

Berater-Profil: Armin Ohlerth

Ausbildung/Studium:	
Studium:	Dipl.-Ing. Produktionstechnik (Industrial Engineering in Köln) Master in Business Administration (Henley Management College, England)
Kenntnisse:	
Methoden:	PMP/ PMI, Scrum, SAP Activate (Agil) Gap Gemini Implementierungsmethode ASAP Implementierungsmethode SAP Prozessmodellierung über Requirement Management (Use Cases)
Anwendungen:	MS Office, SAP Solution Manager, Sharepoint, HP Quality Center/ ALM, Jira, Confluence, Webshop Applikationen
Beratungsschwerpunkt:	SAP - Einführung, Organisationsberatung, Anforderungsmanagement, Projektleitung
SAP:	SAP S/4 Hana , C/4Hana Customer Management SAP CRM 7.0 ; Service, Sales, IC Web Marketing, E-Commerce, ICSS, Mobile Anwendungen SAP ERP/ R/3 PM und CS, ECC 6.0 SAP CRM on Demand , Business by Design, C4C Cloud for Customer SAP PP, Release 3.1 (Modulübergreifende Kenntnisse der schnittstellenrelevanten Themen zu SD, MM, PS, CO, CATS)
Sprachen:	Englisch, Französisch
Sonstige Qualifikationen:	
<ul style="list-style-type: none"> • PMP/ PMI • Scrum Master • Systemische Beratung/ Prozessbegleitung • Mediator • Ausbildung zum Kundendiensttechniker, REFA Sachbearbeiter 	

Projekterfahrung		
02.22	aktuell	Bundesdruckerei: Initiierung S/4 Hana Projekt: Entscheidungsvorlagen zur Einführungsstrategie und Vorgehensweise, Readyness Check, Simplification Check, Ausschreibung Projekt
03.20	02.22	Bundesdruckerei: Solutionarchitekt für CRM und ERP. Projekte Einführung Erweiterte Retourenabwicklung (ARM), Grantor Management in CRM, Audit CRM Verkaufslösung mit LORD Schnittstelle, Spezifikation Schnittstellen zu Fremdsystemen (EAM), CVI mit Integration zu CRM.
10.21	10.22	Bosch Siemens Hausgeräte: Customer Management in S/4 Hana. Aufbau einer Shared Service Lösung über den Servicerequest Organisationsmodell, Kategorisierung, E-Mail Formularen. Erstellung Entscheidungsvorlagen zur UI Strategie und Roll Out.
09.17	02.20	GEMA: Gesamtprojektleitung für SAP CRM Einführung zur Stammdatenverwaltung (Geschäftspartner, Aufgaben und Verträge) mit Anbindung von Altsystemen. Vollständiger Zyklus von Anforderungsanalyse über Dienstleisterauswahl, Konzeption, Implementierung, Training, Go Live bis Hypercare. (Agiler Ansatz, Multi Projekt Situation)
10.06	09.19	SAP AG Training: Durchführung von CRM und PLM Schulungen CR700 CRM Service, CR300 CRM Sales, PLM 330, PLM335 (Customer Service), Entwicklung eines neuen Berater-Zertifizierungsprogramms für CRM.
10.16	09.17	Weidmüller: Roll-out einer CRM Lösung für den Vertrieb von Elektrokomponenten in 10 Europäische Länder. Fit Gap Workshops, Key User Training und Go Live Support.
05.13	09.16	Bosch Siemens Hausgeräte: Projektleitung für die Entwicklung eines weltweiten Templates für die Abwicklung von Service Prozessen in SAP CRM. Anbindung von mobilen Komponenten, Webchannel, Technikerdisposition sowie Integration in Logistik und Finanzen.
06.12	05.13	Fressnapf: Projektleitung bei der Abbildung von Cross Channel Prozessen in SAP CRM und ERP Retail. Umfasst Sales Prozesse über Web Channel, Call Center und Filialgeschäft. Kampagnen und Loyalty Management. Anbindung des bestehenden Webshops an ein neues LVS System des Logistik Dienstleisters.
10.11	06.12	adidas: Anforderungsmanagement Beschwerde und Retouren Prozess in CRM und Blueprint Kundensegmentierung (Einführung Use Case Methode)
01.11	10.11	Still/ Linde Projektleitung beim Aufbau eines weltweiten Templates für Verkaufsprozesse in CRM 7.0 und ERP 6.0. Activity, Lead und Opportunity Management, Marketing sowie alle relevanten SD Prozesse in ERP.

11.10	01.11	Krankenhaus: Projektleitung bei Einführung SAP CRM 7.0, Vertretung des Projektleiters in der Elternzeit bei der Produktivsetzung einer Lösung für die Versorgungsforschung. Activity Management mit Eigenentwicklungen, Marketingfunktionalitäten für die Befragung von Patienten.
09.10	11.10	bonprix: Teilprojektleitung bei Rückabwicklung und Übergabe eines SAP CRM 7.0 Projekts an neuen Dienstleister (Auftragsabwicklung über E-Commerce und Call Center).
10.08	09.10	Bosch Siemens Hausgeräte: Solution Architect bei Einführung eines Pilotsystems und Entwicklung eines weltweiten Templates in SAP CRM Service (Release CRM 7.0). Interaction Center, Auftragserfassung, Disposition mit FLS Visitour, Rückmeldung, Faktura, Ersatzteilversand, Anbindung Mobile Lösung, Retouren
06.05	08.10	SEW Eurodrive, Durchführung von CRM Sales und Service Schulungen – Geschäftspartner, Aktivitäten, Opportunities, Auftrag, Angebot, Integration R/3 PP (Release 4.0)
10.07	10.08	ECOLAB: Aufbau und Rollout eines weltweiten Templates in CRM Rel. 5.0, Sales und Service. Erstellung von Funktionsbeschreibungen für CRM: Erweiterungen und die Anbindung von Fremdsystemen. Durchführung von Integrationstests für Preisfindung und Fakturierung. Going Live Unterstützung für Implementierung in Holland und Schweiz.
03.07	10.07	SAP AG: Solution Management Business ByDesign
06.00	04.07	SAP AG in Walldorf: Projekt mySAP CRM (Release 2.0C, 2.1, 3.0, 3.1. 4.0, 5.0, 5.1). Aufbau, Wartung und Erweiterung der Demo- und Schulungssysteme (IDES) in den Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> • Marketing, Lead und Opportunity Management • Telesales, E-Commerce (einschl. konfigurierbare Produkte) • Logistics Management, Credit Management, Billing • Service and Help Desk, Contracts and Installed Base Management, Enterprise Intelligence, E-Service, Field Service, PDA und Mobile Auftragserfassung erfolgt über CIC, PCC, CRM Online und IC Web. Alle Belege sind integriert mit den SD/ MM Funktionalitäten in R/3 (Lieferung, Fakturierung etc.) Zusätzlich: Betreuung von CS Szenarien in R/3 Release 4.7, Enterprise, ECC 5.0
07.06	12.06	SEW Eurodrive: Prozessberatung und Aufbau Prototype für Reparaturabwicklung in mySAP CRM (Release 4.0)
04.05	04.06	SAP AG in Walldorf, Entwicklung von Migrations- und Integrationscontent für Logistik Module im Rahmen von SafePassage, Migraton von salesforce.com nach mySAP CRM on demand, Einsatz von XI 3.0 und diversen Migrationstools der SAP

02.04	04.05	<p>Ista/ Viterra, Utility-Industrie: Re-Engineering und Modellierung der Prozesse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Neukundenabwicklung - Einbau, Austausch von Zählern. - Ablesung von Zählern <p>Anschließend Abbildung der Prozesse in R/3 CS Rel. 4.7.</p> <p>Aufträge für Techniker werden mit Bezug zu Kontrakten in R/3 angelegt und disponiert. Über Handhelds werden Aufträge abgerufen und rückgemeldet. Zur Verbuchung des gewaltigen Datenvolumens werden zahlreiche Entwicklungen realisiert.</p> <p>Prozessmodellierung über Requirement Management (Use Cases) und UML</p>
07.03	12.03	<p>Volkswagenbank, Fach- und DV-Konzeption für den Geschäftsprozess Interessentenmanagement in mySAP CRM 4.0.</p> <p>Ramp Up Projekt mit Portal (EP5), People Centric CRM, IC Web und BW. Anbindung von Altsystemen, IXOS etc. über XI.</p>
08.02	06.03	<p>Bosch Thermotechnik, Junkers: Einführung CRM Service im Call Center mit Anbindung an ein externes Dispositionssystem von Clicksoft und Mobile Service. Integration von CRM in die bestehenden R/3 Backendprozesse (Ablösung von R/3 CS). Folgende Geschäftsprozesse wurden implementiert:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Verwaltung technischer Geräte als IBASES -Serviceaufträge mit Download auf Notebooks -Upload der Rückmeldung und Fakturierung -Beschwerdemanagement mit Gutschriften und Retouren -Technische Hotline und Wartungsverträge
03.00	01.03	<p>Unilog Integrata Trainings AG, Schulungsunternehmen und Beratungshaus:</p> <p>Durchführung von Schulungen für SAP R/3 PM und CS (SM) auf Release 4.6.</p>
03.99	03.00	<p>Gaz de France (Cofathec) in Lyon, Energieversorger (SAP R/3 Release 4.0):</p> <p>Teilprojektleitung bei der Einführung des Moduls CS für die Ablesung und Abrechnung von Zählern sowie der Wartung und Instandhaltung von haustechnischen Anlagen.</p> <p>Projektsprache: Französisch</p>
04.98	02.99	<p>Siemens in Oslo, Elektro Industrie (SAP R/3 CS Release 4.0): Business Re-engineering zur Vereinheitlichung und Optimierung der Prozesse in fünf Unternehmensbereichen. Anschließend Konzeptionierung und Einführung von CS.</p> <p>Verwendete Tools waren EPN-Electronic Project Notebook und Live Model zur Prozessmodellierung. Implementierungsmethode FAST TRACK von Deloitte & Touche.</p>

12.97	04.98	Hoechst/ Infracore, Chemische Industrie (SAP R/3 CS Release 3.1H): - Anwenderschulung und Support nach Produktivstart - Fehlerbehebung und Feincustomizing - Integration von CS und Profitcenterrechnung
07.97	02.98	Deutz Fahr Agrartechnik, Traktorhersteller (SAP Release 3.1 G): Teilprojektleitung bei der Abbildung der Garantieabwicklung von SAP R/3 in dem Modul CS, Projektsprache: Englisch - Soll-Konzeption, Customizing und Integrationstest - Altdatenübernahme - Anwendertraining und Produktivsetzung (Equipments, Partner, Serialnummernverwaltung, Meldung-/ Service- und Kundenauftragsverwaltung, Gutschriftsabwicklung)
04.97	05.97	Quante, Telekommunikations- und Datentechnik(SAP Release 3.1): Erstellung eines Sollkonzeptes für das Modul PP- Fertigungssteuerung
09.96	03.97	Hoechst, Chemische Industrie (SAP Release 3.0): Teilprojektleitung beim Aufbau eines Prototypen für PM – Plant Maintenance. (Technische Objekte, Arbeitsplätze, Meldungs- und Auftragsverwaltung, Wartungsplanung, Klassifizierung, Schnittstelle Dokumentenverwaltung, Schnittstelle Modul PS)
07.96	10.96	Rasselstein Hoesch, Stahlindustrie: Durchführung einer Geschäftsprozessanalyse und –optimierung für den Bereich Instandhaltung.
04.96	07.97	Bauer Druck, Verlag (SAP Release 3.0): Teilprojektleitung bei der Einführung des Moduls PM – Plant Maintenance (Technische Objekte, Arbeitsplätze, Arbeitspläne, Meldungs-/ Auftragsverwaltung, Wartungsplanung)
07.95	04.96	Continental, Automobilzulieferer (SAP Release 2.2/ 3.0): Konzeption und Customizing folgender Themen - Stammdaten des Moduls PP und MM - Fertigungsauftragsverwaltung - Klassifizierung und Variantenkonfiguration - Materialbedarfsplanung - SAPscript - Altdatenübernahme