

MICHAEL RÜDIGER

Lösungen finden. Und umsetzen.



Interim Manager & Unternehmensberater

MEHRWERT

Ich bin Problemlöser mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund und langjähriger Erfahrung in den Bereichen IT, Vertrieb, Consulting sowie in der Implementierung von Prozessen und IT-Systemen.

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

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

LEISTUNGSPORTFOLIO

PROJEKT

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

ORGANISATION

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

INTERIM MANAGEMENT

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

AUSSCHREIBUNG

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

ROLLOUT

- Prozess- | Systemrollout
- Training
- Tests

ERFAHRUNG

VERANTWORTUNG



Ergebnisverantwortung p.a.:	bis 1 Mio. €
persönlicher TCV p.a.:	bis 8 Mio. €
größter Projektvertrag:	bis 19 Mio. €
größte Summe CRs:	bis 24 Mio. €
verantwortetes Projektbudget:	bis 8,5 Mio. €
verwalteter Etat:	bis 44 Mio. € p.a.
Führung:	bis 25 Mitarbeiter
System-Rollout:	38 Länder, 5 Kontinente

UNTERNEHMENSFUNKTIONEN



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

BRANCHEN



Produktion
Handel | E-Commerce
Professional Services

- Consulting
- IT Service Management
- Software-Entwicklung

Maschinenbau
Prozessindustrie

ZERTIFIZIERUNGEN



Projektleitung:

- PRINCE 2® Agile Practitioner

Produktentwicklung

- Scrum Product Owner (PSPO I)
- Scrum Master (PSM I)

Innovationsentwicklung

- Design Thinking

EINSATZMÖGLICHKEITEN

ROLLEN



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

UNTERNEHMENSBEREICHE



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

ARBEITSWEISE



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

PERSÖNLICHKEIT



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

AUSBILDUNG

STUDIUM



Diplom-Kaufmann - Georg-August-Universität Göttingen

Schwerpunkt:

Unternehmensrechnung & Unternehmensleitung

Diplomarbeit:

„Ansätze eines strategischen Controllings für den Vertriebsbereich“

Volkswirtschaftslehre – Johannes-Gutenberg-Universität Mainz

IT-KENNTNISSE



MS Teams

MS Office 365

MS Dynamics CRM

MS Visio

MS DevOps

MS Project

Jira

Mural

Meeting-Tools (Adobe Connect, Zoom, WebEx, etc.)

SAP S/4HANA

SAP Sales Cloud

SAP Business ByDesign

SAP CRM

Salesforce

Matrix42

IT Service Management (ITIL)

Amazon Web Services (AWS)

SPRACHEN



Deutsch - Muttersprache

Englisch - verhandlungssicher

Spanisch - Grundkenntnisse

Französisch - Grundkenntnisse

PERSÖNLICHE DATEN



Geburtstag: 14.08.1970

Staatsangehörigkeit: Deutsch

WERDEGANG

Zeitraum	Unternehmen	Positionen
10/2022 – 03/2023	LAMILUX Heinrich Strunz Holding GmbH & Co. KG	<ul style="list-style-type: none">• Projektleiter IT Service Management (ad interim)
06/2021 – 07/2022	Viega GmbH & Co. KG	<ul style="list-style-type: none">• Business Process Owner Order-to-Cash & Service-to-Retention (ad interim)
01/2020 – 02/2021	HABA Group B.V. & Co. KG	<ul style="list-style-type: none">• Head of IT-Demand (ad interim)
05/2019 – dato	SUSTAIN Interim Management & Unternehmensberatung M. Rüdiger	<ul style="list-style-type: none">• Interim Manager & Unternehmensberater
06/2018 – 11/2018	Privat	<ul style="list-style-type: none">• Roadtrip durch Europa
07/2011 – 04/2018	Arvato Systems GmbH (BERTELSMANN SE)	<ul style="list-style-type: none">• Key Account Manager (mit Ergebnisverantwortung)• Sales Manager• Inhouse Transformation Consultant
07/2009 – 09/2010	Privat	<ul style="list-style-type: none">• Expeditionsreise Zentral- & Südamerika
05/2005 – 07/2009	SAP SE SAP Global Marketing Inc.	<ul style="list-style-type: none">• Internationaler Projektleiter• Head of Finance & Business Planning• Program Manager
01/2001 – 04/2005	SAP Deutschland SE & Co. KG	<ul style="list-style-type: none">• Senior Consultant CRM• Projektleiter CRM• Inhouse Consultant
02/1999 – 12/2000	Forum event agentur GmbH	<ul style="list-style-type: none">• Projektleiter intl. Messebau
03/1992 – 05/1999	Georg-August-Universität Göttingen	<ul style="list-style-type: none">• Diplom-Kaufmann

PROJEKTLISTE (Auszug)

10/2022 – 03/2023 **PROJEKTLLEITER ITSM** (ad interim) – Leitung der Ausschreibung einer ITSM-Lösung und dessen Einführung sowie Coaching zum Projektmanagement bei der Transformation eines ERP-Systems

KUNDE: LAMILUX Heinrich Strunz Holding GmbH & Co. KG
BRANCHE: Produktion von Tageslichtelementen & Composites
GRÖßE: 320 Mio.€, 1.250 Mitarbeiter
AUFGABE: Leitung des Ausschreibungsverfahrens für die Beschaffung einer IT Service Management-Lösung (ITSM) sowie Leitung von dessen Implementierung durch einen Dienstleister.

Darüber hinaus betriebswirtschaftliche & projektmanagement-Beratung eines unternehmensinternen Projekts zur Umstellung von kundenindividuellen Entwicklungen (Extensions) innerhalb des ERP-Systems Microsoft Business Central.

ERGEBNIS: Die Ausschreibung wurde erfolgreich abgeschlossen und das Implementierungsprojekt initiiert. Die hierfür erstellten Unterlagen zur Projektsteuerung und -kommunikation sowie die Projektvorgehensweise wurden vom Kunden zudem als Standard und Template für alle zukünftigen Projekte gesetzt.

Schlagworte: *Projektleitung, ITSM, Ausschreibungsverfahren, Vertragsverhandlung, Matrix42, Coaching, Anforderungsanalyse*

06/2021 – 07/2022 **BUSINESS PROCESS OWNER ORDER-TO-CASH** (ad interim) – Verantwortlich für die Geschäftsprozesse *Order-to-Cash* (von Auftragsanlage über Belieferung und Faktura bis Zahlungseingang) und *Service-to-Retention* (alle Service-Prozesse, inkl. Reklamationsprozesse) im Rahmen einer komplexen Unternehmenstransformation mit paralleler SAP S/4HANA-Einführung

KUNDE: Viega GmbH & Co. KG
BRANCHE: Herstellung von Installations- und Gebäudetechnik
GRÖßE: 1,5 Mrd.€, 5.000 Mitarbeiter
AUFGABE: Im Rahmen einer strategischen Neuausrichtung mit paralleler SAP S/4HANA-Einführung hat der Auftraggeber die Verantwortlichkeiten innerhalb seiner Aufbaubauorganisation von einer rein funktionalen Ausrichtung auf eine Ende-zu-Ende-Verantwortlichkeit umgestellt.

Parallel zu dieser Transformation wurden das bisherige SAP CRM-System auf Salesforce sowie das ERP-System von SAP R/3 auf SAP S/4HANA umgestellt.

Im Zuge dieser drei anspruchsvollen Parallel-Projekte sollte sowohl die neue Rolle des Business Process Owners Order-to-Cash – diese beinhaltet auch die Verantwortlichkeit für Service-to-Retention – ausgeprägt und operativ umgesetzt werden, als auch diese beiden Kern-Geschäftsprozesse erfolgreich validiert und in Salesforce und SAP S/4HANA umgesetzt werden. Dabei erfolgt die Prozessdefinition, -validierung und der Rollout für / in die drei Regionen EMEA, USA/Canada und India/Australia.

Zum Ende des Mandats sollte zudem der zukünftige, dauerhafte Stelleninhaber als Process Owner Order-to-Cash aufgebaut und etabliert werden.

ERGEBNIS: Die Umstellung auf eine Ende-zu-Ende Prozessverantwortlichkeit für Order-to-Cash und Service-to-Retention innerhalb der Aufbauorganisation konnte in den drei Regionen erfolgreich durchgeführt werden. Dabei wurden ca. 50 Führungskräfte auf Senior Director und Vice President-Ebene in mehrsprachigen Schulungen sowie durch aktives Vorleben im operativen Betrieb in das neue Governance-Modell integriert.

Die Geschäftsprozesse für Order-to-Cash und Service-to-Retention konnten für die Regionen geprüft, angepasst und erfolgreich ins Global Template für SAP S/4HANA überführt und abgenommen werden.

Der zukünftige Business Process Owner Order-to-Cash wurde innerhalb von zwei Monaten aufgebaut und erfolgreich in die Verantwortung überführt.

Schlagworte: Prozess, Führung, Analyse, SAP S/4HANA, Order-to-Cash, Service-to-Retention, Transformation, Organisationsentwicklung, Intercompany, ERP, CRM, Konzern

01/2020 – 02/2021 **HEAD OF IT-DEMAND** (ad interim) - Aufbau eines IT-Teams als Schnittstelle zwischen IT und Fachbereichen (Anforderungsmanagement, Service Management, Incident Management, Lizenzmanagement)

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

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

GRÖßE: 365 Mio.€, 2.300 Mitarbeiter

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

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

Zusätzliche, parallele Sonderprojekte:

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

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

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

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

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

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

Schlagworte: Führung, Teamaufbau, Prozess, Analyse, Anforderungsmanagement, Incident Management, Service Management, Software-Lizenzen

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

BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services

GRÖßE: 420 Mio.€, 2.900 Mitarbeiter

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

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

Schlagworte: Key Account Management, Führung, Ergebnisverantwortung, Konzern, Vertragsverhandlung, international

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

BRANCHE: Versandhandel, E-Commerce

GRÖßE: 13,5 Mrd.€, 53.000 Mitarbeiter

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

ERGEBNIS: Das Angebotsteam konnte durch eine überzeugende Leistung die Shortlist erreichen.

Die Ausschreibung wurde jedoch aufgrund eines Strategiewechsels im Konzern zurückgezogen und vor der Auftragsvergabe beendet.

Schlagworte: Vertrieb, Angebotsprozess, Führung, SAP, IT-Infrastruktur

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

BRANCHE: Versandhandel, ECommerce

GRÖßE: 13,5 Mrd.€, 53.000 Mitarbeiter

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

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

Schlagworte: De-Eskalation, Vertragsverhandlung, SAP, Managed Services

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

BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services

GRÖßE: 420 Mio.€, 2.900 Mitarbeiter

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

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

Schlagworte: Prozess, Vertrieb, Analyse, Marketing, Projektleitung, Transformation, Konzern

05/2013 – 09/2013 **VERHANDLUNGSFÜHRER** bei Angebot, Verhandlung und Abschluss eines Vertrags über die Implementierung einer komplexen SAP System-Landschaft

BRANCHE: Großhandel

GRÖßE: 12 Mrd.€, 3.700 Mitarbeiter

AUFGABE: Angebotslegung, Verhandlung und Abschluss eines Projektvertrages zur Übernahme eines bereits gestarteten Projekts von einem anderen Implementierungsdienstleister. Dieser sollte zum Ende der Blueprint-Phase ausgetauscht und das Projekt ohne Verzögerung fortgeführt werden.

ERGEBNIS: Innerhalb von nur 4 Monaten konnte ein Vertrag erstellt, verhandelt und abgeschlossen werden, der die Übergangsphase mit abdeckte und das Projekt agil und dennoch zum Festpreis (19Mio.€) ermöglichte.

Schlagworte: SAP, Angebotsprozess, Vertragsverhandlung, ERP, Führung, Vertrieb

07/2011 – 08/2013 **SALES & MARKETING MANAGER** für die Markteinführung der Cloud-Lösung SAP Business ByDesign (SaaS) durch ein IT-Systemhaus

BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services

GRÖßE: 85 Mio.€, 600 Mitarbeiter

AUFGABE: Ein IT-Systemhaus mit SAP Gold Partner-Status wollte die neue Cloud-Lösung SAP Business ByDesign in sein Leistungsportfolio aufnehmen und im Markt positionieren. Hierfür mussten Routes-to-Market erarbeitet und Marketing-Kampagnen geplant und durchgeführt werden. Aus Leads wurden Termine

ERGEBNIS: kalt akquiriert und durch Sales Manager vor Ort als Live-System-Demo mit Beratung geliefert.
Erfolgreiche Generierung von Terminen für ein 3-köpfiges Vertriebsteam und Abschluss mehrerer langjähriger Subscription-Verträge für das neue Cloud-Produkt.

Schlagworte: Vertrieb, Kaltakquisition, Marketing, SAP, Cloud

03/2008 – 09/2008 **PROJEKTLEITER** für die Gründung und den Aufbau von zwei Inside Sales-Niederlassungen in Barcelona und Prag zur Betreuung der Region EMEA

BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services

GRÖßE: 15 Mrd.€, 52.000 Mitarbeiter

AUFGABE: Die beiden Standorte sollten als Pilot-Projekt aufgebaut werden, um im Konzern die neue Territory-Sales-Organisation bei der Erschließung des Marktsegments SME in der Region EMEA innendienstlich zu unterstützen.

ERGEBNIS: Beide Standorte wurden in Budget & Time aufgebaut. Es wurden 80 Mitarbeiter rekrutiert und trainiert und produktiv gesetzt. Zudem wurden die Standorte eingerichtet, mit Hardware ausgestattet und die Prozesse in jene der neuen Territory Sales-Organisation integriert.

Schlagworte: Projektleitung, Standortaufbau, Vertriebsinnendienst, Prozess, international

07/2005 – 05/2006 **PROJEKTLEITER CRM** für die Einführung eines SAP CRM-Systems mit Fokus Marketing in 38 Ländern auf 5 Kontinenten

BRANCHE: IT, Consulting, Professional Services

GRÖßE: 15 Mrd.€, 52.000 Mitarbeiter

AUFGABE: Einführung eines globalen CRM-Systems zur Abbildung internationaler Direkt-Marketing-Kampagnen. Dabei mussten die Systemtests konzipiert und durchgeführt werden, Mitarbeiter geschult und das System weltweit in 38 Ländern ausgerollt werden.

ERGEBNIS: Das Projekt wurde erfolgreich geliefert – die Systemabnahme erfolgte im ersten Durchlauf, 120 Super-User wurden regional geschult und das System weltweit ausgerollt und produktiv genommen.

Schlagworte: CRM, Projektleitung, Rollout, Test Management, international, SAP, Schulung