# Sascha-Oliver Zöller

Business-Coach für datenbasierte Geschäftsmodelle –   
Mehr Kunden durch automatisierte Leadgenerierung

Marienweg 18; 50858 Köln, P: +49 179 79 52 386,

Email: [sz@saschazoeller.de](mailto:sz@saschazoeller.de) Webseite: [www.saschazoeller.de](http://www.saschazoeller.de)  
<https://www.provenexpert.com/sascha-zoeller/>

|  |  |
| --- | --- |
| CURRICULUM VITAE | |
| **Persönliche Daten** | Geb.-Datum: 21. Juli 1970  verheiratet  Deutsch |
| **Berater** | Seit 1998 |
| **Sprachen** | * Deutsch (Muttersprache) * Englisch (projekt- und verhandlungssicher) |
| **Funktionen** | * Business Coach für digitale Geschäftsmodelle (Schwerpunkt digitale Verkaufsförderung) * Programm-/Projektleiter/Projektmanager/Transition-Manager |
| **Fachliche Schwerpunkte** | * Strategie-Projekte im Bereich der Kundengewinnung und -entwicklung * Produktentwicklung * Service-Management |
| **Branchen** | * Automotive * Finanzen * Kassenärztliche Versorgung * Telekommunikation * Online Medien, Internet * Musikindustrie |
| **Ausbildung** | * „Diplom-Kaufmann“ (Wirtschaftsinformatik, Finanzierung, Produktion) * Projekt-Manager (PMP nach PMI) * ITIL Service Manager (zertifiziert) * Risk Manager (zertifiziert) |
| **Skills** | * Strategieberatung (BMC) im Bereich der Produktentwicklung * Kommunikationskompetenz * Teamplayer * Ergebnisorientiert |
| **Auslastung** | Bis zu 100% |
| **Lokation** | Deutschland Österreich, Schweiz, International |
| **Publikation/Autor** | [signature_1976707206](https://www.amazon.de/zur-Digitalisierung-Einstellung-Zukunftsf%C3%A4higkeit-Unternehmens/dp/3658239581/)Ja zur Digitalisierung! Mit der richtigen Einstellung die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sichern. [Link](https://www.springer.com/de/book/9783658239589)  Weitere Publikationen finden Sie [hier.](https://www.saschazoeller.de/blog/medien/) |

## Projekthistorie (Auszug 2014 - heute)

|  |  |
| --- | --- |
| Projektleiter | |
| **Kunde** | Transfracht und DBIS (Tochtergesellschaften der DBCARGO) |
| **Projekt** | Einführung einer internationalen, konzernweiten HR-Software (16 Länder) |
| **Branche** | Logistik |
| **Erfolgskriterien** | Sicherstellung des Go-Live-Termin in Qualität |
| **Zeitraum/Budget** | 04/2019 – 05/2019 / < 500.000 Euro |
| **Art des Projektes** | Time and Material |
| **Aufgaben** | Sicherstellung Go-Live |
| **Ergebnis** | Der Projektleiter musste kurzfristig und 5 Wochen vor Go-Live das Projekt verlassen. Meine Aufgabe war es, alle aktuell anfallenden und für den Go-Live kritischen Aufgaben (Data-Validation, Data-Catch-Up, Testing und Abarbeitung der offenen Punkte) zu erfassen. Diese Aufgaben mussten vom Team zeitnah und in erforderliche Qualität abgearbeitet werden. Wo es mir fachlich und technisch möglich war, unterstützte ich das Team operativ. |
| Business Coach/Projektleiter | |
| **Kunde** | Daimler Mobility Solution (100%ige Tochter der DFS bzw. Daimler AG) |
| **Projekt** | Einführung und Weiterentwicklung einer internationalen Payment Lösung (Mercedes Pay) für die Automobilbranche |
| **Branche** | Automotive |
| **Erfolgskriterien** | Stabilisierung aller laufender Implementationsprojekte und darüber hinaus Definition eines internationalen Business Model für die Weiterentwicklung der Payment Lösung. |
| **Zeitraum/Budget** | 02/2018 – 12/2018 / > 5.000.000 Euro |
| **Art des Projektes** | Time and Material |
| **Aufgaben** | Alle mir am Anfang des Projektes anvertrauten 5 Projekte hatten bereits begonnen und hatten alle den Status ROT. Meine Aufgabe bestand darin die Projekte wieder zu stabilisieren und den vereinbarten Go-Live-Termin in Time und Quality sicherzustellen.  Aufgrund meiner bisherigen Erfahrungen wurde mir während des laufenden Projektes die Verantwortung übertragen, Standards im Bereich der Roll-out Efficiency zu erstellen und in das Team auszurollen. Darüber hinaus wurde ich mit der Aufgabe betraut, ein Vorgehen zu entwickeln wie in den kommenden 30 Länder die Payment Lösung ausgerollt werden kann. |
| **Ergebnis** | Alle 5 internationale Projekte wurden stabilisiert (Umstellung auf agiles Vorgehen und zusätzlich Intensivierung der Kommunikation). 2 von 5 Projekte konnten gem. Planung den Go-Live Termin halten. 3 der 5 Projekte musste von Gründen in der Produktentwicklung verschoben werden und konnten in einem stabilisierten Status von mir an interne Mitarbeiter zur weiteren Bearbeitung übergeben werden. Roll-out Konzept und Etablierung von Standard wurden erstellt und in einer ersten Phase umgesetzt. Immer wieder wurde ich in den Phasen der Produktentwicklung (Payment) als Experte für Business Model Design für die Gesamtstrategie hinzugezogen. |

|  |  |
| --- | --- |
| Projektleiter | |
| **Kunde** | KVN - Kassenärztliche Vereinigung Niedersachsen |
| **Projekt** | Migration des Stammdaten- und Abrechnungssystems auf eine Standardlösung |
| **Branche** | Kassenärztliche Versorgung |
| **Erfolgskriterien** | Sicherstellung der Produktion während des Projekts und nach der Umstellung |
| **Zeitraum/Budget** | 12/2016 – 11/2017 / > 4.000.000 Euro |
| **Art des Projektes** | Time and Material |
| **Aufgaben** | Erarbeiten von Projektscope, Projektdefinitionen und –zielen. Selbständige Definition von Arbeitspaketen hinsichtlich Erreichbarkeit und Qualität. Erstellung von Projektplänen. Führung von Projektteams (intern und extern) - 11 FTEs. Selbständiges planen und Moderation von Workshops inkl. Zielerreichung. Moderator und Projektkommunikator zwischen Fachbereich und IT. Allgemeines Projekt-Controlling und Risk-Management. Ergebnispräsentation und Kommunikation auf jeglicher Projekt- und Unternehmensebene (bis C-Level). Auf Grund der besonderen Konstellation wurde das Projekt und die Teilprojekte agil (Scrum) und klassisch (Wasserfall/V-Model) geplant (sog. hybride Projektplanung). Erstellung von Projektplänen (inkl. Kapazitäts- und Ressourcenplanung, Reporting (Budget/Auslastung/Zeit/Fertigstellung), Projektportfolio- und Multiprojektmanagement, Definition und Erstellung von Projektworkflows, Anforderungsanalyse (Erhebung und Dokumentierung/ Anforderungsspezifikation/Pflichten-/Lastenheft) unter Einbringung spezielle Kenntnisse über Stammdaten Applikationen bei ärztliche Versorgungen, Historisierung, Archivierung und Bereinigung, Datensicherung und Datenhaltung, Stammdatenpflege, technisches Verständnis (Netzwerk, ODBC, JDBC Schnittstelle), Sicherstellung Datenqualität, Ableitung von Migrationsschritten. Enge Abstimmung mit dem externen Hauptlieferanten auf Grund der unterschiedlichen Vorgehensmodelle (Wasserfall/Agil).  eingesetzte Tools: Project Web App (Freigabe von Projektstunden mit Solvin Track Timesheet, Reporting/Budget/Auslastung/Fertigstellung/Ressourcen, Admin); Atlassian (Confluence/Jira – Erstellung von Tickets, Reporting des agiles Vorgehen Scrum/Kanban, Protokollen, Listen, Meeting/Workshop-Dokumentation, Import-/Exportfunktion), allgemeine Office-Produkte (Excel – Pivot-, Matrixtabellen; Word, Powerpoint, Outlook) PMI, Prince 2, Scrum, ITIL, Risk Management, Kanban Board |
| **Ziel** | Sicherstellung aller technischen und fachlichen Abhängigkeiten zum Stammdatensystem, während der Projektphase und nach der kompletten Migration. |

|  |  |
| --- | --- |
| Projektleiter | |
| **Kunde** | Bremer Landesbank |
| **Projekt** | Erstellen und Ausrollen eines Redundanzen Niveau-Konzept im Rahmen des ITSCM und BCM und Aufbau eines PMO |
| **Branche** | Finanzen |
| **Erfolgskriterien** | Verfahren erstellen bei Ausfall eines RZ und Aufbau eines PMO |
| **Zeitraum/Budget** | 05/2016 – 11/2016 / > 150.000 Euro |
| **Art des Projektes** | Time and Material |
| **Aufgaben** | Der Kunde betreibt 2 identische Rechenzentren (RZ) die Redundant ausgelegt sind. Diese RZs sind vollständig virtualisiert und werden Ende 2016 eine vollkommen neue RZ-Architektur erhalten (Herausforderung). Wie verhält sich die Bank, wenn eines der beiden RZ nicht zur Verfügung steht? Welche Maßnahmen und Verfahren müssen ergriffen werden, damit die bankkritischen Prozesse nicht beeinträchtigt werden. Konzept der Verdrängung der nicht-kritischen Prozessen hinzu den kritischen Prozessen. Einbezug und zwingende Umsetzung der Anforderungen von BaFin und EZB. Zusätzlich sollen über 160 Feststellungen in einem PMO koordiniert werden, die Ende 2016 geschlossen werden müssen(!). Hierzu wird ein PMO von mir aufgebaut und betrieben. |
| **Ziel** | Erstellen und Ausrollen eines Redundanzen-Niveau-Konzeptes. In diesem Konzept ist geregelt, welche abgestimmten Maßnahmen und Verfahren im Falle des vollständigen Ausfalles eines der beiden vorhandenen RZs greifen. Aufbau und Einführung einer lückenloseren Dokumentation (Budget, Qualität, Dokumentation, Planung, Risiko) in einem neuem internen PMO – Revisionssicherheit. |
| **Ergebnis** | Konzept wurde erstellt und internes PMO aufgebaut. |
| Projektleiter | |
| **Kunde** | business-on.de/muenchen und business-on.de/suedbaden, Köln |
| **Projekt** | Strategischer Ausbau einer regionalen Online Plattform |
| **Branche** | Online Medien |
| **Erfolgskriterien** | Steigerung der Zugriffe auf die Portale und die Steigerung der Vermarktung |
| **Zeitraum/Budget** | 07/2015 – 02/2016 / > 100.000 Euro |
| **Art des Projektes** | Time and Material |
| **Aufgaben** | Konzeptuelle Weiterentwicklung der existierenden Redaktion inkl. Erstellung eines Redaktionsplans. Analyse der Statistik mit Maßnahmen. Erstellung einer Verkaufsstrategie. Redaktionelle Mitarbeiter mit dem CMS System. |
| **Ziel** | Steigerung der Anzahl der Unique Visitors und der Verweildauer. Verringerung der Absprungrate (Bounce rate) und Steigerung der Anzahl von gelesenen Seiten pro Visitor (Qualitätssteigerung). Steigerung des Vertriebsvolumens. |
| **Ergebnis** | Die Zugriffe der Unique Visitors, die Anzahl der gelesenen Seiten und die Verweildauer konnte gesteigert werden (+23%). Ebenso das Vertriebsvolumen, wenn auch nicht wie geplant (Erreichung +82%). Erstellung und Veröffentlichung von mehreren eigenen SEO-Artikel. |

|  |  |
| --- | --- |
| Projektleiter | |
| **Kunde** | Privatperson, Köln |
| **Projekt** | Vorbereitung eines Unternehmenskaufs eines regionalen mittelständischen Unternehmens |
| **Branche** | Dienstleistung (Handwerk) |
| **Erfolgskriterien** | Erstellung aller zum Kauf zwingenden Dokumente inkl. Unternehmens-bewertung und Zustimmung aller notwendigen Partner (Banken, etc.) |
| **Zeitraum/Budget** | 03/2015 – 06/2015 / > 750.000 Euro |
| **Art des Projektes** | Value Based (Mehrwertorientiert) |
| **Aufgaben** | Due-Diligence-Prüfung inkl. Unternehmensbewertung und Kaufanalyse, Kaufpreisfindung und –verhandlung. Führen von Bankgespräche und Bankauswahl anhand definierter Kriterien. Erstellung eines Businessplan inkl. Finanzkennzahlen (Umsatzplanung, GuV, Investitionsvolumen, Kapitalbedarf, Kostenplanung, Liquiditätsplanung, Rentabilitätsvorschau). Allgemeine Chancen/Risiko-Bewertung für Käufer und finanzierende Bank. |
| **Ziel** | Übernahme/Kauf eines regionalen Unternehmens |
| **Ergebnis** | Erreichung der Runde der letzten zwei Anbieter. Trotz Finanzierungszusage, konnte der Kaufabschluss nicht getätigt werden. Unternehmen wurde an einen Mitbewerber veräußert. |

|  |  |
| --- | --- |
| Projektleiter | |
| **Kunde** | ICE Services AB, Stockholm (Schweden) |
| **Projekt** | Strategische Geschäftsexpansion von Stockholm (Schweden) nach Berlin (Deutschland) |
| **Branche** | Musik |
| **Erfolgskriterien** | Start und Betrieb eines neuen Büros innerhalb von vier Monaten und spätere Erweiterung |
| **Zeitraum/Budget** | 07/2014 – 03/2015 / >700.000 Euro |
| **Art des Projektes** | Value Based (Mehrwertorientiert) |
| **Aufgaben** | Anforderungsanalyse, Immobiliensuche, GmbH Gründung, Aufbau und Einrichtung, HR-Recruiting, Training, internat. IT-Anbindung (Infrastruktur, Sicherheit, Verfügbarkeit). Sicherstellung der internationalen operativen Expansion ohne Betriebsunterbrechung (Risiko-Betrachtung). Carve-out des internationalen IT-Services und Aufbau am neuen Standort in Berlin. Definition IT-Security, DHCP-Anbindung und DNS-Verteilung über alle Standorte (London, Stockholm, Berlin, Remote) und Servicepartnerauswahl. Strategisches Projekt auf C-Level.  **Folgeauftrag:** Nach Start des Büros, sollte die bisherige Bürogröße von 500qm auf über 3.000qm erweitert werden. Grund: Verlagerung weitere internationale Einheiten nach Berlin. |
| **Ziel** | Start des Büros in Berlin innerhalb von 4 Monaten. Spätere Expansion. |
| **Ergebnis** | Büro konnte vier Monaten nach Projektbeginn in Betreib genommen werden.  Für die Vergrößerung des Büros wurden Vorschläge ausgearbeitet und dem Vorstand zur Entscheidung vorgelegt. Das Projekt wurde erfolgreich abgeschlossen und an interne MA übergeben. |

### Sonstige Kenntnisse und Fähigkeiten

* Weitreichende Grundkenntnisse im IT Umfeld (Windows Client und Server, Netzwerke, Infrastruktur, Security, Peripherie, Apple-Produkte)
* Erfahrung im Umfeld agile (SCRUM) Softwareentwicklungsprojekte
* Erfahrung in der Begleitung zur Zertifizierung von Organisationseinheiten (BS15000/ISO20000)
* Hohe Kommunikationsfähigkeit auf Corporate Level
* Hohes Verantwortungsbewusstsein
* Verhandlungsgeschick und hohe Service- und Kundenorientierung

### Schulungsliste

|  |  |
| --- | --- |
| **Strategyzer** | Strategyzer Masterclass - Business Model Innovation (Business Model Canvas, Value Proposition Design) |
| **Matthias Kolbusa** | Million Dollar Consulting Business oder vom Tagelöhner zum Millionär Secrets of Million Dollar Consulting Von Time and Material zum Value Based Fee Ansatz – Ein Gewinn für Kunde und Berater – die Zukunft für eine erfolgreiche Beraterzusammenarbeit |
| **Hermann Scherer/**  **Scherer Academy** | High-Performance Intensiv-Coaching (H. Scherer, A. Bornhäußer, S. Etrillard, etc.)  Storytelling und Vertragsrecht (Veit Etzold, Achim Zimmermann)  High-Performance Schauspiel-Training (Hendrik Martz, Jim Walker)  Schauspiel & Regie für Redner und Experten für die Bühne (Hendrik Martz Jim Walker)  Bühnen-Performance (Andreas Bornhäußer)  Neukunden mit System (Dirk Kreuter)  Online-Marketing-Kanäle gewinnbringend einsetzen (Felix Beilharz)  Philosophie (Prof. Dr. mult. Nikolaus Knoepffler) |
| **Mütze Korsch RA-gesellschaft mbH** | Wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen von Sanierung und Insolvenz |
| **TÜV Süd** | Risk Manager TÜV (zertifiziert) |
| **Serview** | ITIL Foundation (zertifiziert)  ITIL Service Manager (zertifiziert) |
| **„Next Steps“** | Projektmanagement PMP (nach PMI) |
| **Peoplesoft** | Business Process Design  Projectmanagement |
| **KPMG Consulting** | ERP Implementation Methodology  Business Performance Improvement |

### Partnerschaften

|  |  |
| --- | --- |
| TCI Transformation Consulting International GmbH  Business-on.de  FinLab  SDD Consulting | 4-advice  Colliers  Ginkgo Management |

### Tools

|  |  |
| --- | --- |
| Microsoft Office  OpenProject/MyProject  Wordpress | Microsoft SharePoint  MS Visio und MS Project  Atlassian – Confluence und Jira |