



LOTSE.DIGITAL

Thomas Zedler

Dipl. Ing.
Technische Informatik TU Berlin

Jahrgang 1973

Kahlenkamp 13
25488 Holm
thomas.zedler@lotse.digital
+49 1525 2825100



Interessiert an Herausforderungen in Geschäftsführung, Service, Digitalisierung und IT/OT

Ich verbinde fundiertes technisches Wissen mit Unternehmertum und Pioniergeist. Ich habe Intrapreneurship und Digitale Innovation in der Industrie erfolgreich eingeführt, die der wichtigste Wettbewerbsfaktor in Zeiten der Digitalisierung ist. Seit mehr als 15 Jahren führe ich (I)IoT Systeme und dazugehörige (digitale) Geschäftsmodelle ein. Relevante Wertsteigerungen der Service-Organisation durch datengetriebene Optimierungen realisierte ich.

Erfahrungen

Service, IT/OT, Engineering, Produktmanagement, Bus.Development
Maschinenbau, IT & Telekom, erneuerbare Energie, Schienenverkehr
Führung von Mitarbeitern in Projekten und Matrixstruktur
Führung von Organisationen bis 120 Mitarbeitern in Linienstruktur

Positionen

Geschäftsführer, Vice President, Head of, Programmleiter, Projektleiter

Stärken

Gesamtheitlich denkend
Analytisch, strukturierend, strategisch, aber auch hands-on
Wertschätzende, offene und sachorientierte Kommunikation

Sprachen

Deutsch - muttersprachlich
Englisch - verhandlungssicher
Spanisch - Grundkenntnisse

Referenzen

Auf Anfrage

Projektliste (Auszug)

Projekt	Interim Geschäftsführer für die energy consult GmbH, ein Tochterunternehmen der PNE AG
Kunde	PNE AG – ca 500 Mitarbeiter und ca. 250Mio Umsatz; die energy consult GmbH als Tochterunternehmen hat ca 8 Mio Umsatz bei 80 Mitarbeitern und bietet Dienstleistungen um den Betrieb erneuerbarer Energien an, insbesondere die Betriebsführung von Windkraftanlagen
Aufgaben	Operative Vakanz als technischer Geschäftsführer. Ziele: Beschreibung & Verbesserung der Prozesse (Effizienz & Qualität), Vorbereitung und Zertifizierung nach ISO9001, Konzepte & Umsetzung der Digitalisierung im Konzernverbund, KRITIS Zertifizierung; Aufbau des Bereiches Operational Technology (OT), Einführung eines Innovations- und Produktmanagements; Sicherstellen des Umsatzes/ Ergebnis der Firma
Zeitraum	2023 - heute
Ergebnis	Verankerung der neuer Organisation OT mit geplanten 5 Mitarbeitern; Beschreibung der Prozesse inkl. Erfolgsindikatoren (KPIs); Start der Zertifizierungsprozesse für KRITIS & ISO9001

Projekt	Zukünftige SCADA & EMS Systeme
Kunde	Siemens Energy, Karlsruhe & Erlangen
Aufgaben	Klärung des Business Views mit möglichen Geschäftsmodellen, den Markt- & Kundenanforderungen der Marktlage und Preisindikationen. Darüber hinaus Erarbeitung einer technischen Sicht mit den funktionalen Anforderungen und heutigen Lücken, Systemarchitekturen und Bewertung der technischen Lösungen möglicher Partner. Insbesondere Cyber-Security Themen in einem OT Umfeld sind in der technischen Analyse zu berücksichtigen. Vorgehen gemäß eines Stage-Gate basierenden Innovationsprozesses.
Zeitraum	2022 – 2023 (1 Jahr)
Ergebnis	Marktsituation im Bereich erneuerbare Energien und zukünftige Wachstumstreiber dargestellt; Marktübersicht Anbieter im Bereich SCADA Systeme und Security Lösungen erarbeitet; Portfolioübersicht für eigene Lösungen erstellt; Aufsetzen und Durchführen eines Stage Gate basierendem Innovationsprojekt für eine neue SCADA Lösung (Hypothese des Kundenproblems erstellen, in Kundeninterviews und Hypothese validieren, Planungen für ein MVP-Softwareprodukt inkl. 2 MVP Kunden und technisch-kommerzielle Planung, Management Präsentation für MVP-Go)

Projekt	Programm „Up to the Standards“
Kunde	Ein internationaler Marktführer im Bereich On- und Offshore Windkraftanlagen
Aufgaben	Post-Merger Integration: Angleichung der Applikationen, Daten und Prozesse des neu integrierten Bereiches an den Standard des Kunden; Evaluierung der Re-Migration der Entwicklungsumgebung inkl. SCADA in einen anderen OT Bereich des Konzerns; Aufsetzen eines Programmes mit Vorlagen, Reporting und Strukturen (u.a. Nutzung von Planisware); Begleitung mit Change Methoden; Mentoring & Coaching der Projektleiter
Zeitraum	2021 - heute
Ergebnis	Abschluss der Applikationsmigration in die neue IT Landschaft inkl. Daten; Migration des PLM/PDM Systems nach Teamcenter; definierter Migrationsworkflow & Prozesse für alte CAD Zeichnungen nach NX, neue Software Entwicklungsumgebung für die Teams SCADA und Controls

Projekt	Post-Merger Integration von Daten, Applikationen und Tools
Kunde	Ein internationaler Marktführer im Bereich On- und Offshore Windkraftanlagen
Aufgaben	Post-Merger Integration für das ehemalige Engineering (inkl. SCADA Bereich): Analyse der anstehenden Aufgaben bei der Integration eines Entwicklungsbereiches in die Service Technology Organisation des Kunden; Sicherstellung der Business Continuity während der Integration; Strukturierung und Priorisierung der anstehenden Aufgaben; Personalallokation aus den Fachbereichen; Kosten- und Budgetübersicht; Reporting in das Steering Committee des Kunden. Technisch: Migration nach SAP 4/Hana, Einführung Siemens Teamcenter; Datenmigration u.a. Solidworks -> Siemens NX und Fileserver nach Sharepoint; Einführung JIRA Ticketsystem für den Support
Zeitraum	2021, 8 Monate
Ergebnis	Operative Lieferfähigkeit des Bereiches war sichergestellt; Aufgaben wurden definiert, mit Zeitplänen versehen und wurden bzw. teilweise werden noch abgearbeitet; die Systeme und Daten sind „as is“ mit teilweise kleinen, ersten Verbesserungen umgezogen.

Projekt	Innovation Hub
Kunde	Zumtobel Group, Marktführer im Bereich professionelle Lichtsysteme mit Sitz in Österreich. Umsatz 1,131 Milliarden EUR (2019–2020) bei 6.000 Beschäftigten.
Aufgaben	Beratung des Kunden in Hinblick auf die zukünftige Ausgestaltung eines Innovation-Hubs. Ausgestaltung von remote-Workshops zum Alignment und Kennenlernen der Teilnehmer untereinander, Verständnis des Status-Quo der Organisation. Aufbau von Verständnis von Innovation, möglichen Setups und Kennenlernen von Lösungen anderer Firmen. Gemeinsame Ausarbeitung von Leitlinien für den „Zumtobel-Weg“.
Zeitraum	2021, 3 Monate
Ergebnis	Vorstandspräsentation der Ergebnisse, u.a. mit relevante Handlungsfeldern und einer möglichen Ausgestaltung eines Innovation Hubs; transparente Darstellung von Wünschen und Vorbehalten der teilnehmenden Mitarbeiter; konkrete „Key-Aspects“ bei einer Einführung.

Projekt	Coworking-Space im suburbanen Raum
Kunde	Private Investoren
Aufgaben	Konzeption, Validierung und MVP für eine neue Art des Coworkings suburbanen Raum; Vorgehen nach Lean Startup
Zeitraum	2020 - 2021, 12 Monate
Ergebnis	Erfolgreiche Validierung des Geschäftsmodelles für suburbane Räume; Definition der Zielgruppen; suche nach Büroräumen, Einrichtung und Eröffnung; erste Umsätze; Vernetzung in der Coworking Community

Projekt	Aufbau des Digitalen Innovationsmanagements/ Intrapreneurships der Körber AG
Kunde	Körber Digital: Neue digitale Geschäftseinheit des Körber Konzerns. Ziel: Die digitale Transformation des Konzerns zu treiben, die benötigten Fähigkeiten und Mitarbeiter bereitzustellen und ein eigenes digitales Geschäft basierend of IIoT Technologien aufzubauen. Aufbau seit 2019 auf ca. 100 Mitarbeiter. Körber AG: Top 10 deutscher Maschinenbau, Umsatz 2018 2,6Mrd, 10.000 Mitarbeiter, Weltmarktführer mit seinen Töchtern
Aufgaben	Digitale Innovation des Konzerns: Konzeption eines Stage Gate basierten Prozesses Nutzung von Konzepten wie Intrapreneurship, Open Innovation und Co-creation; Ausarbeitung der Prozesse und Materialien, Abstimmung mit den Business Units des Konzerns; Ausarbeitung und Vorbereitung der monatlichen Pitchevents; Durchführung und Moderation des Events mit dem Körber Vorstand und Bereichsvorständen sowie bis zu 100 Zuschauern; Live-Streaming und Konferenzschaltung für den Konzern weltweit; Unterstützung der digitalen Transformation; Zusammenarbeit mit Corporate Funktionen, den Business Units, externen Beratern; Aufbau eines Netzwerkes zu anderen Inkubatoren, VC's und Start-Up's
Zeitraum	2018-2019, 20 Monate
Ergebnis	Etablierung des digitalen Innovationsprozesses im Konzern; es gab eine große Anzahl an Innovationsideen mit ersten Kunden und Umsätzen (MVP/ Scaling); die Konzern-KPI's wurden immer erreicht; Teilnehmer vor Ort waren „geflashed“ und waren Multiplikatoren im Unternehmen; Besuch des Körber Innovations-Pitch-Events durch McKinsey Kunden im Rahmen deren Best Practise Vorstellungen Weitere Informationen hier.

Projekt	Digitale Geschäftsmodelle & Business Case Consulting
Kunden	Körper Digital: Neue digitale Geschäftseinheit des Körper Konzerns. Ziel: Die digitale Transformation des Konzerns zu treiben, die benötigten Fähigkeiten und Mitarbeiter bereitzustellen und ein eigenes digitales Geschäft aufzubauen. Aufbau seit 2019 auf ca. 100 Mitarbeiter. Körper AG: Top 10 deutscher Maschinenbau, Umsatz 2018 2,6Mrd, 10.000 Mitarbeiter, Weltmarktführer mit seinen Töchtern
Aufgaben	Beratung und Coaching von Product Ownern im Rahmen von digitalen Innovationsprojekten der Körper AG bzgl. digitaler/ IoT Geschäftsmodelle Aufstellung und Validierung von Business Cases; Hinterfragen von Annahmen und „größer“-Denken der Idee; Coaching zu einmalige oder wiederkehrende Erlöse; Beratung zu Plattform Economy
Zeitraum	2018 – 2019 (20 Monate)
Ergebnis	Nach anfänglicher Skepsis der Product Ownern kam eine starke Nachfrage nach Beratung und Unterstützung auf. Ein Best Practice Set von Fragen sowie Dokumente/ Vorlagen liegen heute vor. Die Qualität der eingereichten Pitches wurde gesteigert, was positiv von der Pitch-Jury angemerkt wurde. Die Ideen wurden häufig nach dem Coaching „größer“ gedacht.

Projekt	Change-Unterstützung für die Digitale Transformation
Kunde	Alle Geschäftsbereiche der Körper AG: Top 10 deutscher Maschinenbau, Umsatz 2018 2,6Mrd, 10.000 Mitarbeiter, Weltmarktführer mit seinen Töchtern
Aufgaben	Konzeption eines Change Formates zum Thema Digitalisierung und Start-Ups als Unterstützung der digitalen Transformation des Konzerns Durchführung von „Keynote Digital Events“ in den Business Units vor Ort; Einbeziehung von charismatischen Gründern; Möglichkeit der Vernetzung zwischen Gründer und BU's zwecks gemeinsamer Projekte (externe Innovation); Erfolgskontrolle; Übergabe an das Globale Change Team.
Zeitraum	2018/ 2019 (11 Monate)
Ergebnis	Alle Business Units haben mindestens ein Event durchgeführt; positive Rückmeldung von Vortragenden sowie Teilnehmern („Die Digitalisierung bei Körper ist greifbarer geworden“); erfolgreich Vernetzung von Start-Up's mit den relevanten Entscheidern in den Bereichen

Projekt	Datenbasierte Kostenoptimierung der Fernüberwachung
Kunde	Senvion: Hersteller von Windturbinen; Umsatz 2017 1,9 Mrd. EUR, 4.000 Mitarbeiter
Aufgaben	Kostenoptimierung durch Effizienzsteigerung der vorhandenen Mitarbeiter; ABC-Analyse und Clusterung der Arbeitstätigkeiten basierend auf SAP-Daten; Überarbeitung der Prozesse und teilweise Neustrukturierung der Tätigkeiten; Implementierung der Änderungen in den genutzten IT-Systemen
Zeitraum	2017 (3 Monate)
Ergebnis	Einsparung von 2 Mitarbeitern durch eine 8%ige Effizienzsteigerung.

Projekt	Digitalisierungsprogramm für den Nordex Service
Kunde	Nordex: Hersteller von Windturbinen; Umsatz 2016 3,4 Mrd. EUR, 5.000 Mitarbeiter
Aufgaben	Komplette Überarbeitung der Service IT zur Effizienzsteigerung und technologischen Modernisierung als Basis für neue Produkte Erkennung des „Need for Change“, Analyse der zukünftigen Service Bedarfe, Delta Analyse zum Ist-Stand, Planung eines Transformations-Programmes, Akquirieren des Programmbudgets für Phase 1, operative Programmdurchführung, Definition der IT Systemarchitektur gemeinsam mit der IT; Change Management im weltweiten Service; gesamte Programmkosten ca. 10Mio; Phase 1: ca. 4 Mio.
Zeitraum	2015 – 2016 (19 Monate, laufend bei Ausscheiden)
Ergebnis	Gewinnung des Nordex Vorstandes für das Vorhaben; Erfolgreiche Einführung von Service Now als digitale Feldservice Applikation und Workflow System; Big Data/ Data Lake Plattform als Basis für das Data Science Team im Service sowie das Engineering; erfolgreicher MVP für einen innovativen Windturbinen-Leitstand basierend auf Standard IT-Netzwerkmanagementsoftware; Einführung einer neuen IoT Plattform als Basis für ein Control Center; Materialien für interne und externe Kommunikation (Beispiel hier); Realisierung unterhalb der budgetierten Kosten, Kosteneinsparung niedriger jährlicher 2-stelliger Millionen EUR Betrag; Break Even <1 Jahr

Projekt	Aufbau Data Science
Kunde	Nordex: Hersteller von Windturbinen; Umsatz 2016 3,4 Mrd. EUR, 5.000 Mitarbeiter
Aufgaben	Aufbau eines Data Science Teams im Service zur Steigerung der operativen Performance und für Kostenoptimierungen Weiterentwicklung eines vorhandenen Reporting-Teams in ein Data Science Team und weiterer Personalaufbau; Einführung einer Programmierumgebung; Analysen nach Six-Sigma DMAIC Prozess; Promotion von Data Science und dem Team in der Firma; interimistische Teamführung für ca. 1 Jahr ; Ergebnis-Reporting zum Nordex CEO
Zeitraum	2013 – 2014 (12 Monate)
Ergebnis	Erfolgreicher Teamaufbau auf 10 Mitarbeiter; massive Verbesserung der Datengrundlage, da ein Nutzen aus Daten gezogen werden kann; große Akzeptanz und Wertschätzung des Teams im gesamten Unternehmen, z.B. engere Zusammenarbeit mit den Kollegen im Engineering; erfolgreiches Leuchtturmprojekt: „Vorhersage von Ausfallwahrscheinlichkeiten von Getrieben“; Weiterentwicklung der Organisation in Richtung „Data Driven Company“

Projekt	Datengetriebene Optimierung des Service
Kunde	Nordex: Hersteller von Windturbinen; Umsatz 2016 3,4 Mrd. EUR, 5.000 Mitarbeiter
Aufgaben	Kostenoptimierung durch Kosten- und Tätigkeitsanalyse des Feldservice ABC Analyse und Clusterung der Arbeitstätigkeiten basierend auf Daten aus mehreren Datenquellen; Strukturierung und Säuberung der Daten mit anschließendem Textmining; Nutzung des DMAIC Prozesses aus Six Sigma; Zusammenarbeit mit den Landesgesellschaften und dem Bereich Service Operations
Zeitraum	2013-2015 (18 Monate)
Ergebnis	Erreichung der Ziele des Bereichs Service Operations; Etablierung einer datengetriebenen Analyse gemeinsam mit den Regionen; Einführung eines Regeltermins zur datenbasierten Leistungsdiskussion; Weiterentwicklung der Organisation in Richtung „Data Driven Company“

Projekt	Datenbasierte Optimierung der Fernüberwachung
Kunde	Nordex: Hersteller von Windturbinen; Umsatz 2016 3,4 Mrd. EUR, 5.000 Mitarbeiter
Aufgaben	Kostenoptimierung durch Effizienzsteigerung der vorhandenen Mitarbeiter; ABC Analyse und Clusterung der Arbeitstätigkeiten basierend auf Daten aus dem Ticketsystem; Überarbeitung der Prozesse und teilweise Neustrukturierung der Tätigkeiten; Implementierung der Änderungen in den IT Systemen; Nutzung des DMAIC Prozesses aus Six Sigma.
Zeitraum	2013-2016 (24 Monate)
Ergebnis	Jährliche Kosteneinsparung von 0,5 Mio EUR durch eine >20%ige Effizienzsteigerung; Break Even <1 Jahr; das Systemverhalten der Windkraftanlagen wurde gemeinsam mit der Entwicklung optimiert; Prozesse und IT-Systeme wurden angepasst und optimiert

Projekt	Einführung IoT System für S-Bahn Berlin – Applikation ZAT-FM
Kunde	S-Bahn Berlin (Deutsche Bahn)
Aufgaben	Einführung und Zulassung eines IoT Zugangsnetzes mit erster Applikation. Konzeption des technischen IoT Systems bestehend aus einem MPLS Glasfaserbackbone, VLAN's und WLAN Zugängen für die Devices; Zulassung der Applikation ZAT-FM (Videosystem zur Abfertigung der S-Bahn) beim Eisenbahn Bundesamt; Nachweis der Latenzzeit des Systems; Analyse der Protokoll Daten verschiedener IT Systeme (z.B. Radius) auf vollständige Funktion des Systems; Management der System-Untertieranten
Zeitraum	2010 – 2011 (18 Monate)
Ergebnis	Das System konnte auf den 6 Pilotbahnhöfen der S-Bahn in Berlin in Betrieb genommen werden; erfolgreiche Tests beim Eisenbahn Bundesamt haben zur Zulassung geführt; heute sind alle S-Bahnhöfe auf dem Ring mit diesem System in Betrieb. Erste Konzepte für weitere Applikationen auf dem System

Projekt	Integration der ettex Lösung in ein SCADA System eines Erdgasversorgers
Kunde	Lokaler Erdgasversorger in St. Petersburg
Aufgaben	Beratung bzgl. Wireless-Technologie eines IoT Systems zur Anbindung von Gabelstaplern für den Jungheinrich Service. Erarbeitung eines Technologie-Testkonzepts (Mobilfunk), Programmierung/ Konfigurierung des Systems; Auslieferung der Geräte; Überwachung des Tests; Datenauswertung und -bereitstellung; Abschlußbericht
Zeitraum	2009 (3 Monate)
Ergebnis	Erfolgreicher Test: Die Technologie wurde erfolgreich evaluiert; eine datenbasierte Aussagefähigkeit zur Systemverfügbarkeit unter schwierigen Bedingungen (z.B. Kühlhäuser in Randlagen) ist für den Kunden verfügbar

Festanstellungen

02/2018 – 04/2020

Körber Digital GmbH Berlin

Neue digitale Geschäftseinheit des Körber Konzerns (Top 10 dt. Maschinenbau, Umsatz 2018 2,6Mrd, 10.000 Mitarbeiter). Ziel: Die digitale Transformation des Konzerns zu treiben, die benötigten Fähigkeiten und Mitarbeiter bereitzustellen und ein eigenes digitales Geschäft aufzubauen. Nutzung hauptsächlich Cloud-basierter IT-Systeme. Aufbau seit Anfang 2019 auf ca. 100 Mitarbeitern Ende 2019 an zwei Standorten.

VP Operations (02/2019 – 04/2020)

Verantwortung des Bereiches bestehend aus Business Development, Digitale Innovation, Kundenservice und IT; 5 Mitarbeiter

- IT-Aufbau und IT-Betrieb aller Standorte sowie der Cloud Systeme für Körber Digital
- Konzeption des (I)IoT Betrieb und Service
- Erarbeitung von digitalen Geschäftsmodellen mit Product Ownern im digitalen Innovationsprozess
- Digitaler Innovationsprozesses: Weiterentwicklung und operativer Betrieb
- Aufbau eines Netzwerkes zu anderen Inkubatoren, VC's und Start-Up's

Head of Business Development (02/ 2018 – 01/2019)

Verantwortung des Bereiches Business Development; 3 Mitarbeiter

- Konzeption, Umsetzung, Monitoring und Verbesserung des Digitalen Innovationsprozesses des Körber Konzerns
- Mitarbeit bei der Entscheidungsvorlage zur IoT Cloud Plattform für den Körber Konzern
- Arbeit als Product Owner für eine eigene Idee im Digitalen Innovationsprozess
- Change-Management: Konzept und Umsetzung für die Körber AG
- Aufbau eines Netzwerkes zu anderen Inkubatoren, VC's und Start-Up's

12/2016 – 07/2017

Senvion Deutschland GmbH Hamburg

Hersteller von on- und offshore Windkraftanlagen. Ca. 50% der installierten Anlagen werden durch den Senvion Service als Dienstleistung komplett für den Kunden betrieben. Umsatz 2017: 1,9 Mrd EUR, 4.000 Mitarbeiter

VP Service Operations Support, Mitglied des Global Service Management Teams

Verantwortlich für die zentralen Dienste mit Turbine Control Centre (TCC) inkl. Kundenhotline, Trainingszentrum, Software & Reporting sowie Service Optimierung; enge Zusammenarbeit mit den internationalen Service Organisationen der Techniker vor Ort, 8 Mio EUR P&L- sowie Budget-Verantwortung; ca. 120 Mitarbeiter

- Betrieb von >7.000 IoT angebotenen Windturbinen & der IT in der Windfarm 24x7
- Einführung von Data Science in den Service in Zusammenarbeit mit einem Offshore Data Science Team in Indien
- Service Optimierung durch Daten und Lean Methoden

08/2012 – 11/2016

Nordex Energy GmbH Hamburg

Hersteller von onshore Windkraftanlagen. Ca. 50% der installierten Anlagen werden durch den Nordex Service als Dienstleistung komplett für den Kunden betrieben. Umsatz 2016: 3,4 Mrd EUR, 5.000 Mitarbeiter

Head of Remote Services/ Control Centre & Digital Technologies, Mitglied des Global Service Management Teams

Verantwortlich für die zentralen technischen Dienste mit Remote Monitoring, Technischem Support, Digital Technologies, Data Science und Produkt Management für digitale Lösungen;

enge Zusammenarbeit mit den internationalen Service Organisationen der Techniker vor Ort, Budget-Verantwortung 6 Mio EUR; ca. 80 Mitarbeiter

- Betrieb von >5.500 IoT angebondenen Windturbinen & der IT in der Windfarm 24x7
- Datenbasierte Optimierungen und Evaluation neuer Digital-Produkte im Service
- Aufbau eines Data Science Teams im Service (10 Mitarbeiter)
- Service Digitalisierungsprogramm: Komplette Modernisierung der Service IT inkl. Konzeption eines neuen SCADA Systems

07/2008 – 07/2012

ettex GmbH Berlin/ Potsdam

Start-Up, das eine innovative Cloud Plattform und Gerätesoftware zur einfachen Einbindung von IoT Geräten für Maschinenhersteller und Service-Anbieter bereitstellte. USP war das schlanke, für mobile Anwendungen optimale Transportprotokoll. Umsatz 2011: 0,25Mio EUR, max. 6 feste Mitarbeiter, Insolvenz 2014 durch Krimkrise.

Gründer und Geschäftsführer

Verantwortlich für die IT, Service, Finanzen und Produktmanagement

09/2002 – 05/2008

Siemens AG Wireless Modules Berlin

Weltmarktführer Mobilfunkmodule für Sprach- und/oder Datenübertragung. Seit 2006 Aufbau eines neuen Projektgeschäftes, um Kunden eine ganzheitliche IoT/M2M Lösung anbieten zu können. Umsatz 2008: ca. 250 Mio EUR, 400 Mitarbeiter

Head of Service Application Engineering Service (03/2006 – 05/2008)

Verantwortlich für den Kundensupport, Operations (IT-Betrieb, Kundensupport und Partnermanagement) und Produktmanagement (Lösungsgeschäft), 14 Mitarbeiter in Deutschland, Kroatien, Südafrika

- Aufbau Service-Standort in Südafrika und Definition/ Einführung von Prozessen
- Ausschreibung, Anbieterauswahl und Betrieb für ein globales M2M/IoT Datenroaming per Mobilfunk
- IT-Betrieb mit Partner; Partnermanagement

Multi Project Manager Software in der Entwicklung (09/2002 – 02/2006)

Verantwortlich für mehrere, parallele Softwareentwicklungsprojekte. Delegation für ein Projekt nach Großbritannien für 6 Monate

05/2000 – 08/2002

Siemens AG Communications Networks Berlin

Einer der weltweit führenden Hersteller für die Telekommunikationsausrüstung. Umsatz 2002: 9,6 Mrd. EUR, 39.000 Mitarbeiter

Entwickler für digitale Hardware und Software für 3G Mobilfunknetzwerke

11/1999 – 04/2000

Sony Mobile Phones München – **Software Entwickler**

06/1996 – 10/1999

SYSCom T. Zedler, Berlin – **Gründer und Besitzer**; IT-Systeme