



Ingo Lamprecht

Consulting Services



Unternehmensberater und Prozessmanagementexperte mit internationaler

Erfahrung und Führungskompetenz

<p>2009 - 2010 <u>Erneuerbare Energie</u> Großunternehmen Projektgröße: 22 Personen International</p>	<p>Einführung von Prozessmanagement; <i>Beratung, Umsetzung</i></p> <ul style="list-style-type: none">■ Errichtung einer an Geschäftszielen und Geschäftszweck ausgerichteten Prozessarchitektur■ Definition und Implementierung der Prozess-Governance-Strukturen■ Entwicklung eines an CMMI angelehnten Prozessreifegrad-Assessments zur kontinuierlichen Überprüfung der Fortschritte des Reifegrades■ Definition und Implementierung eines Prozessverbesserungs- und Prozessmanagement-Prozesses■ Entwicklung und Durchführung von Kommunikationsmaßnahmen und Prozessmanagement-Trainings■ Identifizierung von Optimierungspotenzialen und Erstellung von Management-Vorlage zur Initiierung von Verbesserungsprojekten■ Erreichte Ziele:<ul style="list-style-type: none">▶ Verbindliche Verantwortung des Managements für Prozessziele▶ Kritische Anzahl operativ verantwortlicher Prozessmanager ausgebildet▶ Konsistente Prozessarchitektur, die der Wirklichkeit entspricht▶ Ergebnisorientierte, koordinierte Verbesserungsprojekte gestartet
<p>2009 <u>Erneuerbare Energie</u> Großunternehmen Projektgröße: 10 Personen International</p>	<p>Prozessoptimierung der Projekt- und Logistikprozesse; <i>Beratung</i></p> <ul style="list-style-type: none">■ Ist-Analyse bestehender Geschäftsprozesse, Ableitung von Verbesserungspotentialen■ Definition der Sollprozesse; Workshops und Moderation■ Realisierung spezifischer Prozesse, u.a, Supplier Agreement Management, Beschaffung, Service und Manufacturing■ Erreichte Ziele:<ul style="list-style-type: none">▶ Halbierung der Supply Chain Management-Durchlaufzeiten▶ Eindeutige Prozess-Schnittstellen▶ Reduzierung von Fehlerraten um 15% nach drei Monaten
<p>2008 – 2009 <u>Erneuerbare Energie</u> Großunternehmen Projektgröße: 10 Personen International</p>	<p>Neuausrichtung der Business-Excellence- und Qualitätsmanagement-Organisation; <i>Beratung und Umsetzung</i></p> <ul style="list-style-type: none">■ Standortbestimmung und Strategie-Validierung■ Festlegung der „Mission and Vision“■ Analyse der Veränderungsbereitschaft■ Durchführung von kurzen, ergebnisorientierten „High Impact Projects“, um den Beweis zu erbringen, dass die Neuausrichtung anwendbar ist.■ Erreichte Ziele:<ul style="list-style-type: none">▶ Qualitätsmanagement präventiv statt reaktiv▶ Voraussetzungen für Process Excellence geschaffen
<p>2008 – 2009 <u>Beratung / Automobil-Zulieferindustrie</u> Projektgröße: 8 Personen</p>	<p>Forschungsprojekt integrierte IT-Anwendung für Prozess-, Projektmanagement- und Controlling; <i>Projektleitung</i></p> <ul style="list-style-type: none">■ Wettbewerbs- und Marktanalyse■ Definition Lasten- und Pflichtenheft■ Technologie-Auswahl■ Definition eines möglichen Geschäftskonzeptes (Preisgestaltung, Businessplan, Marketingkonzept)■ Akquisition von Fördermitteln

<p>2008 <u>Trainingsdienstleister</u> Mittelständler</p>	<p>Analyse und Optimierung Geschäftsmodell und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung; <i>Beratung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kritische Betrachtung des Geschäftsmodells und Anpassung der Annahmen und des Provisionsmodells bezüglich Subkontraktoren ■ Ermittlung der Umsatzentwicklung der verschiedenen Trainingsbereiche in den verschiedenen Märkten ■ Ermittlung des EBIT im Betrachtungszeitraum sowie Amortisation
<p>2007 – 2008 <u>Automobil-Zulieferindustrie</u> Großunternehmen</p>	<p>Standardisierung und Optimierung von Entwicklungs-Prozessen (Hardware- und E/E-Komponenten); <i>Teilprojektleitung, Umsetzung, Beratung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Länderübergreifende Standardisierung von Entwicklungsprozessen in Hardware- und Elektrik-/Elektronik ■ Planung und Durchführung der Pilotierung ■ Begleitung der Key-Stakeholder ■ Konzipierung und Durchführung von Trainings und Prozess-Coachings
<p>2007 <u>F&E-Dienstleister</u> Mittelständler</p>	<p>Vermarktungsstrategie und Wirtschaftlichkeitsanalyse eines innovativen Magerverbrennungsmotors; <i>Beratung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Marktrecherche zur Entwicklung der Verbreitung von Otto-, Diesel- und Hybridmotoren ■ Verifizierung der Vermarktungskonzepte After Sales und Integration in Entwicklung / Produktion ■ Erstellung der Nutzenbetrachtung für Endkunden, OEM und Lieferanten, z.B. durch Einsparung von Treibstoff, Erhöhung der Motorleistung, Sicherung von Marktanteilen ■ Ableitung von Rüstkosten und Entwicklungskosten und möglichen Zielpreisen und Umsätzen
<p>2007 <u>Luft- und Raumfahrt</u> Großunternehmen Projektgröße: 6 Personen</p>	<p>Reduzierung der Durchlaufzeiten und Kosten im Entwicklungsprozess; <i>Beratung, Umsetzung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Identifizierung der erfolgskritischen Prozesse und Teilprozesse ■ Detaillierte Analyse der Prozessschwachstellen ■ Erarbeitung von Maßnahmenplänen inkl. Potenzialbewertung ■ Identifizierung der Zusammenhänge in einer Potenzialeinflussmatrix ■ Erreichte Ziele: <ul style="list-style-type: none"> ▶ Reduzierung der Durchlaufzeit im Entwicklungsprozess um 20% ▶ Reduzierung der maximalen Durchlaufzeit von 60 auf 5 Tage
<p>2006 – 2007 <u>Automobil-Zulieferindustrie</u> Großunternehmen</p>	<p>CMMI Level 3 Appraisal; <i>Beratung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zusammenstellung der Appraisal-Pakete ■ Erstellung und Anpassung wesentlicher Projekt-Ergebnisse anhand neuer und optimierter Prozesse ■ Durchführung von Prozess-Coachings ■ Erreichte Ziele: <ul style="list-style-type: none"> ▶ CMMI Level 3 in Software- und Systementwicklungsprozessen
<p>2006 <u>Automobilhersteller</u> Großunternehmen Projektgröße: 15 Personen</p>	<p>SPICE Self-Assessment für Projektmanagement und SW-Entwicklung; <i>Beratung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prozessanalyse und Optimierung für Anforderungsmanagement, Projektmanagement, Konfigurationsmanagement ■ SPICE Assessment-Vorbereitung ■ Erreichte Ziele <ul style="list-style-type: none"> ▶ Optimierungspotentiale identifiziert und beziffert ▶ Organisationsübergreifende Sofortmaßnahmen abgeleitet
<p>2006 <u>Automobilhersteller</u> Großunternehmen Projektgröße: 40 Personen</p>	<p>Projektmanagement bei der Entwicklung eines PDM-Systems für Elektrik-/Elektronik-Umfänge; <i>Beratung, Umsetzung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Projekt-Fitness-Check, u.a. Aufdecken von Risiken, Management-Backup/Eskalation, Neuausrichtung von Rollen und Verantwortung ■ Optimierung des zugrundeliegenden Software-Entwicklungsprozesses gemäß CMMI-Kriterien ■ Entwicklung und Anwendung eines Projekthandbuchs ■ Operatives Projektmanagement, u.a. Budget-Controlling und Durchführung von Meilenstein-Reviews ■ Erreichte Ziele: <ul style="list-style-type: none"> ▶ Verbesserung von Release-Terminen ▶ CMMI Appraisal Vorbereitung

<p>2004 – 2005</p> <p>Automobil-Zulieferindustrie Großunternehmen Projektgröße: 50 Personen International</p>	<p>Optimierung von Entwicklungs-Prozessen (System und Software), Einführung Prozessmanagement und CMMI-Reifegradmodell; Beratung, Teilprojektleitung, Veränderungsmanagement, Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Überarbeitung der Projektorganisation zur Klärung der Verantwortlichkeiten der Betroffenen und der Linienmanager ■ Prozess Management-Implementierung in die Linienorganisation inkl. Prozessarchitektur und Process Management Governance ■ Durchführung von Prozessoptimierungen für Produktentstehungsprozesse inkl. Umsetzungsplanung und Roll-out- Begleitung/Coaching ■ Konzipierung und Durchführung von Trainings für Prozessmanagement, Prozessinhalte und Werkzeuge ■ Durchführung von Trainings und Prozess-Coachings ■ Erreichte Ziele: <ul style="list-style-type: none"> ▶ Anwendung der neuen Prozesse durch 3.000 Entwickler ▶ Erhöhte Software-Qualität, keine Regressansprüche seit 2005 ▶ Zusätzliches Potenzial von 100.000€ pro Projekt durch klaren Change Request-Prozess
<p>2004</p> <p>IT-Service Anbieter Großunternehmen</p>	<p>Prozessoptimierung von IT-Service-Prozessen gemäß ITIL V2; Beratung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse der bestehenden IT-Service-Prozesse und Ableitung von Optimierungspotenzialen ■ Soll-Definition der IT-Service-Prozesse, z.B. Event Management, Incident Management, Problem Management und Change Request Management ■ Planung der Implementierung und Erstellung Roll-out-Plan ■ Erreichte Ziele: <ul style="list-style-type: none"> ▶ IT-Service-Prozesse, die den Geschäftszweck der Business Units unterstützen ▶ Verbesserte Reaktionszeiten und erhöhte Zuverlässigkeit
<p>2004</p> <p>Telekommunikations-Ausrüster Großunternehmen Projektgröße: 20 Personen</p>	<p>Optimierung von Vertriebs- und Angebotsprozessen; Beratung, Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse bestehender Prozesse und Ableitung von Optimierungspotenzialen ■ Definition neuer Angebots- und Vertriebsprozesse gemäß Projektgröße und RFQ (Request for Quote) ■ Validierung neuer und optimierter Geschäftsprozesse („Prozesspilotierung“) ■ Erreichte Ziele: <ul style="list-style-type: none"> ▶ Reduzierung der Durchlaufzeiten für Angebotsprojekte um 20%
<p>2003</p> <p>Telekommunikations-Ausrüster Großunternehmen Projektgröße: 50 Personen</p>	<p>Implementierung einer webbasierten Vertriebs- und Marketing-Plattform; IT-Projektleitung, Beratung, Training</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse und Standardisierung von Content Management- und SCM-Prozessen in verschiedenen Ländergesellschaften ■ Sollprozess-Definitionen inkl. IT-Service-Prozessen ■ Ableitung von IT-Anforderungen für e-Procurement-, Katalogmanagement- und ERP-Systeme ■ Technologieauswahl ■ Erstellung von Business Cases und ROI-Berechnungen ■ Steuerung der Customizing-Aktivitäten inkl. Change Request Management und Release-Tests ■ Konzipierung und Durchführung von Prozess- und Tooltrainings
<p>2001 – 2002</p> <p>Telekommunikations-Ausrüster Großunternehmen Projektgröße: 100 Personen International</p>	<p>E-Business-Implementierung; Veränderungsmanagement, Teil-Projektleitung, Beratung, Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau internes Prozessberaterteam ■ Analyse und Optimierung bzw. Definition von Vertriebs-, CRM-, Web-Marketing und SCM-Prozessen in verschiedenen Ländergesellschaften ■ Stakeholder-Analyse und Durchführung von Kommunikations- und Schulungsmaßnahmen inkl. E-Business-Training ■ Erreichte Ziele: <ul style="list-style-type: none"> ▶ Harmonisierung der Vertriebs-, CRM, SCM-Prozesse in vier Ländergesellschaften ▶ 9.2 Mio. € ergebniswirksame Prozesskostensenkung ▶ 1.1 Mio. € Einsparung durch Ersatz externer Berater

<p>2000 – 2001 IT-Dienstleister Mittelständler Projektgröße: 15 Personen</p>	<p>CRM-Tool-Entwicklung im Zuge einer Integration; <i>Projektleitung, Umsetzung, Training</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prozessaufnahme mit betroffenen Anwendern / Vertriebsleitern ■ Definition der Helpdesk-Prozesse gemäß ITIL ■ Ableitung der Anforderungen und Spezifikation ■ Roll-out-Verantwortung ■ Erreichte Ziele <ul style="list-style-type: none"> ▶ Interdisziplinäre Standardprozesse implementiert ▶ Transparenz in den Vertriebsserfolgen
<p>1999 – 2000 Telekommunikationsanbieter Mittelständler Projektgröße: 5 Personen</p>	<p>Entwicklung von Geschäftskonzepten; <i>Umsetzung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erstellung und Auswertung von Marktpotentialanalysen ■ Gestaltung des Produkt- und Service-Portfolios ■ Erstellung von ROI-Berechnungen ■ Beschreibung der Aufbau- und Ablauforganisation

München im Februar 2010



Ingo Lamprecht