität und Übertragung von Serialnummern an SAP (Modul LE). Projektrolle: Projektleiter und fachlicher Ansprechpartner
Konzept „Erfassung Qualitätsmeldungen zur Produktbeobachtung über Internet“ (SAP R/3 QM)	2009/07	2009/09	Mittelständischer Hersteller im Bereich Medizintechnik Konzept zur Bearbeitung von über Internet gemeldeten Qualitätsproblemen auf der Basis von SAP R/3 – Qualitätsmeldungen (Modul QM). Berücksichtigung spezieller Anforderungen der Branche Medizintechnik (z.B. Serialnummern). Erstellung eines 10D-Formulares basierend auf dem Standard-8D-Formular.
Betreuung/ Wartung des SAP-Systems (SAP R/3 SD)	2000/08	2009/10	Hersteller im Bereich Werkzeugmaschinen, Werkzeuge, Dienstleistungen und Medizintechnik Unterstützung in der Betreuung/ Wartung des SAP-systemes (1st und 2nd-Level-Service).
Einführung Maschinenvertrieb (SAP R/3 SD und MM) in China	2009/04	2009/10	Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Durchführung Prozess – Analyse in Vertrieb und Materialwirtschaft. Erstellung Sollkonzept und Prototyp (Module SD und MM) basierend auf einem Template, anschließend Coaching des internen Mitarbeiters bei der Umsetzung (Customizing, Programmierung User-Exits in Textfindung, Preisfindung, Steuerfindung etc.). SAP-technische Basis waren Maschinen, Komponenten und Dienstleistungen (Engineering, Schulungen, .) die i.d.R. in der in der Variantenkonfiguration abgebildet waren. Pricing teilweise über Variantenkonfigurationen, größtenteils aber über Vertriebsstücklisten.

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Implementierung internationaler Sprachlogik im Vertrieb (SAP R/3 SD)	2009/02	2009/05	Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Im SAP-Kundenstamm kann nur auf der allgemeinen Ebene die Sprache eines Kunden gepflegt werden (eine Sprache die für alle Verkaufsorganisationen im Mandanten dann gilt). Dies ist für einen internationalen Konzern mit verflochtenen Geschäftsbeziehungen nicht ausreichend. Es wurde ein Konzept entwickelt und realisiert über das spezielle verkaufsorganisationsbezogene Sprachlogiken abgebildet werden können. Es wurde die Konzeption erstellt und die Realisierung durchgeführt (Z-Tabellen, Programmierung zusätzlicher Funktionsbausteine und Programmierung User-Exits) sowie die weltweite Einführung durchgeführt.
Einführung Service- / Reparaturabwicklung in französischer Vertriebsgesellschaft (SAP R/3 CS)	2009/03	2009/06	Mittelständischer Hersteller im Bereich Medizintechnik Konzept, Customizing, Benutzerschulung und Going Live einer Retouren- und Reparaturabwicklung bei einer französischen Vertriebs- und Servicegesellschaft auf Basis der SAP-RAS-Abwicklung (Modul CS, teilweise Abrechnung über aufwandsbezogene Fakturierung). Berücksichtigung spezieller Anforderungen der Branche Medizintechnik (z.B. Serialnummern).
Einführung „ERS – Gutschriftenverfahren“ (SAP R/3 MM)	2009/03	2009/06	Hersteller Elektrowerkzeuge Einführung des ERS-Gutschriftenverfahrens (Einkauf/ Rechnungsprüfung) (Modul MM) bei einem mittelständischen Hersteller von Elektrowerkzeugen. Hierbei Analyse der Prozesse innerhalb der Materialwirtschaft und des Lagerwesens und stärkere Standardisierung der Beschaffungs- und Logistikprozesse.
Optimierung Prozesse im Versand (SAP R/3 SD und LE)	2009/03	2009/04	Hersteller Baumaschinen Neuorganisation der systemseitigen Abwicklung von Versandprozessen (Modul SD und LE) um durch eine standardnahe Abwicklung die Datenbasis für ATLAS bereitzustellen
SAP Business All-in-One	2009/03	2009/05	Unternehmensberatung Einarbeitung in die SAP Business All-in-One – Prozesse und Bewertung der Nutzbarkeit für „Fast Start Projekte“.
Konzeption „Mobile Verpackung“ (SAP R/3 SD und LE)	2009/03	2009/04	Hersteller Baumaschinen Konzeption einer mobilen Anwendung (Scannerlösung) zur Durchführung der SAP-Verpackungsfunktionalität und Übertragung von Serialnummern an SAP (Modul LE).

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Konzeption „Retouren- und Reparaturabwicklung“ (SAP R/3 SD und CS)	2009/01	2009/03	Hersteller Postsortieranlagen Redesign und Prototyping einer Retouren- und Reparaturabwicklung, basierend auf der Customer Service – RAS-Abwicklung (Modul CS). Konzeption zur Anlage der Servicemeldung, Druck des RMA -Dokumentes und Anlage des Kundenauftrages über Internet. Fakturierung über lieferbezogene und aufwandbezogene Fakturierung.
Konzeption und Realisierung kundenseitigen und einer Cross-Company-Abrechnung von Wartungs-/Mietverträgen (SAP R/3 SD)	2008/09	2009/05	Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Neukonzeption der Konzern-internen Abrechnung von Wartungs- und Mietverträgen einschließlich der Verbuchung im Rechnungswesen und Kontierung im Controlling. Realisierung der notwendigen Programme. Die Verwaltung und Berechnung der Wartungs- und Mietverträge erfolgte über das SD-Kontraktmanagement.
Redesign Template zur Einführung des Maschinenvertriebes bei Tochtergesellschaften (SAP R/3 SD, MM und Schnittstellen ins FI und CO)	2008/09	2009/03	Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Durchführung einer Ist – Analyse mit Schwerpunkt Logistik (Vertrieb, Beschaffung, Bestandsführung, Schnittstellen zum Finanzwesen (Anzahlungsabwicklung, Mahnwesen, Bürgschaften) sowie Entwicklung Soll-Konzept (Definition notwendiger Prozesse und Funktionen; Abgleich mit bereits im Stammhaus implementierten Prozessen, Gap-Analyse, Konzeption zusätzlich benötigter Prozesse und Funktionen (Messeabwicklung, Mietabwicklung (SD-Kontraktmanagement), Leihmaschinen (ohne Berechnung), Vorführmaschinen).). SAP-technische Basis waren Maschinen, Komponenten und Dienstleistungen (Engineering, Schulungen, ..) die i.d.R. in der in der Variantenkonfiguration abgebildet waren. Pricing teilweise über Variantenbedingungen, größtenteils aber über Vertriebsstücklisten.
Optimierung Prozesse im internationalen Produktionsverbund (SAP R/3 SD, MM und Schnittstellen ins PP, FI und CO)	2007/11	2008/12	Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Durchführung Ist – Analyse der Prozesse zwischen deutschem Stammhaus und der US-Vertriebs- und Produktionsgesellschaft bezüglich definierter Maschinentypen. Entwicklung und Implementierung optimierter Soll-Prozesse (Schwerpunkt Vertrieb und Beschaffung, Intercompany Verrechnungspreise, Provisionen etc.)

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Einführung SAP R/3 SD und MM in Taiwan (Maschinenbau)	2007/10	2008/08	<p>Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Durchführung Prozess – Analyse im Vertrieb und der Materialwirtschaft einschließlich der Legal Requirements im Bereich Steuern und Meldewesen (an taiwanesischen Staat); Anpassung Preis-/ Steuerfindung an taiwanesische Anforderungen. Erstellung Sollkonzept und Prototyp (Module SD und MM); danach Feinkonzept, Datenübernahmekonzept im Vertrieb und der Materialwirtschaft (Bestände etc.). Einführung und Betreuung. Einführung spezieller Maschinenvertriebsprozesse (Messeabwicklung, Mietverträge (SD-Kontraktmanagement), Leihmaschinen (ohne Berechnung), Vorführmaschinen), Ersatzteilabwicklung und Retouren-/ Reparaturabwicklung (lieferbezogene und aufwandsbezogene Fakturierung)</p>
Betreuung des Moduls SAP R/3 – MM	2005/03	2008/07	<p>Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Betreuung und Weiterentwicklung des Moduls SAP R/3 – MM und WM für Anwendungen im Stammhaus und in den Tochtergesellschaften.</p>
Beratung des Vertriebes bei Prozessgestaltung im Bereich Auftragsabwicklung/ Beschaffung (Modulübergreifend)	2007/01	2008/06	<p>Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Beratung und Unterstützung des Fachbereiches Maschinenvertrieb beim Aufbau von Vertriebskonfigurationen sowie Unterstützung bei der Prozessgestaltung und in Fragen der Auftragsabwicklung und Beschaffung (Module SAP R/3 Einkauf, Bestandsführung und Vertrieb)</p>
Ausgründung des Vertriebes des Stammhauses in eine eigene Vertriebsgesellschaft	2006/09	2007/09	<p>Weltmarktführer Werkzeugmaschinen für Blechbearbeitung Analyse der durch die Ausgründung des Vertriebes betroffenen Prozesse im Stammhaus sowie Definition der gesellschaftsinternen und -übergreifenden Prozesse der Vertriebsgesellschaft, insbesondere in der Supply Chain mit den Produktionsgesellschaften (Maschinenvertrieb ((Messeabwicklung, Mietverträge (SD-Kontraktmanagement), Leihmaschinen (ohne Berechnung), Vorführmaschinen) sowie der Dienstleistungs-bereiche (Ersatzteile, Werkzeuge, Schulungen und Software). Erstellung Sollkonzept für die Umsetzung in SAP R/3 sowie anschließende Umsetzung (Module SD und MM). 01.07.07 Going Live; hierbei Support der Anwender sowie Schließung funktionaler Lücken. Im Rahmen dieses Projektes Umsetzung des Verrechnungspreiskonzeptes (HK+,VP-) in verschiedenen Gesellschaften.</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Einführung SAP R/3 SD, MM und PP in rumänischer Vertriebs- und Produktionsgesellschaft	2006/04	2007/02	<p>Hersteller von Präzisionswerkzeugen in Rumänien Durchführung Ist-Analyse, Aufbau Prototyps sowie Einführung zur Abbildung der Logistikprozesse (SD (spezielle Vertriebsbelegarten, Preisfindung, Nachrichtenfindung, Chargen, Versand, Einbindung WM) und MM (Spezielle Material- und Bestellbelegarten, Chargen, Getrennte Bewertung, Nachrichtenfindung, Nachrichtenversendung per Papier, Fax, Email, Bezugsquellenfindung, Kontrakte, Freigabeverfahren) und PP (Stücklisten, Arbeitspläne, Disposition, Fertigungsaufträge) mit Schwerpunkt „Intercompany-Prozesse“ (insbesondere über Umlagerungsbestellungen) im Produktionsverbund mit den Werken der deutschen Muttergesellschaft sowie der kundenseitig relevanten Prozesse.</p> <p>Konzeption und Verantwortung für die Datenübernahme, insbesondere der Bestände die z.T. chargengeführt waren.</p> <p>Beachtung und Umsetzung der legal Requirements bei der Rechnungsstellung.</p> <p>Funktion Projektleiter und Berater (einschl. Customizing, Programmierung von Exits,...) im Projekt.</p>
Einführung SAP R/3 – SD/ MM und Neugestaltung Logistik-Prozesse	2005/12	2006/07	<p>Hersteller von CO2-Laser Durchführung Ist-Analyse und Erstellung Sollkonzeption im Bereich „OEM Laserabwicklung“ und „Intercompany-Prozesse“.</p> <p>Beratung und Unterstützung des Kunden-Projektleiters der IT.</p> <p>Durchführung des Customizings im Modul SD/ MM sowie Coaching von Kundenmitarbeitern (IT und Fachbereich) über alle Projektphasen bis zum Going Live. . SAP-technische Basis waren Maschinen, Komponenten und Dienstleistungen (Engineering, Schulungen) die i.d.R. in der in der Variantenkonfiguration abgebildet waren. Pricing teilweise über Variantenbedingungen, größtenteils aber über Vertriebsstücklisten.</p> <p>Konzeption und Verantwortung für die Datenübernahme, insbesondere der Bestände die z.T. chargengeführt waren.</p>
Durchführung Releasewechsel auf mySAP ERP 2004 (Modul PP)	2005/07	2005/10	<p>Hersteller von Karten- / Kartensystemen Analyse relevanter neuer Funktionen im Bereich PP</p> <p>Durchführung notwendiges Customizing sowie Anpassung von User-Exits</p> <p>Schulung der Fachbereichsmitarbeiter</p> <p>Support beim Going Live</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Prozessoptimierungen in Vertrieb und Beschaffung	2005/04	2006/04	<p>Hersteller von medizintechnischen Geräten Analyse und anschließende Optimierung der Prozesse in Vertrieb, Produktion und Materialwirtschaft gemeinsam mit dem größten Kunden des Unternehmens. Hierbei elektronische Übermittlung der Auftragsdaten und Einspielung als Bedarfsplanung ins PP sowie automatische Generierung von Konsignationsbeschickungsaufträgen. Optimierungen der Abläufe im Bereich Lagerwesen, Kommissionierung, Verpackung und Versand. Beachtung Anforderungen der Medizintechnik (Serialisierung von Materialien). Einführung von SD-Rahmenvertragsabwicklungen sowie des MM - Gutschriftenverfahrens bei den größten Lieferanten.</p>
Aufbau Geschäftsbereich CRM	2003/01	2005/12	<p>Unternehmensberatung</p> <p>Aufbau des Geschäftsbereiches CRM mit den Schwerpunkten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Methodik • mySAP CRM (SAP AG) • <i>marketing.manager</i> (update Software AG) <p>Im Rahmen dieser Aufgabe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Steuerung der dem Geschäftsbereich zugeordneten Mitarbeiter in Projekten und Ausbildung • Durchführung von Vertriebs- und Marketing-Maßnahmen • diverse Vorträge zu aktuellen Themen des CRM
Releasewechsel von SAP R/3 4.5b auf mySAP ERP 2004	2005/08	2005/10	<p>Hersteller von Elektronikkomponenten Koordination des Teilprojektteams PP und Durchführung des Releasewechsel-Customizings zum Modul PP. Coaching des für das Modul SD zuständigen Projektkollegen.</p>
Weiterentwicklung eines Provisionsabrechnungssystemes und Einführung des Systems bei einer Tochtergesellschaft in den USA	2005/06	2005/10	<p>Weltmarkttführer Blechbearbeitungsmaschinen / Lasertechnik Mitarbeit bei der inhaltlichen Anpassung eines Provisionsabrechnungssystemes an die Anforderungen der Tochtergesellschaft in den USA. Anschließend verantwortlich für die Umsetzung in SAP R/3.</p>
Redesign und Weiterentwicklung eines Provisionsabrechnungssystemes	2005/01	2005/05	<p>Weltmarkttführer Blechbearbeitungsmaschinen / Lasertechnik Mitarbeit bei der inhaltlichen Umgestaltung eines Provisionsabrechnungssystemes für den Vertriebsaußendienst. Anschließend verantwortlich für die Umsetzung in SAP R/3.</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Leistungsverzeichnis-abwicklung (SAP R/3 SD, CO, FI)	2004/11	2005/08	<p>Hersteller von medizintechnischen Geräten Für die Abwicklung von Projekten die auf Leistungsverzeichnissen öffentlicher Einrichtungen basieren wurde eine auf mySAP SD basierende Abwicklung entwickelt und eingeführt (Angebots- und Auftragsabwicklung, Fakturierung, Ergebnisrechnung, Abgrenzungsbuchungen) Projektleitung, Konzeption, Customizing SD; Steuerung der Berater FI und CO.</p>
Beratung und Support für interne SD-und MM-Berater	2004/03	2009/09	<p>Weltmarktführer Blechbearbeitungs-maschinen / Lasertechnik Beratung und Unterstützung der internen SD- und MM-Berater, insbesondere in allen Fragen des Maschinenvertriebs</p>
Weiterentwicklung CRM-System	2003/08	2004/11	<p>Weltmarktführer Blechbearbeitungs-maschinen / Lasertechnik Mitarbeit bei Konzeption und Einführung neuer Funktionen im System update <i>marketing.manager5</i>. Hierbei Durchführung von Workshops zur Sicherstellung der Anwenderakzeptanz. Coaching des Kunden-Projektleiters innerhalb des Projektes.</p>
Einführung SAP R/3 – SD und Neugestaltung Logistik-Prozesse im Produktionsverbund	2001/06	2004/11	<p>Weltmarktführer Werkzeugmaschinen / Laserschneidmaschinen Unterstützung bei der Einführung von SAP R/3-SD (Variantenabwicklung) im Maschinenvertrieb des Stammhauses. Überprüfung und Neugestaltung der eingeführten Prozesse in Produktion (PP) und Beschaffung (MM) über den kompletten Produktionsverbund und im Finanzwesen (FI/CO). Coaching des Kunden-Projektleiters sowie Mitarbeit in Konzeption und Realisierung. Das Projekt wurde in vier Stufen durchgeführt. In jeder Stufe wurden neue Maschinentypen mit speziellen Prozessanforderungen und anderen Produktionswerken (3 Werke in Deutschland, sowie Werke in der Schweiz, Österreich, USA und Taiwan) in die SAP - seitige Abwicklung integriert. Neben den eigentlichen Vertriebs- und Logistikprozessen wurden Spezialthemen wie z.B. eine hochindividuelle komplexe Provisionsabrechnung, spezielle auftragsbezogene Zahlungsübersichten oder eine internationale Preissystematik basierend auf einer Preisreferenzierung realisiert. Es wurde eine maschinenbezogene Deckungsbeitragsrechnung aufgebaut und eingeführt. Im VIS wurden spezielle Auswertungsstrukturen definiert um maschinenbezogene Auswertungen durchführen zu können. Es wurden Prototypen zur buchungskreisübergreifenden Vertriebsabwicklung für konfigurierte</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
			<p>Maschinen mit Vertriebsstücklisten und auftragsbezogener Fakturierung per Fakturaplan entwickelt.</p> <p>Weiterhin wurden EDI/ IDOC -gestützte Verfahren zur automatischen Anlage von konfigurierten Maschinenaufträgen produktiv eingeführt.</p> <p>Zum Rollout der entwickelten Maschinenvertriebsabwicklung in den Vertriebsgesellschaften wurde ein entsprechendes Template sowie ein Vorgehensmodell zur Implementierung entwickelt. Konzeption und Realisierung maschinenvertriebspezifischer Prozesse (Messeabwicklung, Mietabwicklung (SD-Kontraktmanagement), Leihmaschinen (ohne Berechnung), Vorführmaschinen)</p>
Rollout Maschinenvertriebsabwicklung (mySAP SD, MM)	2004/05	2004/10	<p>Weltmarktführer Blechbearbeitungsmaschinen / Lasertechnik</p> <p>Unterstützung bei der Einführung der Maschinenvertriebsabwicklung bei der Vertriebsgesellschaft in Italien. Hierbei Neuentwicklung einer den italienischen Anforderungen entsprechenden Anzahlungsabwicklung</p>
Rollout CRM in Vertriebsgesellschaften	2003/01	2004/10	<p>Weltmarktführer Blechbearbeitungsmaschinen / Lasertechnik</p> <p>Coaching des Kunden-Projektleiters beim Rollout des CRM –Systems <i>marketing.manager5</i> in verschiedenen europäischen Vertriebsgesellschaften.</p>
Coaching des Projektteams „Mittelstand“	1999/10	2005/12	<p>Beratungshaus</p> <p>Unterstützung von Projektteams bei der Einführung von SAP R/3 in mittelständischen Unternehmen im Bereich SAP R/3 Logistik sowie in Fragen des Projektmanagements.</p>
Y2K-Migration ERP-System; Konzeption EDL-Abwicklung	1998/08	2002/04	<p>Kfz-Zuliefererindustrie</p> <p>Teilprojektleitung für Vertrieb/Versand der COPICS/ CIMAPPS - Migration mit Anbindung der SAP R/3 - Finance Module für Accounts receivable; Konzeption einer EDL-Abwicklung (externer Dienstleister) auf Basis des PPS-Systemes CIMAPPS.</p>
Einführung SAP R/3 – Logistik und Rollout SAP R/3 in Tochtergesellschaften	1997/10	2002/04	<p>Maschinenbauzulieferer</p> <p>Coaching des Projektleiters und des Projektteams bei der Einführung von SAP R/3 SD, MM und PP. Mitarbeit bei der Konzeption und anschließender Umsetzung des KANBAN-orientierten Logistik-konzeptes.</p> <p>Customizing der Module SD, MM, PP und Produktkalkulation. Nach Produktivsetzung Unterstützung des Produktivbetriebes.</p> <p>Anschließend Mitarbeit bei Konzeption und Realisierung eines <i>Europäischen Logistikkonzeptes</i> unter Nutzung der Intercompany-Abwicklungen der SAP-Logistikmodule. Unterstützung bei der</p>

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
			Einführung SAP R/3 bei verschiedenen europäischen Tochterunternehmen und Vertriebsgesellschaften. Unterstützung beim Releasewechsel von 3.1I auf 4.5B
Unterstützung des Projektvertriebs in der Presales-Phase	1996/01	2002/04	Beratungsunternehmen Gewinnung von Neukunden und Betreuung von Bestandskunden. Durchführung von Kundenveranstaltungen (Demos, Präsentationen) sowie von Einsatzuntersuchungen. Ausarbeitung von Angeboten.
Durchführung von Schulungen sowie Ausbildung neuer Mitarbeiter	1996/01	2002/04	Beratungsunternehmen Mitarbeit beim Aufbau einer Modellfirma SAP R/3 Logistik mit den Modulen SD, PP, MM, WM. Hierbei Einführung neuer Mitarbeiter. Durchführung von SAP R/3-Schulungen und Überblickveranstaltungen für Kunden und Mitarbeiter, u.a. zu den Themen R/3 logistische Kette SD Anwendung und Customizing MM Anwendung und Customizing
Rollout SAP R/3	2000/08	2001/06	Weltmarktführer Blechbearbeitungsmaschinen / Lasertechnik Unterstützung beim Rollout des Prototyps R/3 bei zwei Tochtergesellschaften in der Schweiz. Insbesondere im Modul SD.
Betreuung der Module SAP R/3 –SD, MM und – WM Rollout SAP R/3	2000/07	2001/04	Weltmarktführer Druckmaschinen Betreuung und Weiterentwicklung der Module SD, MM und WM sowie Unterstützung bei der Einführung von SAP R/3 in einer internationalen Tochtergesellschaft.
Schulungsprojekt SAP R/3 - MM	2000/04	2000/06	Beratungshaus Durchführung praktisch aller R/3 – MM – Kurse in kompakter Form, um schnell und praxisnah Mitarbeiter an das Modul MM heranzuführen.
Einführung SAP R/3 – WM	1999/11	2000/06	Kfz-Zulieferindustrie Einführung Lagerverwaltungssystem SAP R/3–WM Konzeptionelle Umsetzung bestehender Logistikprozesse unter Einsatz der Module WM, MM, PP und SD. Leitung des Einführungsprojektes und Steuerung des Kundenprojektteams. Unterstützung im Customizing.
Einführung SAP R/3 MM	1999/07	1999/12	Konzernunternehmen im Großanlagenbau Teilprojektleitung beim Rollout des Teilprojektes Einkauf (Anfrage/ Angebots-/ Bestellabwicklung integriert mit PS- (Projektystem). Mitarbeit in Konzeption, Realisierung (Customizing) und Going Live.

Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:
Betreuung der Module SD und MM	1997/12	1998/09	Konzernunternehmen der Büro-/ Telekommunikation Unterstützung der Org.abteilung bei der Betreuung der Module SD und MM im WM-Umfeld. Dabei Implementierung neuer Organisationsabläufe sowie Customizing der Module SD, MM und WM.
Einführung SAP R/3 – SD	1996/06	1997/11	Meß-, Steuer- und Regeltechnik Projektleitung auf Kundenseite bei der Einführung von SAP R/3 SD. Mitarbeit bei Konzeption, Realisierung (Customizing) und Produktionseinführung des Moduls SD, integriert mit PS (Projektsystem) sowie themenbezogen (Intercompany-Abwicklungen) im MM.
Aufbau Vertriebs-Informationssystem	1997/08	1997/10	Hersteller von Schiffsgetriebenen Mitarbeit beim Aufbau eines Vertriebsinformationssystems basierend auf dem VIS von SAP R/3 SD.
Einführung SAP R/3 MM und SD	1996/08	1997/08	Maschinenbauzulieferer Einführungsunterstützung SAP R/3 MM und SD (Projektleitung, Konzeption, Realisierung, Going Live).
Einführung SAP R/3 MM	1996/02	1996/05	KFZ-Zulieferindustrie Einführungsunterstützung SAP R/3 MM (Anwenderschulung, Customizing) Mitwirkung bei der Erstellung eines Grobkonzeptes zur SAP R/3-Einführung. Schwerpunkt: Zulieferspezifische Abwicklung im SD.
Reengineering der Auftragsabwicklung	1994/10	1996/05	Meß-, Steuer- und Regeltechnik Reengineering der Auftragsabwicklung, beginnend bei der Angebotsbearbeitung bis zur Faktura. Projektmanager des Reengineering-Projektes. Mitwirkung beim Outsourcing des Versandbereiches. Hierbei Erstellung des DV-Konzeptes und anschließende Koordination der DV-Aktivitäten.
Softwareentwicklung/ Systemübergabe	1994/01	1994/10	Soft- und Hardwarehersteller Mitarbeit beim Redesign der CIMAPPS-Rechnungsprüfung. Übergabe der CIMAPPS-Module COSDOM und SHIPPING an die zuständigen Mitarbeiter der Firma CGI.
Einführung und Schulung von Projektmanagementmethoden	1993/08	1994/02	Baunebenindustrie Einführung und Schulung von Projektmanagementmethoden im Unternehmen. Projektleiter und Berater bei der Implementierung von PMW im Bereich F + E. Exemplarische Durchführung des Projektes. "Entwicklung eines toolgestützten Vorgehensmodells zur Produktneueinführung". Hierbei Reengineering des Produktentwicklungs- und Neueinführungsprozesses

Logistik	Versand	Materialwirtschaft	Lager	Distribution	Fuhrpark
Projekt:	von:	bis:	Projektbeschreibung:		
Softwareentwicklung	1992/09	1993/01	Soft- und Hardwarehersteller Projektleiter bei der Entwicklung des CIMAPPS-Finance-Data-Interface mit anschließendem Systemtest.		
Einführung prod.synchrone Lieferabrufe	1992/01	1992/07	Kfz-Zulieferindustrie Projektleitung und Beratung eines Projektes zur Einführung von produktionssynchronen Lieferabrufen (Just-in-time) einschließlich Auswahl, Steuerung und Koordination von Subunternehmen zur Erstellung von PC-Software.		
Einführung eigenentwickelter Standardsoftware	1988/07	1992/07	Diverse Kunden Eigenverantwortlicher Projektleiter/ Berater bei der Einführung eigenentwickelter Standardsoftware (Addon zu Herstellersoftware) zur Vertriebs- und Versandabwicklung bei KFZ-Zulieferern (Lieferabruf-DFUE, Feinabruf-DFUE, Lieferschein-Transportdaten-DFUE, Rechnungsdaten-DFUE)		
Softwareentwicklung	1991/01	1991/12	Soft- und Hardwarehersteller Projektleiter für Systemtest diverser COPICS-Module.		
Softwareentwicklung	1989/10	1990/10	Soft- und Hardwarehersteller Beratung und Unterstützung des Softwareentwicklungslabors bei Konzeption und High-Level-Design zur EDI-Anbindung der COPICS-Module für Vertriebsabwicklung (COSDOM) und Versandabwicklung (SHIPPING). Anschließend Projektleiter beim Low-Level-Design und Realisierung (Projektteam 9 Personen)		
Konzeption Einzelhandelsabwicklungs/ Informationssysteme	1986/07	1988/06	Automobilkonzern Konzeption eines Einzelhandelsabwicklungs- und Informationssystems, Mitarbeit im Team bei Konzeption, Design und Implementierung.		