

Curriculum Vitae



Kai Zimmermann

Programm- & Projektmanager • Principal PMO
Methodic Coach (Scaled Agile / Agile / hybrid / klassisch)
IT-Service-Manager • Transition- und Change-Manager
Innovation & Growth Manager • Operational Officer
Tendermanager • Partnermanager • Procurementmanager



Personal Summary

Programm- & Projektmanager • Principal PMO • Methodic-Coach

- 20+ Jahre Erfahrung im erfolgreichen (Multi-) Projekt- und Programmmanagement unter Anwendung skalierender agiler, hybrider und klassischer Methoden. Beratung, Initiierung, Entwicklung und Durchführung von Changemanagement-Maßnahmen zur idealen Anpassung der Projektmanagement-Methoden an den Projektkontext. Ausübung unterschiedlichster Aufgaben entlang des Product- und Softwareentwicklungs-Lifecycles.

Operational Officer • Unternehmensführung / -entwicklung

- 20+ Jahre Erfahrung in der Transformation und strategischen Ausrichtung von Unternehmenseinheiten (IT, Marketing und Sales). Definition neuer, innovativer Unternehmensstrategien, sowohl als leitender und ausführender Consultant mit Beratung der Geschäftsführung (CEO, CIO)

IT-Service-Manager • Changemanager

- 8+ Jahre Erfahrung im Bereich ITSM unter Anwendung von ITIL und Aussteuerung größerer Projekte beginnend vom Anforderungsmanagement, Lieferantensteuerung, Configmanagement (DevOps), Test- und Qualitätsmanagement, Release- und Umgebungsmanagement, Rollout- und Betrieb bis hin zum Support

Sales-, Partner- und Lieferantenmanagement

- 15+ Jahre Erfahrung in der Aussteuerung von Diensten, Gewerken und Services zur Leistungserbringung auf Kunden- und Lieferantenseite inkl. Bildung von Technologiepartnerschaften
- Umfassende Kenntnisse in der Durchführung von Ausschreibungen (einschließlich Public Sector / EU-Ausschreibungen)



Branchen

Auftraggeber der letzten 10 Jahre

- Public Sector (öffentliche Auftraggeber) • Retail (Loyalty, Payment-Systeme, ERP, POS) • Transport, Logistik, Verkehr • Fintech • Börse • Beratung

Weitere Auftraggeber (Erfahrungen vor 2014)

- Telekommunikation • Chemie / Pharma • Energie • Travel • HealthCare • Medien



Kontaktdaten

- Freseniusstraße 69
D-81247 München
- +49 89 899 987 07
+49 176 57888 542
- kai@zimmermann-management.de



Ausbildung

- Studium
Wirtschaftswissenschaften
- Datenverarbeitungskaufmann
- SCRUM Master
- SCRUM Product Owner
- Prince2 Foundation
- Prince2 Practitioner
- ITIL v3 Foundation



Persönliche Daten

- Geburtsdaten: 29.06.1973 in Georgsmarienhütte (Osnabrück)
- Verheiratet / 1 Tochter
- Staatsangehörigkeit: Deutsch



Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (fließend)
- Ungarisch (Grundkenntnisse)



Curriculum Vitae



Auszug der Erfahrungen

- 2016 – dato Programm- und Projektmanager • Business-Analyst (Freelancer)
 Management und Leitung diverser Großprojekte (maximales Projektvolumen 1,8 Mrd. €)
 Methodisches Coaching (agil, hybrid, klassisch) • Change-Management • IT-Servicemanagement
 Durchführung agiler Projekt- und Programmrestrukturierungen • (Chief) Product Owner • ScrumMaster
 Eigenentwicklung eines agilen Frameworks für die Organisationsentwicklung mit dem Schwerpunkt Sales
- 2012 – 2017 Leiter IT-Competence Center (agil / hybrid / klassisch) • Director Sales
 Aufbau von Competence Centern für Projektmanagement sowie Business Development: IT-Dienstleistungen, Gewerke und Service. Vertriebsleitende Aktivitäten im Rahmen der Beratung und Projektrealisierungen
- 2007 – 2012 Lead Sales Manager IT-Dienstleistungen, Gewerke und Services
 Leitung von Saleseinheiten sowie Projektkoordination in der Konzernbetreuung, mitsamt Ausschreibungsmanagement. Beratung im Bereich Tender- und Vendor-Management-Systeme (VMS / MSP)
- 1998 – 2007 Projektmanager • Key Account Manager
 Leitung und Steuerung von Softwareentwicklungs-Projekten im KMU-Umfeld sowie Übernahme zentraler vertrieblicher Aufgaben für Portallösungen (Autobörse / Jobbörse und Intranet-Lösungen)
 Betreuung von Konzernen und Unternehmen in den Bereichen IT Contracting (Personaldienstleister)
- bis 1998 Mitglied der Geschäftsführung im väterlichen Betrieb



Projektschwerpunkte der letzten Jahre (die Auflistung der Begriffe – „Buzzwords“ - dient zur besseren Auffindbarkeit für Recruiter)

Programm- und Projektmanagement

Programmmanagement, Agile Coach, Chief Product Owner, Projektleitung, Release Train Engineer, Agile Transition, Agile Leadership, Lean Management, ScrumMaster, (Principal) PMO, SAFe, Less, Nexus, Portfoliomangement, Projektkommunikation, Servant Leader

Softwareentwicklungsprojekte

eGovernment, Digitalisierung, Collaboration, Loyalty (Kundenbindung), IT-Anforderungsanalyse, Kanban, Scrum, SAFe (Scaled Agile Framework), Point of Sale (Kassensysteme /POS), App-Entwicklung (u.a. BahnBonus-App), Design Thinking, Scrum@Scale, ERP, Handel (Retail)

IT Service-Management (ITSM / ITIL)

Changemanagement (neben ITSM ebenso organisatorisch), Servicemanagement, IT Security (BSI), Releasemanagement, Umgebungsmanagement, DevOps, Konfigurationsmanagement (DevOps), Qualitätsmanagement (Test), Betrieb, Support, Service, Rollout, technische Architektur

Operational Officer / Unternehmensberatung

Start-Up Beratung (nicht im CV), Business Analyse, Unternehmensführung, CEO, COO, Geschäftsleitung, Unternehmensstrategie, Business Growth, Growth Mindset, Unternehmensaufbau (Scale Ups), Business Planning, Restrukturierung, Strategieberatung, Business Continuity Management, OKR (Objectives & Key Results), Unternehmenskommunikation, Innovationsmanagement, Business Coaching, Human Resources

Partnermanagement / Tendermanagement / Vertriebsmanagement / Sales

Providermanagement, Ausschreibungen (auch auf EU-Ebene), Business Development, IT-Dienstleistungen, IT-Gewerke, Service-Vertrieb, Software-Vertrieb (SaaS), Agiles Salesmanagement, Agiles Vertriebsframework, Sales Coaching, Target Analysen, Kooperationsmanagement, strategische Vertragsverhandlungen auf C-Level-Konzernebene, Personalbeschaffung



Referenzkunden (Auswahl relevanter Kunden)

Statistisches Bundesamt	McKinsey & Company	McKinsey (Orphoz)	BearingPoint	Capgemini	Loyalty Partner
Deutsche Bahn	CHRIST	Christ Juweliere	MediaMarkt Saturn	1st Solution	Deutsche Börse
VOQUZ	EnBW	EnBW	HZD	BASF	HRS
Telefonica	congstar	Congstar	Job Scout24	Fresenius	wee






Softskills



Unternehmergeist • Mitarbeiter- / Teamführung (Servant Agile Leader) • Disziplin / Zielorientierung • Funktionsübergreifendes Arbeiten • Ausdauer / Stressresistenz • gesunder Pragmatismus • Erfassen und Bearbeiten komplexer Zusammenhänge • Gesprächs- / Verhandlungsführung • Präsentation / Freies Sprechen • Teamfähigkeit / Flexibilität • Selbstreflexion / Kritikfähigkeit







Interessen

Sport (Basketball, Fußball, Fitness) • Reisen, gemeinsame Unternehmungen • autodidaktische Fortbildung • Lesen, Gartenarbeit



07/2022 – 08/2023	Statistisches Bundesamt • Projekt Registerzensus 2031 Ort Wiesbaden / München (remote)	 Statistisches Bundesamt	 
Projektrolle:	Programm- & Projektmanagement		
Volumen:	Gesamtbudget: >300 Mio. € (steigend) / ~70 Mitarbeiter Kombinationsmodell ~250 Mitarbeiter Gesamtprojekt		
Projektkontext	Der Registerzensus 2031 ist eines der zentralen Zukunftsprojekte der amtlichen Statistik und im Rahmen der Registermodernisierung wichtiger Impulsgeber für eine digitale, entbürokratisierte Verwaltung in Deutschland (eGovernment). Mit dem Kombinationsmodell werden die erweiterten nationalen und EU-Anforderungen (Periodizität, Geokodierung, Merkmalskranz) an die Lieferung von Bevölkerungszahlen erfüllt. Der Einsatz erfolgte als Subunternehmer der Bietergemeinschaft BearingPoint und McKinsey		
Details	<p>Aufgabenbereich Gesamtprojektleitung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beratung Projektmanagementmethodik - Lifecycle-Management (agile skalierende Ansätze kombiniert mit dem V-Modell XT Bund sowie der Vergabe der Leistungen als Gewerk) <ul style="list-style-type: none"> – Definition des Anforderungsprozesses von der Vision bis zum Betrieb/Support – Schaffung von Projektstandards in Zusammenarbeit mit dem Qualitätsmanagement – Bestimmung von Projektstandard- (Epics, User Stories...) und Governance-Elementen sowie Quality-Gates (Deliverables, Definition of Ready (DoR), Definition of Done (DoD)) – Stakeholdermanagement unter Einschluss einer Kommunikationsstrategie • Zeit- und Meilensteinplanung für das Gesamtprogramm sowie das Teilprojekt Kombimodell • Zeit- und Aufgabenplanung für das Referat IT-Services unter Einbezug der Meilensteine der kommenden Jahre und der aktuellen Budgetrestriktionen, inkl. Planung des Referats für 2023ff. • Analyse wiederverwertbarer Bestandteile aus dem Zensus 2022 (Schwerpunkt Melderegister) <ul style="list-style-type: none"> – Auswirkungsanalyse in Bezug auf Kosten- und Zeitplanung für unterschiedliche Umsetzungsszenarien (Erhalt Zensus 2022, Neuentwicklung, Nutzung Linienfunktionen) – Abschätzung und Vergleich fachlicher und technologischer Architektur – Ableitungen für das IT-Servicemanagement, zusammen mit der Definition von Anforderungen an die IT-Sicherheit und den behördlichen Datenschutz (u.a. DS-GVO) • Schaffung eines Risikomanagementsystems mit Zuhilfenahme von Jira/Confluence; Einführung von Risikoklassen zur Bewertung, Überwachung, Mitigations- und Eskalationsmanagement • Autarke Prüfung der Rückmeldungen und Reportermittlung in Meetings über den Projektfortschritt und Aufzeigen von Gestaltungsoptionen für das weitere Vorgehen • Stetige Zusammenarbeit mit dem PMO (Methodikdefinition, Planung, Vergaben) <p>Programm- / Projektmanagement: Initiierung des Projektteils „Kombinationsmodell“</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nutzung von (teilweise) gesetzlichen A-, B- und C-Meilensteinen zur Planung des Projekts (MS Project, Jira und Confluence). Grundlage ist das zuvor definierte, über sieben Teilprojekte übergreifende, vereinheitlichte Vorgehen des Registerzensus (siehe Gesamtprojektdetails) • Definition der Projekt-Planelemente und Ablage in einem Issue-Tracking-System (Atlassian Jira) zur Betrachtung des Programmfortschritts • Produktmanagement (u.a. Erstellung Big Picture und Story Map mittels virtuellem Conceptboard) • Ableitung von Artefakten, Epics, Features und (User) Stories aus dem fachlich / funktionalen Zielbild; Historisierung der Bestandteile zur Bildung von Umsetzungs-Iterationen und Überführen in umsetzbare Projektinkremente (PIs) • Vergabemanagement - Clusterung von Projektinhalten zur Vergabe als Gewerk • Einbindung und Vorgehensdefinition der Anforderungsanalyse (ARIS / BPMN) • Durchführung wöchentlicher Jour Fixes mit weiteren Bereichen des Projekts Kombimodell • Reporting und Berichterstattung (Time, Budget, Scope, Risk) für die (IT-)Projektleitung (Protokollierung / Verarbeitung) • Steuerung / Schnittstelle für Zulieferer: Capgemini (Entwicklung Nearshore / Offshore), ITZBund, Dataport (in Planung), interne Verfahrensträger (Linie) des Statistischen Bundesamt 		


07/2021 – 06/2022	Statistisches Bundesamt • Projekt Zensus 2022 Ort Wiesbaden / München (remote) <div style="float: right; text-align: right;">   BearingPoint. </div>
Projektrolle:	Multiprojektmanagement • Mitglied der Clusterleitung IT-Service • Bereichsorganisation
Volumen:	Gesamtbudget: ~1,8 Mrd. € / mind. 200 bis 1.000 Mitarbeiter in Aussteuerung
Projektkontext	Der Zensus 2022 umfasst eine Bevölkerungszählung sowie eine Gebäude- und Wohnungszählung. Mit einem Gesamtbudget von ~1,8 Mrd. € handelt es sich um das größte Projekt (EU) im öffentlichen Sektor. Der Einsatz erfolgte als Subunternehmer der Bietergemeinschaft BearingPoint und McKinsey
Details	<p>Multiprojektmanagement (Mischung aus agilen Ansätzen und V-Modell XT Bund)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Steuerung und Planung spezieller Releases zur Wahrung der IT-Sicherheit (BSI-Konformität) in Abhängigkeit zu Teilprojekten unterschiedlicher Cluster (u.a. JBoss-Patching, Log4j) • Definition der Projekt-Planelemente und Ablage in einem Issue-Tracking-System (Atlassian Jira) zur Betrachtung des Gesamtprojektfortschritts • Autarke Prüfung der Rückmeldungen und Reportermittlung in Meetings über den Projektfortschritt und Aufzeigen von Gestaltungsoptionen für das weitere Vorgehen • Sicherstellen der ermittelten Fortschrittsinformationen in Bezug auf Qualitätssicherung, Testphasen, Deployments und Changes für anstehende Releases, eingeschlossen der Entwicklung eines clusterübergreifenden Risikomanagement-Systems • Einführung eines Change-Managements-Systems auf Basis Atlassian Jira / Confluence zur Steuerung des ITZBund (Informatikzentrum Bund) • Beratung und abgestimmte Durchführung von Deeskalationsmaßnahmen (Task Forces) • Begleitung des Zensus 2022 Stichtags (gesetzlicher Meilenstein mit Beginn der Datenerfassung) <p>Mitglied der Clusterleitung IT-Service</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bereiche des Clusters IT-Service: Anwendungsanalyse, Softwareentwicklung (teilweise Nearshore / Offshore), Softwarearchitektur, Rollen- und Rechtemanagement, Qualitätssicherung / Test, Konfigurationsmanagement, Entwicklungswerkzeuge, Entwicklungsbetrieb, Systemarchitektur, Infrastruktur, Betriebskoordination, Releasemanagement, Integrationsmanagement <ul style="list-style-type: none"> – Durchführung wöchentlicher Jour Fixes mit sämtlichen Bereichen des Clusters – Reporting und Berichterstattung für die (IT-)Gesamtprojektleitung – Analysen und Prozesserstellung zur Übergabe der Programminhalte an den IT-Betrieb und IT-Service. (Abstimmung Betriebskonzept, Definition Meldewege, Adaptierung der Systeme (Tickets, Monitoring), Definition der Services, Sicherstellen der Systemdokumentation und retrospektive Betrachtung) – Einrichtung und Durchsetzung einer FrozenZone rund um den Stichtag im Mai 2022 • Steuerung / Schnittstelle für Zulieferer: Capgemini, ITZBund, Werum, Bayerisches Landesamt für Statistik, interne Verfahrensträger (Linie) des Statistischen Bundesamt • Durchführung clusterübergreifender Abstimmungen gemeinsam mit dem Anwendungsbetrieb • Definition des End of life (EOL) für die Verfahren inkl. der Abschaltplanungen der Umgebungen • Übernahme von Management-Analysen und Herbeiführen von Handlungsempfehlungen • Initiierung der Synchronisation (systemisch und prozessual) des CR-Jira-Systems (Change Requests) des StBA mit dem Remedy-System des ITZBund. <p>Organisationsbegleitung der Bereiche Konfigurationsmanagement, Entwicklungsbetrieb und Entwicklungswerkzeuge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restrukturierung des Bereichs <ul style="list-style-type: none"> – Methodische Ausrichtung nach Scrum@Scale (u.a. Scrum of Scrums), Einbinden von Communities of Practice (CoP), nebst Überarbeitung der Workflows des Bereichs – Ressourcenplanung mit Teilnahme und Entscheidung bei Vorstellungsgesprächen – Schaffung eines automatisierten Echtzeit-Reports in Bezug auf die vorliegenden Aufgabenbereiche, inkl. der Gestaltung von OLAs und Einführen von Eskalationsebenen – Erreichen des Status „grün“ (maximal 50 nicht finalisierte Tasks) von Ursprünglich Status „rot“ (mit bis zu 500 nicht finalisierten Tasks) • Vertretung des Bereichs auf Cluster- und Projektleiterebene • Pflege und Ausrichtung der Atlassian Jira- und Confluence-Systeme




<p>11/2020 – 05/2021</p>	<p>1st solution consulting gmbh Ort München (remote) / Düsseldorf</p>   
<p>Projektrolle:</p>	<p>Agile Salesmanagement • Changemanagement (Agile Coach • Agile Mentor)</p>
<p>Volumen:</p>	<p>~10 Mitarbeiter Vertrieb / Recruiting / ~ 25 Mitarbeiter in Projekten der Deutschen Bahn</p>
<p>Projektkontext</p>	<p>Personaldienstleister im Bereich Contracting (auf Basis T&M sowie Gewerk) und Arbeitnehmerüberlassung. Projektziel: Einführung Agilität in der Vertriebsorganisation zuzüglich der Optimierung von Geschäftsprozessabläufen und Erweiterung des Angebotsportfolio im Bereich des Partnermanagement hin zur Gewerk- und Servicefähigkeit.</p> <p>Bedingt durch den Weggang von zwei Mitarbeitern zur temporären Kundenbetreuung des Kunden Deutsche Bahn mit Übernahme der notwendigen Aktivitäten, wozu zentrale Verhandlungen mit dem Dienstleistungseinkauf gehörten.</p>
<p>Details</p>	<p>Einführung Agilität in der Vertriebsorganisation, Optimierung von Geschäftsprozessabläufen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung eines zentralen organisatorischen Change-Managements • Coaching Agiles Mindset & Culture • Herbeiführen von Entscheidungen mit der Geschäftsführung, einschließlich Moderation und Organisation von Meetings und Workshops: <ul style="list-style-type: none"> – Vorstellung von Kanban-flight-boards (Level 1: operational, Level 2: End2Ende Coordination, Level 3: Strategy) – Vorstellung neuer Kommunikationsmethoden (Nutzen u.a. für virtuelle Messen, Webcasts, Workshops ...) durch Einführung von Miro und <u>spatial.chat</u> in Kombination mit bestehenden Tools wie MS Teams, Zoom oder Cisco WebEx – Ausbau und Beratung des Toolsets und der Ablaufprozesse (MS Office, XMind, zoho HR, StaffIT CRM, Atlassian Trello, MS Visio) <p>Operatives Unternehmensmanagement und strategisches Partnermanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schaffung einer Basis zur Erweiterung der Unternehmenssparten <ul style="list-style-type: none"> – Prozessuale und organisatorische Ist-Ziel-Analyse, so dass das Unternehmen in Zukunft neben Contracting flächendeckend in die Lage versetzt wird, IT- und Telekommunikation-Services sowie Gewerke zu offerieren. Dabei wird ein Netzwerk aus lokalen, Nearshore- und Offshore-Partnern aufgebaut. – Definition eines organisationsübergreifenden Programm-Management-Office (PMO / PrgMO), um aktiv ein Portfolio-Management zu offerieren. Bestandteil sind individuelle automatisierte Controlling-Möglichkeiten (Scope-, Time-, Budget-, Risk- Management, Strukturierung und Reporting) sowie Servicemanagement (nach ITIL, inkludierte Erstellung relevanter SLAs) und Stakeholdermanagement – Definition von Governance-Elementen für eine reibungslose Möglichkeit der Beauftragung <p>Übernahme der Repräsentantenvertretung im Rahmen von smart ICT der Deutschen Bahn</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bilden von nationalen und internationalen Partnernetzwerken zur Umfassenden Kundenbetreuung (u.a. IBM, Cag Gemini, Lufthansa Industry Solutions, Coforge ...) • Entscheidungsbefugte Verhandlungsführung mit SIAM-Providermanagement und Einkauf in Bezug auf die kompletten Rahmenverträge • Steuerung diverser externer Dienstleister und Fachkräfte zur Leistungserbringung bei der Deutschen Bahn und anderer Unternehmenskunden mit Konzernstruktur • Eigenbetreuung komplexer Projektanfragen in den Bereichen IT und Telekommunikation <ul style="list-style-type: none"> – Beauftragung von Teams / Kompletprojekten als Gewerk oder Service – Kalkulation von Gewerken (inkl. Risikomanagement) / Services (ITIL-konform / SLA-Mgt.) – Konzepterstellung / Analysen der relevanten Projektinhalte (inhaltlich und prozessorientiert) – Präsentation auf Vorstandsebene zusammen mit Angebotslegung – Abstimmung und Review des Recruitings bei Einzelpositionen mit nachfolgender Angebotslegung und Einzelvertragsverhandlung – Durchführung von Schulungen in den Bereichen Recruiting und Vertrieb

01/2020 – 09/2020	Keine Kundennennung (NDA vorliegend) Ort München (remote) 
Projektrolle:	Agile Salesmanagement • Transitionmanagement (Agile Coach • Agile Mentor)
Volumen:	Keine Angabe auf Grund des NDAs. Eine Nutzung der entwickelten Methode ist ab ~10 Mitarbeiter im Salesumfeld realisierbar (siehe www.zimmermann-management.de)
Projektkontext	Personaldienstleister im Bereich IT-Contracting, Arbeitnehmerüberlassung und Permanent Placement. Ziel war die Entwicklung und erfolgreiche Adaption eines agilen Salesmanagements mit Elementen aus IT-Programm- / Projektmanagement und der Produktion. (nach eigenentwickelter Methode „Salegile“). Im Rahmen des Projekts konnte die Erreichung der Umsatz- und Deckungsziele trotz wirtschaftlich angespannter Lage (Corona) erwirkt werden, bei Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit
Details	<p>Konzeption, Einführung & Coaching der neuen Vertriebsstruktur nach Salegile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agiles Mindset & Prinzipien (Agile, Lean, Kaizen) • Agile Leadership (Servant Leadership, Change-Management) • SalesObjectives (OKRs, Canvas-Charts...) • SalesTarget Analyse (bestehende u. potentielle Kunden) mit Anlehnung an die Bildung von Product-Backlogs in der IT und der Bildung von SalesStories • SalesPlanning (OKR-Zyklus, SalesScrum, Agile Boards, DoD, methodische CoP, SalesPoints, OrderPoints), zudem Übertragung von Elementen aus der Analyse in ein Sales-Sprint-Backlog • Aufbau skalierender Methoden (Scrum@Scale, SAFe...) • SalesExecution (Akquise nach SalesDesignThinking-Ansatz, Salesfunnel, Chancen & Risiko-Management) • SalesTeamCommission (teamorientierte Provisionierung) • Aufbau und Beratung des Toolsets und der Prozesse (MS Project, MS Visio, MS Office, XMind, Atlassian Jira, Atlassian Confluence, Atlassian Trello, CRM-System (Eigenentwicklung)) • Restrukturierung des Vertriebs und Anpassung weiterer Unternehmensbereiche mittels agiler Methoden (geringere Komplexität in der Umsetzung) <p>Entwicklung der Methode Salegile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ableitung von Methoden des IT-Projektmanagements für die Nutzung in der Organisationsentwicklung (Sales- & Growth-Management, Bilden von Unternehmens Objectives (Visionen), Definition von Moals und Umsetzungscoordination) • Studium neuer Trends im Bereich der Agilität (u.a. Spotify-Modell) • Prüfung der Verwendbarkeit und Übernahme in die Grundlagenkonzepte für Salegile • Adaption der Methoden im Vertrieb und Erprobung einzelner Innovation im täglichen Agieren • Erschaffung eines Whitepapers (eher Booklet), welches unter www.zimmermann-management.de herunterzuladen ist. • Entwicklungen von Erweiterungen zur Methode Salegile <ul style="list-style-type: none"> – SalesOps → Anlehnung an DevOps, wo die Auftragserbringung kontinuierlich mit dem Sales interagiert – SalesPicture / TenderPicture → Anlehnung an die Erstellung von BigPictures und Story-Mappings in der IT, um komplexe Ausschreibungen professionell bearbeiten, bzw. Interessenten und potentielle Kunden zu priorisieren und klassifizieren zu können

07/2019 – 12/2019	CHRIST Juweliere und Uhrmacher seit 1863 GmbH Ort Hagen CHRIST
Projektrolle:	Sourcing Tendermanager • Ausschreibungsmanager (Requirements Engineer • Agile Coach) • Projektmanager / Product Owner für Projektinitiierung
Volumen:	~4 Mio. € (POS / Kassensystem) / 20 Mitarbeiter (Coaching)
Projektkontext	Christ ist ein führendes Juwelierunternehmen in Deutschland mit ~250 Niederlassungen Erfolgreiche Durchführung und Auswahl des neuen Kassensystems (Einkauf einer Software inkl. Dienstleistungen mittels Request for Proposal (RFP)). Im Rahmen der Beschaffung war eine Optimierung der Salesprozesse notwendig, welche einen modernen cloudbasierten Omnichannelbetrieb ermöglicht. Der Einsatz mobiler Devices zur Kundenberatung wurde initiiert und die gesetzliche Vorgabe der Fiskalisierung abgesichert.
Details	<p>Sourcing-Tendermanagement (Abbildung als Mischung aus Softwarelizenzen, Gewerk und Dienstleistung)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung, Steuerung und Auswertung des Tenders, mit Berechnung des TCO 5 <ul style="list-style-type: none"> – Anforderungsanalyse (Ist-Soll-Abgleich) zur Ermittlung der zentralen Arbeitsprozesse – Erstellung der UseCases und Ableitung von Epics und User Stories – Abgleich der Anforderungen mit der Nutzerebene (Interviews mit Shop-Mitarbeitern und Kunden und dem ServiceDesk) – Bilden eines Bewertungskatalogs nebst Gewichtung der Ergebnisse (ca. 350 Einzelkriterien) – Auswahl und Verhandlungsführung mit für Christ Juweliere relevanten Anbietern – Erarbeitung einer Handlungsempfehlung – Definition: SLAs, Pönalen, Wartung und Support der Lösung nach ITIL, Erweiterungen im Bereich Payment <p>Projektmanager / Agile Coach / ScrumMaster</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agile Coaching der Mitarbeiter (Scrum, Kanban) mit Einsatz von Atlassian Produkten • Aufsetzen des agil durchzuführenden Gesamtprojekts und Definition der Zusammenarbeit im Anforderungsmanagement (u.a. Erstellung BigPicture und StoryMapping) • Prüfung der Auswirkung für ERP-Systeme, das PIM (Produktinformationsmanagement), Logistik-Systeme, Warenwirtschaft, eCommerce (SAP-Hybris), Loyalty (Anbindung von Payback in Bereich der Webshops), Reparatursysteme, Zollabwicklung (mitsamt Mehrwertsteuererstattung), Payment-Systeme (Einbindung von Alipay und WeChat) ... • Automatisierung des Projektreportings (Time / Budget / Scope / Risk inkl. Mitigationen) • Einführung und Umsetzung von Scrum-Artefakten (Product Backlog, Sprint-Backlog, Produktinkrement), Rollen (Product Owner, ScrumMaster, Umsetzungsteam) und Meetings (Planning, Daily Scrum, Sprint Review und Retrospektive) • Durchführung von Anpassungen des ServiceDesk (Definition von OLAs sowie dienstleisterspezifische SLAs) • Schaffung von Workflows, Definition von Status, Abgleich der Projektleitplanken und Beratung im Einsatz von Jira und Confluence

01/2018 – 06/2019	Loyalty Partner Solutions GmbH / Deutsche Bahn Fernverkehr AG Ort München (LPS) / Frankfurt am Main (DB Fernverkehr AG)  
Projektrolle:	Agiler Transitionmanager • CPO - Chief Product Owner (RTE - Release Train Engineer) • Tender- / Bid-Manager / Projektmanager
Volumen:	~25 Mio. € pro Jahr (Dienstleistungsanteil) / 120 Mitarbeiter
Projektkontext	<p>LPS agiert im Bereich Kundenbindungs-, Rabatt- und Bonussysteme, wie BahnCard und BahnBonus, aber ebenso Miles&More der Lufthansa (Muttergesellschaft American Express Company / Schwestergesellschaft Payback).</p> <p>Im Rahmen des Projekts erfolgte die Einführung und Transition des Projektvorgehensmodells vom Wasserfall (ähnlich zu PMI) zum Scaled Agile Framework (SAFe) mit Anwendung weiterer skalierend agiler Methoden. In diesem Rahmen musste die Zuarbeit zum zentralen Vertriebsprojekt Vendo des DB Vertrieb sowie die Weiterentwicklung von BahnCard und BahnBonus sichergestellt werden (wie Fortsetzung der Digitalisierungsstrategie).</p> <p>Erfolgreiche Ausschreibungsdurchführung und Projektleitung des Proof-of-Concept (PoC) für IaaS Migration BahnCard / BahnBonus</p>
Details	<p>Transitionsmanager Einführung SAFe (Scaled Agile Framework)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umformung der bestehenden Organisations- und Entwicklungsstrukturen (Wasserfall); Überführung in agiles Modell (SAFe; Scrum; Kanban), inkl. kontinuierlicher Verbesserung • Agiles Coaching und Agile Mentoring von Scrum Mastern, Product Ownern, Umsetzungsteams und fachlichen Kundenansprechpartnern (7 Teams in der Softwareentwicklung) • Definition des Software-Lifecycles von der Projektvision bis zum Betrieb der Applikationen • Durchführung von Sprintreviews, Releaseretrospektiven, Planungskonferenzen und Steering Committee-Terminen und Aufwandsdetaillierungen (inhaltliche Verhandlungsführung) • Einführung / Grundsätzliche Definition von Epics, Features und User Stories • Einführung von Governance-Punkten (Deliverables für die Statusübergänge, Einsatz Definition of Done -DoD (Epic, Feature, Story) und Definition of Ready - DoR) • Ein- und Durchführung von CoPs (Community of Practise) • Anpassungen der Methoden für Qualitätssicherung, Betrieb und Support der Systeme (DevOps) • Initiale Begleitung, Definition von Prozessen, Workflows und Status in Jira und Confluence) <p>Chief Product Owner (Release Train Engineer/RTE) / Programmmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begleitung der ersten beiden Projektinkremente (PIs) nach Einführung der Methodik als Chief Produkt Owner, welches eher der Rolle des Release Train Engineers entsprach • Aufarbeitung von Themen im Bereich eGovernment, Digitalisierung und Plausibilisierung • Steuerung der App-Entwicklung für die BahnBonus-App und Bereitstellung der Daten für den DB Navigator (zentrale App des DB-Konzerns) • Prüfung des Anforderungsmanagements (ARIS / BPMN / UML) • Automatisierung des Reportings für das Gesamtprojekt. Erstellen von Reports für DB FV • Berichterstellung auf Vorstandsebene der Deutschen Bahn für das Hauptprojekt, Analysen und Nebenprojekte wie PoCs • Ressourcenplanung der LPS für alle anstehenden Projekte des Jahres 2019 und Aufdeckung von fehlenden Ressourcen (sowie Unterstützung bei der Gewinnung externer Mitarbeiter) • Review und Überarbeitung aller Reports und Analyse für die Vorstandsebene der DB <p>Ausschreibungsdurchführung / Tendermanagement auf Lieferantenseite</p> <ul style="list-style-type: none"> • EU-Ausschreibung eLOK PriKu (BahnCard und BahnBonus) in der Cloud (IaaS; PaaS; SaaS) mit Einbettung der Lösung DB Enterprise Cloud (bestehend aus AWS und MS Azure) <ul style="list-style-type: none"> – Machbarkeitsanalyse (AWS) unter Einsatz der existierenden Oracle Siebel Lösung – Berechnung des Business Cases in Bezug auf Break Even bei Transition der Anwendungen von On Premises (Rechenzentrum wurde veräußert) in eine IAAS-Cloud-Lösung – Prüfung der Umsetzung der Siebel-Elemente in anderen CRM-Systemen (u.a. Loyalty) – Durchführung PoC zur Sicherung der definierten SLAs (Installierbarkeit, Betrieb, ausgiebige Lasttests mit Spiegelung der Echttdaten) – Definition des Parallelbetriebs On Premises und Abschaltplanung in Folge der Migration

04/2017 – 12/2017	wee Business GmbH / weeConomy AG Ort München / Kreuzlingen (CH) 
Projektrolle:	Projektmanager / Product Owner • Technical Consultant • Partnermanager
Volumen:	~2 Millionen (Initialprojekt) / 12 Mitarbeiter (plus externe Partner)
Projektkontext	<p>wee betrieb ein international ausgerichtetes Cashbacksystem (Loyalty & Affiliate) für lokalen Handel und E-Commerce (mittlerweile insolvent)</p> <p>Im Rahmen des Projekts erfolgte eine effiziente Restrukturierung der IT-Softwareentwicklung und des IT-Betriebs unter Serviceerweiterung der vorhandenen Karten- und Apptechologie im Mobile Payment.</p> <p>Zum Aufgabenbereich gehörte die strategische Ausrichtung des Vertriebs und der Vertriebsmaßnahmen, einbezogen der erfolgreichen Gewinnung von Partnern und Key-Accounts. Die Rolle in diesem Kontext wurde als Technical Consultant für Innovationsthemen ausgeführt.</p>
Details	<p>Projektleitung, Anforderungsanalyse und Innovationsmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Innovationsmanagement für das Projekt Mobile Payment <ul style="list-style-type: none"> – Zahlungsmöglichkeiten: Nutzung des Cashback-Guthabens, Vorauszahlung eines Guthabens (Prepaid), spätere Verbuchung (Postpaid) – Machbarkeitsanalysen für das Vorhaben zu der die Auswahl strategischer Partner und Lieferanten für Technologieintegration gehörte – Iterative Durchführung des Pilotprojekts inkl. Releases / stetiges Reporting – Definition des Rollen- und Rechtesystems (zwischenzeitlicher Projektstop, da dieses zunächst nicht definiert war und somit ein Kontozugriff auf alle Cashback-Konten ermöglicht wurde) – Definition von Integrationsprozessen für die Einbindung neuer Customer • Abbildung der Anforderungen der Bankenregulatorik (E-Money-Lizenz) <ul style="list-style-type: none"> – Analyse und Umsetzung relevanter Themen, wie KYC (Know Your Customer) – Im Gegensatz zu Punktesystemen führt ein Cashbacksystem Konten mit Echtgeldbezug, da eine Auszahlung des Cashbacks möglich ist. Somit ist ein Cashback-Konto von den Anforderungen identisch zu einem Giro-Konto • Durchführung des Projektmanagements für das Innovationsprojekt (Phase 1) <ul style="list-style-type: none"> – Sicherstellung der Funktionalität für Cashback-System und Mobile Payment – Steuerung der Dienstleister, externen Entwicklung und Partner – Stetiges Reporting (Time, Budget, Scope, Risk) an die Vorstandsebene – Begleitung der Go-Lives erster Iterationen im Rahmen von Events – Planung und Begleitung von Marketingmaßnahmen im Rahmen der Events unter Einsatz der entwickelten Technologien – Übergabe des Projektmanagements an neuen internen Mitarbeiter <p>Restrukturierung des IT-Bereichs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auflösung der alten Strukturen in den Bereichen Entwicklung, Betrieb und Service • Einführung Projektmanagementmethodik PRINCE2agile / Scrum / Kanban, sowie organisatorischem und technologischem Transitions- bzw. Changemanagement • Koordination und Steuerung externer Personaldienstleister und Gewerkenehmer • Beratung im Bereich Vertrags- und SLA-Management nach ITIL (Vergabe von Services) • Durchführung: Sondierungsgespräche neuer IT-Dienstleister inkl. Prüfung der Option die Softwareentwicklung Nearshore oder Offshore durchführen zu lassen <p>Ansprechpartner und Consultant für Key Accounts und Vertriebsmitarbeiter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Durchführung des Wandels vom reinen Strukturvertrieb zu einem Mix mit Key Account Management • Technischer Ansprechpartner für Innovationsthemen • Technischer Consultant in Verhandlungen des Key Account Managements mit Großkunden oder Sportpartnern (Sponsoring mit Einsatz der wee-Technologien u.a. SpVgg Unterhaching (Fußball) und EC Bad Tölz (Eishockey))

<p>05/2014 – 03/2017</p>	<p>VOQUZ IT Solutions GmbH (ehemals Cloud7 IT Solutions GmbH)   </p> <p>Ort Ismaning bei München / Frankfurt am Main</p>
<p>Projektkontrolle:</p>	<p>Programm- und Projektmanager • Business Analyst • Vertriebsleiter Mitte • Partnermanager</p>
<p>Volumen:</p>	<p>~ 3,2 Mio. pro Jahr / ~ 25 Mitarbeiter (intern und extern in Frankfurt)</p>
<p>Projektkontext</p>	<p>Die Unternehmensgruppe arbeitet in einer Mischung aus IT-Beratungsgesellschaft, Lösungsanbieter und Dienstleister für externe Projektunterstützung. Die Cloud7 IT Solutions GmbH hat in 2014 die DV-RATIO AG übernommen und beide firmieren seitdem als VOQUZ IT Solutions GmbH.</p> <p>Im Rahmen der Übernahme erfolgte eine Optimierung der Vertriebs- und Recruitingprozesse der Unternehmensgruppe mit Übernahme und Aufbau der Niederlassung Mitte in Frankfurt am Main. Im Rahmen der Aktivitäten konnten neue Key Accounts gewonnen werden (Eigen- und Teamverantwortung).</p> <p>Ferner entstand ein Kompetenzzentrum für hybride Projektmanagementmethodik für Kunden wie Deutsche Börse oder HZD (Hessische Zentrale für Datenverarbeitung)</p>
<p>Details</p>	<p>Multi-Projektmanagement in IT-Projekten und Programmen (Scrum, Kanban, PMI, Prince2, ITIL)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau eines IT-Kompetenzcenters (Methodenberatung) mit der Ausrichtung für Großprojekte die kontextbezogene, ideale methodische Ausrichtung zu erreichen • Übernahme einzelner Projekte im Kundenauftrag • Transition der Methodik und Begleitung einzelner Iterationen • Integration von Servicestrukturen <p>Optimierung von Dienstleistungs- und Serviceprozessen der Unternehmensgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übernahme der fachlichen Führung in einer Matrixorganisation über alle Niederlassungen • Erstellung von Businessplänen: Dienstleistungen und Services • Reorganisation und Neuausrichtung, darüber hinaus Coaching und Training der Mitarbeiter am Standort Frankfurt am Main und Ismaning bei München <p>Vertriebsleitung für die Region Mitte (Frankfurt am Main)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fachliche und disziplinarische Führung der Mitarbeiter, mitsamt Forecastplanungen • Strategischer und operativer Vertrieb von Softwarelösungen, IT-Dienstleistungen und Services bis zur Konzernführungsebene (C-Level); Projektmanagement in Vertriebsprojekten • Ausschreibungsmanagement / Tendermanagement inkl. Bildung von Kooperationen • Beratung in den Bereichen Managed-Service-Provider (MSP) und Vendor-Management-Systeme (VMS) <p>SAP-Lizenzmanagement / Software-Asset-Management / Softwarevertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau von Strukturen für die SAP-Lizenzvermessung mit dem Software-Asset-Management-System samQ der Unternehmensgruppe, welches eine transaktionsgenaue Berechnung der benötigten Lizenzen beinhaltet • Durchführung und Steuerung der Vermessungsvorhaben bei diversen Kunden