

Oliver Lawrenz

Dipl. Wirtsch.-Inf. (Univ)

Am Gangsteig 10, 83607 Holzkirchen
Mobile: +49 (0)160 – 90962861
e-mail: Oliver.L@wrenz.de

geboren: 1. April 1968

Nationalität: Deutsch

Karriereziel

Eine Vollzeitstelle als Direktor oder Abteilungsleiter im Umfeld Supply Chain, Beschaffung, Einkauf oder Inbound / Outbound Supply Chain um meine konzeptionellen und Führungsfähigkeiten unter Beweis zu stellen. Alternativ Programm-Management in Supply Chain Projekten, Prozess-optimierungen, Change Management oder Produktion – mit oder ohne IT-Fokus.

Qualifikationen und Tätigkeitsfelder

- Supply Chain Management
- Beschaffung
- Materialfluss
- Bedarfsplanung
- Business Development
- Vertrieb, Kaltakquise
- Account management
- Warengruppenstrategien
- Einkaufs-Controlling
- Business Process Outsourcing
- Programm-Management
- Projektleitung
- Geschäftsprozess-Modellierung
- Change Management
- Prozess und IT Spezifikationen
- B2B integration, EDI
- Portale
- Internationale IT Roll-outs
- Asian exposure
- SAP Logistik (MM, PP, SD)
- SAP SCM
- SAP SRM
- SAP CRM
- IT Architekturen
- SAP Workflow
- SAP ABAP/4
- Datenbanken, data warehouses
- Programmierung
- Master Data Management

Erfolge

- Nominierung für den BME´s Innovationspreis 2008
- Lehrbeauftragter für B2B und e-Commerce FH Ludwigshafen 1998 and 1999
- Veröffentlichungen:
 - Zahlreiche Artikel in Management und Fachzeitschriften
 - Autor zweier Bücher „Supply Chain Management“ und „eProcurement“ 2000, 2001
- Redner auf zahlreichen Konferenzen und Fachseminaren 1997-2008

Berufserfahrung

- 2004 – heute **Qimonda AG**, München
Director Purchasing: Strategies, Processes, SRM Technologies
- 2004 **BearingPoint** Global Service Delivery, München
Manager SRM
- 2001 - 2004 **CIBER** Deutschland GmbH, Köln
General Manager (Sales and Consulting)
- 2000 – 2001 **EBS Holding AG**, Köln (Metro group)
Executive Vice President B2B Technologies
- 1997 – 2000 **ORDO Unternehmensberatung** GmbH, Walldorf
Leiter Business Development und Senior Consultant
- 1995 – 1997 **ORGA GmbH**, Karlsruhe
SAP Berater, R/3 Implementierungen und R/3 Roll-outs

Beruflicher Werdegang im Einzelnen

30.11.2004 –
heute

**Infineon Technologies AG, München bzw.
Qimonda AG, München (seit 1.5.2006)**

Unternehmen: Globaler Fertiger aus dem Bereich Halbleiter für die Bereiche Speicherchips, Automotive, Industrie sowie Kommunikationsbranche

Position: **Director** (strategische Projekte, Processes and SRM Technologien)
Berichtslinie: CPO (weltweiter Einkaufsleiter)

Aufgabe: **Global verantwortlich** für alle globalen Einkaufsprozesse, Einkaufs-Guidelines, weltweite strategische Projekte und Verfahrensanweisung sowie SRM Technologie
Verantwortlich für die **Material Planning Governance**

Erfolge:

- Re-organisation des weltweiten Einkaufs
- Überprüfung der **Warengruppenstrategie** in den Warengruppen Ersatzteile, IT Einkauf, Travel, R&D.
- Leitung des Inbound Supply Chain Teils des **Vorstandsprojektes** zur Optimierung der Supply Chain:
nominiert für den **BME Innovationspreis 2008**
(Projekt zur Kundendifferenzierung): Materialplanung, EDI Anbindung, Web-Portal, Wareneingang, Konsignation, Chargen. Verlagerung der Fertigungsstätten und daraus resultierende Änderungen der **Aufbau-** und **Ablauforganisation**, der **Einkaufsstrategien, Lieferantenintegration (EDI / CrimsonLogix)**
 - Neukonzeption der **Materialbedarfsplanung**
 - Implementierung einer **Automotive Best Practice**: forecast driven ordering: EDI (DELFOR)
 - Modellierung von Lieferanten-Constraints
 - Bestandsreduktion 45%, Reduktion der Wiederbeschaffungszeit ~50%
- **Business Process Outsourcing**:
 - Konzeption für **Business Process Outsourcing** für spot buy
 - Einführung **Catalog Buying** mit **Markplatzintegration** und Mandatierung der Verhandlung der Catalog-Lieferanten (**Business Process Outsourcing**)
- Verantwortlich für den Prozess und IT **Carve-out** aus Infineon für Einkaufssysteme und -prozesse
- Implementierung der **Low Cost Country Sourcing** Prozesse
- Implementierung des Infineon **global Supplier Information Portals**
- Re-Implementierung der globalen **Lieferantenbeurteilung**
- Globale Implementierung und Roll-out eines **Data Warehouses** und Automatisierung des **Management Reportings**
 - Globale Implementierung der **DUNS** Nummer (inkl. Asiatischer Markt)
 - Aufbau eines Ersatzteilmaterialdatenbank
- Prozessoptimierungen auf Basis eines globalen SAP Templates als Master Data Server sowie erste Harmonisierungen der lokalen SAP R/3 Systeme (Warengruppenänderungen, Customizingeinstellungen und vor allem Prozesse wie Kontrakte, etc.)

2004: BearingPoint Global Service Delivery, München

- Unternehmen: Internationaler Beratungs- und Implementierungsdienstleister,
Ehemals KPMG Consulting
- Position: **Manager (SRM)**
- Aufgabe: Ausbau des globalen SRM Beratungsgeschäfts,
Globaler Ansprechpartner für SAP SRM, Relationship Manager zur SAP AG
Verantwortlich für globale SAP Roll-outs und SRM
- Erfolge: Akquise von Neukunden (**Tenneco**) und Kundenentwicklung im Umfeld SRM **Infineon** und **BASF**.
- Tenneco:** Konzeption und Durchführung einer **Ausschreibungs-** und **Auktions**guideline für den Vertrieb.
Marktüberblick, spieltheoretische Grundlagen, Verhaltenskodex
- BASF AG:** Konzeption und Implementierung des technischen Teile Katalogs mit **Marktplatzanbindung** (cc-hubwoo), **Content Management**, Klassifizierung und Prototyping,
Entwicklung eines internen Marktes für Ersatzteile
- Infineon AG:** Erstellung einer **globalen SRM RoadMap** bestehend aus Catalog Buying (click2procure/Siemens), Contract Archive, global Contract Server, Ausschreibungen und Auktionen, Lieferantenintegration (**EDI & RosettaNet**), Intranetkonzeption, eQuestionnaire, Supply Base und Supplier Information Module, Master Data Management (Lieferanten (DUNS) sowie Materialdaten, Infosätze, Orderbücher, etc.), SAP R/3 Prozess-Optimierung (insb. Kontrakte), Konzeption zweier **Data Warehouses** (SAP Business Warehouse und Softcon)

2001 – 2004: CIBER Deutschland GmbH. Köln

Unternehmen:	CIBER Deutschland. e-Business und SAP Systemhaus 100 % Tochter der CIBER Inc. , führender IT-Dienstleister mit weltweit 6.000 Beratern, \$ 800 Mio Umsatz, Hauptsitz (USA)
Position:	Niederlassungsleiter (Leitung Consulting und Vertrieb)
Aufgabe:	Aufbau des Deutschland-Geschäfts
Erfolge:	<ul style="list-style-type: none">• Neukunden:<ul style="list-style-type: none">○ e-Procurement Kunden:<ul style="list-style-type: none">Porsche (Auswahl und Pilotierung Catalog Buying)Siemens SPLS (Implementierung, Content Providing)VEBA OIL (Konzipierung Roll-out EBP)Deutsche Bahn (Materialflussoptimierung Ersatzteile)Thyssen Krupp Stahl (eRFx)dalli-Werke (Projektplanung e-Procurement)Bank für Sozialwirtschaft (Marktplatzanbindung)○ Data-Warehouse-Kunde: SUKI InternationalPortal-Kunde: Westdeutsche Allgemeine Zeitung○ CRM-Kunde: Deutscher Sparkassen Verlag CRM Implementierung eines firmenübergreifenden B2B Lösungsportals mit integrierten Shops in 6 Monaten• SAP Einsätze für DaimlerChrysler, Kärcher, ANF, nmg, Unilever, Mekkafood, 3M• Einsparungen bei e-Procurementkunden von 40% der Prozesskosten, Senkung der Materialpreise um 10 - 25 %• Vertriebs- und Implementierungspartnerschaft Siemens SPLS: Gewinnung des Pilotkunden Porsche und Implementierung e-Procurement mit Marktplatzanbindung• Vertriebs- und Implementierungspartnerschaft WestLB: Weiterentwicklung der e-Services auf dem WestLB Marktplatz, erste Pilotkunden aus dem industriellen Bereich• Konzeption und Implementierung der CIBER CRM Portals und Datenbank für interne und partnerschaftliche Nutzung• Entwicklung der an deutschen Marktbedürfnissen ausgerichteten Methoden und Tools (ROI, Cost Benefit Analysen, Scorecards)

2000 – 2001: EBS Holding AG, Köln (Metro-Gruppe)

Unternehmen:	B2B e-Business Holding der Metro Tochterunternehmen: TellSell, Pago, omnis-online, primus-online, e-market Factory
Position:	Mitglied der Geschäftsleitung Executive Vice President „ B2B-Technologies “ Leitung der Field Operation
Aufgabe:	Aufbau der „ e-market factory “ als „e-Service Provider“ im Bereich e-Fulfillment (Finanz, Logistik, Versicherungen) Produktmanagement und -entwicklung Angebot von Implementierungsleistungen und Web-Services für internationale e-Procurement-Kunden und -plattformen. Angebot von vollautomatisierten Fulfillment Services in Kooperation mit führenden Logistik-, Finanz- und Versicherungsdienstleistern. Web-Services für e-Procurement und e-Market Kunden, z.B. Escrow-Verfahren, Transportversicherungen, Bonitätsauskünfte, etc.
Erfolge:	<ul style="list-style-type: none">• Konzeption des Geschäftsmodells und Geschäftsplans und Genehmigung durch den Aufsichtsrat (BHS, Hans-Dieter Cleven (Metro))• Gewinnung von Global Player als Investoren: u.a.<ul style="list-style-type: none">○ Hewlett-Packard (Palo Alto)○ KPMG Consulting (München)○ Citibank (New York)○ SwissCom (Zürich)○ CommerceOne (Palo Alto, London)• Technologiepartnerschaft mit Hewlett Packard, CommerceOne: Prototyp und „proof of concept“. Implementierung erster e-Services• Business Development in Zusammenarbeit mit KPMG sowie Implementierung erster Piloten mit GFT• Fulfillmentpartnerschaft mit führenden Anbietern aus den Bereichen Finanz, Versicherung und Logistik wie z.B. Schenker, AON, Citibank

1997 – 2000: ORDO Unternehmensberatung GmbH, Walldorf

Unternehmen:	internationaler SAP Logo-Partner
Position:	Management Berater und Seniorberater SAP R/3 Logistik Ab 1998 Leiter Business Development “ Electronic Commerce ” Pre-Sales Engineer
Aufgabe:	internationale SAP Einführungsprojekte in Nord-/Südeuropa Aufbau des e-Commerce Labors im SAP Partnerport, Walldorf
Erfolge:	<ul style="list-style-type: none">• Projektleitung bei Freudenberg für den europäischen SAP Roll-out. (SD, MM, PP). In-time & budget. Einführung einer werksübergreifenden Beschaffung mit SAP R/3 Standardmitteln. Erhöhung der Liefertreue auf > 95%. Beschleunigung der internen Beschaffung um 25%. Dauer des Projektes: 18 Monate• Entwicklung des e-Transactors: Erste Piloten im Bereich werksübergreifende Disposition und Beschaffung, Freudenberg, Weinheim• Technologiepartnerschaft für das im e-Commerce Labor entwickelte ORDO Produkt „e-Transactor“ mit Seeburger, Fjutsu- Siemens und der SAP AG im Bereich EAI und Supply Chain. Heutige Funktionalitäten sind im Business Connector und der e-Market Plattform abgebildet• Erfolgreiches Eskalationsmanagement im Auftrag der SAP AG für die Electricity Authority of Cyprus (Zyperns staatlicher Energieversorger)• Projektcoach im Real Estate Management Projekt der Deutschen Post Immobilienservice und Konzeption der e-Procurement Strategie für die Deutschen Post Immobilienservice• SD-Migration bei der I.T.U. (International Telecommunication Union), Genf• Prozessmodellierung beim SAP Roll-out Lufthansa AG, Köln• Automatisierung der Rechnungsprüfung (EDI/IDOC) bei Douglas• Aufbau einer prozessorientierten Wissensdatenbank zur Wiederverwendung von Beraterwissen

1995 – 1997: ORGA GmbH, Karlsruhe

Unternehmen: führendes **SAP-Systemhaus** und Outsourcingdienstleister

Position: Anwendungsberater SAP R/3 Logistik

ab 1996 Senior SAP Berater

Aufgabe: Projektleitung, SAP Beratung und Customizing
Fachvertrieb

Erfolge:

- Projektleiter SD bei der **Piloteinführung** der **Wacker Chemie**. Big Bang Implementierung, **Roll-out** und **Optimierung**. Abwicklung in-time & budget (18 Monate), Montageabwicklung, Absatzplanung und Disposition, SAP-Workflow Steuerung
- Einsparungen durch automatisierte und workflowbasierte Montageabwicklung von jährlich 200.000 DM
- Mitarbeit bei der Entwicklung der Branchenlösung Sondermaschinenbau (Variantenkonfiguration im Vertrieb und der Produktion)
- Durch Demand Forecast (Vertrieb, Arbeitsvorbereitung) und Produktionsplanung Steigerung des durchschnittlichen Fertigungsauftragswerts um mehr als 200 %

Ausbildung

(chronologisch)

Schulbildung

1974 – 1978

Evangelische Grundschule Ergste

1978 – 1987

Ruhrtalgymnasium Schwerte,

Abiturschnitt: 2,1



Wehrdienst

01.07.1987 - 30.09.1988

2. Beobachtungsbataillon 63, Itzehoe

Hochschulausbildung

01.11.1988 - 30.06.1990

Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Wirtschaftsinformatik
(Vordiplom: „gut“)

01.10.1990 - 30.06.1991

Auslandsjahr:

University College of **Swansea, Wales, UK:**

Artificial Intelligence, Information, Management, Financial Services

01.11.1991- 30.05.1995

Fortsetzung des Studiums

University degree

Diplom Dipl. Wirtsch.-Informatiker, Note (2,0)

1990, 1991

gewähltes Mitglied der **Fachschaft SoWi & „Studentischer Konvent“**

Studienbegleitend

Selbständig

- Gründung eines eigenen Unternehmens (GIV – Gesellschaft für Informationsverarbeitung) als studienbegleitende Tätigkeit
- Organisation von internationalen Kongressen für die Software AG und GMO, Vertriebs- und Strategieberatung für Hewlett-Packard, ORGA GmbH und Input Ltd

Praktika

- Hoesch AG (Konzernkonsolidierungsprogramm IBM 3090)
- Deutsche Nickel-Werke (Rechenzentrum SAP, COBOL)
- Siemens AG, KWU Erlangen, Programmierung PROLOG
- Lehrstühle Prof. Augsburg, Prof. Gabele und Prof. Sinz

Fähigkeiten und Tätigkeiten

Technische:

SAP Module:

- Sales and distribution (SD),
- Materials management (MM),
- Production planning (PP)
- Advance Optimizer and Planner (APO)

Methoden:

- Data Modeling DDIC,
- Business Object Repository BOR,
- Geschäftsprozessmodellierung (ARIS)

Basis:

- ABAP Programmierung
(Batch Input, Migration, Schnittstellen, User Exits)
- SAP-Workflow

MS office WORD, Excel and Access

Management:

- 7 Habits of highly effective people
- Insights Discovery

Sprachen:

- **Englisch: verhandlungssicher (schriftlich/mündlich)**
 - Auslandsjahr im Studium, dortige Abschlussprüfung sowie English Proficiency
 - Supply Chain Projekt in Malaysia und Lieferantenverhandlungen
 - Internationale SAP-Projekte in Norwegen, Finnland, Schweden, Dänemark und Zypern
 - Investoren- und Finanzierungsverhandlungen in den USA und England
- Basiswissen in **Französisch** (2 Jahre) und **Spanisch** (4 Jahre)

Interests:

Reisen, Segeln, Kochen, Musik (Cello/Klavier), Schach