

## **Executive Summary Andreas Lober**

### **Interim Manager für Optimierung und Skalierung von administrativen Bereichen**

15+ Mandate seit 2016 · 12 Branchen · FTE-Verantwortung bis 100.

Ich unterstütze Unternehmen in Phasen hoher Veränderungsdynamik – Neue Markteintritte, Wachstum, Post-Merger. Mit klarer Analyse, strukturierter Priorisierung und hands-on Umsetzung übernehme ich Verantwortung und erreiche schnelle, messbare Resultate: bessere Kundenzufriedenheit, höheres Auftragsvolumen, stabile Prozesse, nachhaltige Performanceverbesserung.

Mein Ansatz: **gut zuhören – genau hinsehen – beherzt umsetzen.**



#### **Top-Resultate, u.a.:**

NPS +25% | Backlog -55% | Response Time -45% | Storno-Quote -15% | Auftragsvolumen +30% | Repair-Durchlaufzeiten -30%

---

## **Fachliche Schwerpunkte**

- **Neuaufbau von Service-Organisationen und Organisationstransformation** bei schnell wachsenden Strukturen oder neuen Marktanforderungen
  - **Prozessoptimierung, auch mit Hilfe von KI-Integration**, mit Fokus auf höhere Kundenzufriedenheit, Kostensenkung und Maximierung von wertschöpfenden, nachhaltigen Abläufen sowie **länderübergreifender Skalierung von Best Practices**
  - **Führen und Skalieren von internen und externen Abteilungen und Teams** (u.a. Auftragsmanagement, Call Center, Shared Service Center, Repair-Standorte)
- 

## **Branchenkompetenz**

Medizintechnik	Elektromobilität	E-Commerce/FMCG	Transport/Logistik
Energie / Stadtwerke	Solartechnik	Automotive	Elektrotechnik
Maschinenbau	Facility Management	Circular Economy	
Labordiagnostik	Telekom		

---

## **Führungsprinzipien**

Führung, Weiterentwicklung und Motivation von Teams mit bis zu 100 Mitarbeitenden, Change Enabler und empathischer Leader. Meine Führungsprinzipien:

- „**Beidhändiges Führen**“: **Effizienz und Stabilität verbessern und gleichzeitig Erneuerung gestalten**
  - **Teams auf Basis eines vertrauensvollen Dialogs performanter machen** und damit ein Win-Win für Belegschaft und Management zu erzielen
- 

## **Skills und Methoden**

KI-Implementierung	KVP/Kaizen	Agiles Projektmanagement
Sales/Service-Synergien	Kanban	SaaS
CRM-Optimierungen	Celonis Process Mining	Value Proposition
Lean Management	Multimomentaufnahmen	5S

## Lebenslauf und Referenzprojekte

**2016 – heute**

**Selbständig als Interim Manager, Consultant und Projektleiter, dabei u.a. mit diesen Mandaten und Projektergebnissen (Auszug aus insgesamt 15 Mandaten)**

**2025:**

**Lead Consultant bei einem Marktführer im Bereich Labordiagnostik, deutschlandweit, Unternehmensumsatz: 2,6 Mrd EUR – Mitarbeiter 27.000 – Dauer: 9 Monate**

**Ausgangslage:** 25 Service-Standorte mit heterogenen Prozessen, Systemen und Zielen; schlechte oder unbekannte Kundenwahrnehmung; mangelnde Transparenz über Kunden-Kontaktgründe; Service als bedeutender Wettbewerbsfaktor in der preislich reglementierten Branche.

**Aufgaben:**

- Wettbewerbsanalyse und Ist-Aufnahme sämtlicher Customer Touchpoints und zugehöriger Strukturen
- Gap-Analyse zu Service-Exzellenz und Ableitung von Schwerpunkt-Themen und Maßnahmen
- Auswahl eines KI-Implementierungspartners, Definition von KI-Use-Cases, Umsetzungssteuerung

**Ergebnisse:**

- Transformation der Vertriebs-/Service-Organisation von einzelnen Silos in eine **zentrale Service-Governance** mit einheitlichen Prozessen, Rollen und gemeinsamer Umsetzung von Best Practices
- Erweiterung der **Service-KPIs** und Etablierung von standortübergreifenden Zielen auf Basis von nun transparenten Kunden-Erwartungen
- Integration von verschiedenen **KI-Use Cases** in die Vertriebs- und Service-Abläufe
- Reduktion des Anrufvolumens um 20% durch KI u.a. prozessuale Maßnahmen

---

**2024:**

**Lead Consultant bei einem Marktführer im Bereich Facility Management, verschiedene Standorte in Süddeutschland, Unternehmensumsatz: 2 Mrd EUR – Mitarbeiter 20.000 – Dauer: 12 Monate**

**Ausgangslage:** Performance-Probleme mit hohem Beschwerdeaufkommen und massivem Auftragsrückständen bei einem Key Account an fünf Standorten im Facility Management (Gewerke u.a.: Heizung, Lüftungstechnik, Kältetechnik, Elektro, Sanitär, Bauprojekte)

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Beratender Sparringspartner für Objekt- und Clusterleiter zu Team-Koordination, Auftragspriorisierung, Dienstleistersteuerung und Kundenkommunikation
- Weiterentwickeln der Kennzahlen und Ableiten von Maßnahmen
- Vergleich der Standorte und Übertragen von Best-Practice-Prozessen
- Koordination eines standortübergreifenden Energy Performance Managements mit dem Ziel von nachhaltigen Einsparungen bei Strom-, Wasser- und Heizenergie-Verbräuchen

**Ergebnisse:**

- Nachhaltig stabilisierte operative Team-Performance und erhöhte Kundenzufriedenheit, gemessen am Rückgang von Störmeldungen und Eskalationsthemen
- Fokussiertere Steuerung von Lieferanten und Nachunternehmern mit hoher Transparenz bei Terminierung und Liefererfüllung
- Ermittlung der Gebäude mit den höchsten Energieverbräuchen pro Nettogrundfläche und Ableitung von standortübergreifenden Maßnahmen

---

**2023:**

**Lead Project Manager bei einem Hersteller für technische Konsumgüter B2B / B2C  
Unternehmensumsatz: 200 Mio. EUR – Mitarbeiter 500 Dauer: 6 Monate**

**Aufgabe:** Deep-Dive-Analyse von Serviceorganisation und -prozessen des Unternehmens mit dem Ergebnis einer Ermittlung des Servicereifegrads in den Bereichen:

Prozesse und KPIs, Dienstleistungspartner, Innovation/Digitalisierung, Mitarbeitende/Führung, Wissensmanagement/Lernen, Service-Wahrnehmung

**Ergebnisse:**

- Definierte Verbesserungsmaßnahmen für jeden Bereich mit einem Plan zur Umsetzung
  - Empfehlung für europaweite kurz- und mittelfristige organisatorische Umgestaltungen parallel zur neuen Servicestrategie
- 

**2022:**

**Interim-Leiter Operations in einem Post-Merger-Umfeld bei LichtBlick / Eneco E-Mobility, Kitzingen/Hamburg/Rotterdam Unternehmensumsatz: 180 Mio. EUR – Mitarbeiter 150 – Personalverantwortung: 25, Dauer: 11 Monate**

**Ausgangslage:** Transformation von einem Start-Up und Pionier der Branche zum Teil eines internationalen Energiekonzerns; Barrieren in der Unternehmenskultur zwischen niederländischer und fränkischer Belegschaft und zahlreiche Kündigungen auf deutscher Seite; Einführung neuer Kundenzielgruppen und eines neuen CRM-Systems

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Direkte Übernahme der Bereichsverantwortung als Nachfolger eines der Geschäftsführer und Steuerung des operativen Tagesgeschäfts
- Anpassen der Organisationsstruktur auf neue Markt- und Aufgabenanforderung incl. Bewertung von Mitarbeiterpotentialen und besetzen von neuen Führungsrollen mit internem Personal
- Abteilungsübergreifende Prozesstransformation hinsichtlich der neuen Kundensegmente (von Utilities zu B2B/B2C) und des neuen CRMs

**Ergebnis:**

- Stabilisierte und optimierte Prozesse in einer neu etablierten Organisation auf Basis klar definierter Verantwortlichkeiten und KPIs
  - Integration des Teams aus Hamburg (LichtBlick) in die operative Einheit
  - Deutliche Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit (eNPS +30%) und Kundenzufriedenheit (NPS + 25%)
  - Neue Installationspartner eingepflegt und stabile Partnerschaften etabliert
- 

**2021:**

**Interim-Leiter Service & Operations bei Envision Digital in München, einem rasch wachsenden Player im Bereich E-Mobilität, Unternehmensumsatz: 30 Mio. EUR – Mitarbeiter 40 – Personalverantwortung: 7, Dauer: 7 Monate**

**Ausgangslage:** Übernahme der Position im Rahmen der Start-Up/ Scale Up-Phase mit nur teilweise vorhandenen Service-Strukturen bei gleichzeitig rascher Zunahme von Leads und Aufträgen im B2C- und B2B-Bereich

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Bestandsaufnahme der Abläufe und Schnittstellen mit Kunden und Dienstleistern
- Schrittweiser Aufbau des Teams
- Steuerung des Tagesgeschäfts (Kundenprozess von Anfrage-Angebot-Installation der E-Ladeinfrastruktur bis zum Aftersales-Service)
- Gleichzeitige Optimierung der Abläufe intern sowie mit Kunden, Elektrikern, Call-Center, Stromnetz- und Meßstellenbetreibern, inkl. Evaluierung und teilweise Austausch der Partner
- Sicherstellung einer reibungslosen Beschaffungs- und Lieferkette für sämtliches Installationsmaterial

**Ergebnis:** Steigerung des Auftragsvolumens um 30%; Übergabe des Bereichs an den Nachfolger aus dem „Firefighting Modus“ in eine Struktur mit leistungsfähigen Service-Partnern sowie klaren Prozessen und Verantwortlichkeiten

---

**2021:**

**Interim Director Operations & Customer Service Medizintechnik, GN Hearing A/S Münster, Unternehmensumsatz: 2 Mrd. EUR – Mitarbeiter 5000 – Personalverantwortung: 30, 8 Monate**

**Ausgangslage:** Führungslücke im Customer Service-Bereich inmitten einer Transformationsphase (Outsourcing-Aktivitäten, Knowhow-Abfluss durch ausscheidende Mitarbeiter), zusätzliche Komplikation durch das zentrale Service-Center in UK (Brexit-Beginn) und neue Logistik-Herausforderungen

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Rasche Übernahme der Abteilungsverantwortung und Steuerung des operativen Tagesgeschäfts mit Kunden und Dienstleistern
- Lösen von aktuellen operativen Problemen (Zoll, Brexit), Priorisierung und Umverteilung von Aufgaben im Daily Business (bisherige Aufgaben werden verlagert, während neue hinzukommen)
- Umsetzen der Transformationsaktivitäten von lokalen Teams an das Shared Service Center in Ungarn als Change Manager unter Sicherstellung hoher Qualität

**Ergebnis:** Skaliertes und stabil operierendes Shared Service Center in Ungarn (dortiges Auftragsbearbeitungsvolumen um 70% gesteigert); Übergabe der Abteilung an die Nachfolgerin mit klar definierten Rollenprofilen; deutliche Verbesserung bei Repair-Durchlaufzeiten (-30%), Service-KPI Dashboard als Steuerungsinstrument etabliert.

---

**2020/21:**

**Interim Director Customer Service Europe bei InternetStores GmbH in Stuttgart (E-Commerce-Versand für Bike&Outdoor), Unternehmensumsatz: 500 Mio.. EUR – Mitarbeiter 900 – Personalverantwortung: 90 (Projekt zu 95% remote gesteuert), 6 Monate**

**Ausgangslage:** Vakanz in der Verantwortung für den Kundenservice an drei Standorten (Stuttgart, Berlin, Stockholm); Unternehmensgruppe mit mehreren europaweiten Online-Shops (u.a. fahrrad.de, addnature.com) ist stark gewachsen mit entsprechenden Inkonsistenzen bei der Organisation sowie suboptimalen Prozessen und massiven Kundenbeschwerden und Bearbeitungsrückständen während des Corona-Sommers

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Direkte Übernahme aller drei Teams und Steuerung des operativen Tagesgeschäfts mit Dienstleistern und Kunden aus 14 Ländern
- Erarbeiten einer neuen Organisationsstruktur (Erstellung konsistenter Rollenprofile, Schaffung von zusätzlichen Entwicklungsmöglichkeiten im Team, Anpassung der Führungsebenen auf die gewachsene Abteilungsgröße)
- Customer Journey Mapping, Optimierung von Effizienz und Datentransparenz
- Einführung von neuen Service Features (u.a. Experten-Beratungen, Chatbot, Social Media-Integration)

**Ergebnis:** Übergabe der neu transformierten Abteilung nach 5 Monaten an den Nachfolger; deutliche Verbesserung bei NPS (+20%), Rückstandsbearbeitung (-55%) und Response Time (-45%); Service-KPI Dashboard etabliert.

---

**2019/20:**

**Transformation Manager und Prozessoptimierer beim Energieversorger SWM Stadtwerke München, Unternehmensumsatz: 8,3 Mrd. EUR – Mitarbeiter: 9.000, 8 Monate**

**Ausgangslage:** Neu geschaffene Abteilung (interner Serviceleister, 30 MA) aus zwei kulturell unterschiedlichen Bereichen; Mitnahme von vererbten Aufgaben; redundante und parallele Aufgabenbearbeitung ohne klare Abgrenzung der Verantwortungen; fehlende Transparenz über Projektstatistik

**Aufgabe und Herangehensweise:** Analyse der Arbeitsabläufe; gemeinsames Mapping von Verantwortlichkeiten im Prozess in von mir geleiteten Change-Workshops; Herausarbeiten von Synergiepotentialen durch Neustrukturierung der Teams

**Ergebnis:** Neue Organisationsstruktur mit klaren Funktionen umgesetzt; Entlastung der Abteilung durch digitale Self-Service-Lösungen für die internen Kunden erreicht; gezielte Steuerung des Tagesgeschäfts über Kennzahlen ermöglicht; Transparenz in der Projektarbeit über neue Projektrollen und -strukturen erarbeitet.

---

**2018:**

**Interim Manager bei Railpool GmbH, München (Grown Start-Up im Bereich Transport Leasing), Unternehmensumsatz: 115 Mio.. EUR – Mitarbeiter: 65 – Personalverantwortung: 22, 9 Monate**

**Ausgangslage:** Unternehmen ist schnell gewachsen, ohne die Prozesse anzupassen; zentrale Abteilung Service Management nach kurzfristigem Weggang der neuen Leitung in der Probezeit führungslos

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Rasche Übernahme der Abteilungsverantwortung und Steuerung des operativen Tagesgeschäfts mit Kunden und Werkstattpartnern
- Auflösen von Unklarheiten und Reibungspunkten innerhalb des Teams, sowie mit Werkstätten, Kunden und anderen Abteilungen
- Erarbeiten einer neuen Organisationsstruktur (doppelte Abteilungsgröße und zusätzliche Hierarchieebene) mit Steuern der Umsetzung als Führungskraft und Change Manager (u.a. Bewertung von verschiedenen Szenarien, Teamleiterauswahl, Rollendefinition, Change-Kommunikation)

**Ergebnis:** Übergabe der erweiterten Abteilung mit klaren Strukturen an den Nachfolger; verbesserte Kundenzufriedenheit; Rückgang von Krankenstand und Fluktuation in der Abteilung.

---

**2017:**

**Multi-Projektmanager bei der SMA AG in Kassel, einem Marktführer der Solarindustrie (Wechselrichter), Unternehmensumsatz: 900 Mio.. EUR – Mitarbeiter: 3.200, 7 Monate**

**Ausgangslage:** Umsetzungsstau von wichtigen Projekten im Bereich Service Operations Development, die ich dann in leitender Funktion übernommen habe, u.a.:

**Go-To-Market-Strategie für neue Service Offerings:** Im Bereich Nachgarantie bislang kein direkter Vertriebskanal für SMA und somit keine Umsätze.

**Aufgabe und Herangehensweise:**

Schaffung eines Agilen Projektteams „Go-To-Market New Service Offerings“:

- Ermittlung der Kundenbedürfnisse (Value Proposition) im Nachgarantiemarkt
- Analyse der Installed Base der Kunden nach zusätzlichem Service-Umsatzpotential anhand des Garantie-Status der Anlagen
- Ausarbeiten von neuen Service Offerings und **Einführung eines Kreislaufprozesses für Wechselrichter** (u.a. Komponententausch, Refurbishment, Garantieverlängerung, Anlagencheck)
- Adaption der Sales&Operations-Prozesse zu den neuen Offerings mit den operativ beteiligten Abteilungen und Partnern
- Go-To-Market-Vorbereitung und Launch in ausgewählten Pilotregionen

**Ergebnis:** Launch dieser neuen Vertriebsmodelle in Pilotregionen; Einführung einer App, mit der Kunden diese Services digital bestellen können; danach erfolgreiches deutschlandweites Angebot der pilotierten Offerings mit Umsätzen im sechsstelligen Bereich

---

**2016/17:**

**Prozessoptimierter Auftragsabwicklung bei UnityMedia Heidelberg/Köln (Kabelnetz-/ Internet-Provider), Unternehmensumsatz: 2,1 Mrd. EUR – Mitarbeiter: 2.600, 7 Monate**

**Ausgangslage:** Hohe Wachstumsziele in einem neuen Geschäftsfeld und Ergebnisse unter Plan; wenig Transparenz der Konzernzentrale (Köln) über Abläufe in der Auftragsabwicklung (Heidelberg)

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Detaillierte Prozessanalyse im Kundencenter (Auftragsabwicklung) auf Basis von Interviews, Prozessbegleitungen und Multimomentaufnahmen, dabei Identifikation von nicht-wertschöpfenden Arbeitsschritten, Systembrüchen und Ableitung von Handlungsfeldern
- Einführung von Continuous Improvement (CIP), um Mitarbeiter aktiv am operativen Verbesserungsprozess zu beteiligen
- Entwicklung von KPIs zur zielgerichteten Steuerung der gesamten Prozesskette
- Schrittweise Umsetzung von Maßnahmen mit allen Stakeholdern

**Ergebnis:** Reduktion der Stornoquote im Angebotsprozess um 15%; Beschleunigung der Auftragsbearbeitungszeit um 20%; Steigerung der Neuanschluss-Aufträge um 25%

---

**2016:**

**Project Manager Reverse Processes bei Amazon EU,**

**Unternehmensumsatz: 136 Mrd EUR – Mitarbeiter: 341.000, Einsatzdauer 6 Monate**

**Ausgangslage:** Optimierungsbedarf im Bereich Warehouse Deals (Refurbishment und Wiederverkauf von Kundenrücksendungen)

**Aufgabe und Herangehensweise:**

- Analyse und **Optimierung der Circular Economy-Prozesse** in den Return Centern mit Fokus auf hohem Wiederkaufswert (Grading-Quote) und **Vermeidung von Verschrottungen**
- Nach Pilotierung von Maßnahmen in DE (Standort Prag) anschließend auch Best Practice Sharing über weitere Standorte in Europa

**Ergebnis:**

- Deutliche Verbesserung der Grading-Quote und **Verringerung der Verschrottungsquote** in den verschiedenen EU-Return Centern
  - **Erweiterung des Produktspektrums an wiederverkäuflichen Waren**
- 

## Karriere vor der Selbständigkeit

**2008 – 2016 Robert Bosch GmbH Building Technologies, Straubing/München, Unternehmensumsatz: 1,7 Mrd. EUR – Mitarbeiter: 13.000 (jeweils Geschäftsbereich) – eigene Personal- und Budgetverantwortung: 23 MA / 15 mEUR**

**2010 – 2016 Service Operations Manager Region EMEA, ab 2012 mit zusätzlicher globaler Verantwortung**

**Ausgangslage:** Keine eigene Service-Einheit in diesem Bosch-Geschäftsbereich bis 2010; als Teil des neu etablierten Management-Teams habe ich diese Service-Organisation am neuen Standort mit aufgebaut

**Aufgaben und Herangehensweise:**

- Rasche Übernahme des Tagesgeschäfts als Leiter von drei operativen Service-Abteilungen
- Optimierung der Prozesse und Schnittstellen zwischen RMA-Desk, Reparatur-Technikern, Service-Operations, Dienstleistern und Kunden auf Basis CIP
- **Etablierung von eigenen lokalen Service Centern mit externen Partnern** in Wachstumsmärkten (**Russland, Türkei, Südafrika**): Identifizierung der Partner, Vertragsabschluss, Aufbau von KPIs und Prozessen, Koordination von Trainings
- In- und Outsourcing von Reparaturleistungen mit Service-Partnern
- Einführung eines neuen Verpackungskonzepts für Ersatzteile und Austauschgeräte
- Layout des Return Center-Warehouse-Bereichs nach Lean Management-Prinzipien (5S, Kanban)
- **Launch eines Online-Shops zum Verkauf von Altbeständen** inklusive Preiskalkulation und operativer Steuerung mit dem Dienstleister
- Umsetzung eines Claimprozesses bei Lieferanten für defekte Komponenten in der Garantiezeit
- **Transfer des First Level-Tech Support von den Business Units zu einem Dienstleister in Rumänien**
- Schrittweise Umsetzung von Best Practices aus EMEA auch in andere Regionen (Americas, APAC)

**Ergebnis:**

- Reduktion der Service-Durchlaufzeiten (Bearbeitungszeiten von Auftragsannahme über Reparatur bis Rücksendung) um 40%
- Steigerung des Service-EBIT um jährlich 8% durchschnittlich

- Nachhaltige Reduzierung von Fehlern und Schäden
- Frachtkostenreduktion um 15% (Volumen-Bündelung, Contract-Optimierung)
- Steigerung des Service-Umsatzes in den Regionen mit neu aufgebauten lokalen Service-Centern um durchschnittlich 20%
- Erzielter jährlicher Umsatz von 200.000 EUR über den neuen Online-Shop

**2008 – 2010      Bosch Inhouse Consultant Supply Chain Management**

- Taskforce Lead bei globalen Optimierungsprojekten (u.a. Bündelung von Seefrachtvolumen mit chinesischen Lieferanten; Optimierung der Supply Chain vom Distribution Center nach Russland; Einführung einer Software zum Transportkosten-Tracking und zur automatisierten Rechnungsprüfung)
  - Leitung von Trainings weltweit zu Bosch-Prozessstandards
- 

**2006 – 2008      Accenture Management Consulting, europaweit, Unternehmensumsatz: 35 Mrd. USD –  
Mitarbeiter: 440.000**  
**Senior Consultant bei Service- und Logistik-Projekten, u.a.:**

- **Konzern Mobilfunk-Infrastruktur:** Country Project Manager im Post-Merger-Umfeld; Implementierung des neuen Business Models in den Ländern Portugal und Schweiz
  - **Mittelständler Spezialchemie:** Umsetzung von Service Level Agreements im Rahmen eines Change-Programms zur besseren Leistungstransparenz und Wettbewerbsfähigkeit
  - **Hersteller High-Tech (PCs):** Optimierung der Repair/Return-Prozesse, u.a. durch Einführung eines Incentive-Systems für Distributoren, um die No-Fault-Found-Rate zu reduzieren
  - **Konzern Stahlproduktion / Automotive OEM-Zulieferer:** Identifikation von Saving Potentials der Cross-European Supply Chain inkl. Maßnahmenumsetzung
- 

**2004 – 2005      Postgraduate-Studium zum Master of Business and Administration (MBA) an der  
Nimbas-Bradford Graduate School of Management in Utrecht / Niederlande**

– Abschluss: MBA “with Merit”.  
MBA Management Project (Abschlussarbeit) zum Thema „Development of a strategy for the entry of a medium-sized enterprise into the Brazilian market“

---

**2002 – 2004      Robert Bosch GmbH, Automotive Aftermarket, Karlsruhe, Project Manager  
Unternehmensumsatz: 6 Mrd. EUR – Mitarbeiter: 18.000 (jeweils Geschäftsbereich)**

Abteilungsübergreifende Projektsteuerung zur ErsatzteilverSORGUNG aus Bosch-Werken für die globalen Independent Aftermarket-Werkstätten, OEMs und Teilehändler

---

**1996 – 2002      Schenker AG, Porto/Portugal, Stuttgart, Friedrichshafen**  
**Unternehmensumsatz: 15 Mrd. EUR – Mitarbeiter: 66.000**

- Projektleitung Werkslogistik bei einem Kunden in Portugal (Halbleiterindustrie) im Rahmen der Fabrikerweiterung
- Projektmanagement bei verschiedenen Kunden in den Branchen Automotive, Hightech, Halbleiter, Maschinenbau

## Weitere Informationen

### Studium, Schule und Zivildienst

<b>1996 – 1999</b>	Betriebswirtschaftslehre an der <a href="#"><u>Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim</u></a> , Abschluss: Diplom-Betriebswirt
<b>1995 – 1996</b>	Zivildienst im Universitätsklinikum Erlangen
<b>1986 – 1995</b>	Gymnasium in Dinkelsbühl (Bayern); Abschluss: Abitur

---

### Berufliche Weiterbildung

- **Zertifikat KI-Kompetenz gemäß EU-KI-VO und AI Act**
  - **Concepts of AI and Deep Learning** by Andrew Ng (Coursera)
  - **Team Kanban Practitioner** (Kanban University)
  - **CSR Sustainability Management in der Praxis** (Verso Academy)
  - **Agiles Management** (Iversity / Comcave College)
  - **Projektmanagement** (u.a. PRINCE2 Foundation and Practitioner-Zertifizierung)
  - **Best Practice Interim Management** (Regelmäßige Teilnahme an Fachtagungen, Verbands- und Netzwerk-Veranstaltungen)
  - **Leadership** (u.a. Robert Bosch Kolleg LEAD Program)
  - **Service Management** (u.a. Robert Bosch Kolleg Professional Service Manager)
  - **Lean Management / Supply Chain Management** (u.a. Accenture Supply Chain Excellence Seminare; Bosch Production System/Lean Management Seminare)
  - **Six Sigma Yellow Belt**
- 

### Sprachen

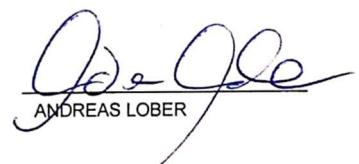
- **Deutsch:** Muttersprache
  - **Englisch:** fließend (MBA-Studium auf Englisch, regelmäßige Anwendung im Beruf)
  - **Portugiesisch:** gut (zwei Projekte incl. Sprachkurs in Portugal, ehrenamtliche Tätigkeit in Brasilien)
- 

### IT-Kenntnisse

- Erfahrung in Auswahl, Use-Case-Entwicklung, Einführung und Anwendung von **KI-Tools**
  - Expertenwissen in **Business Process Management Tools** (Miro, Nintex, Visio, Signavio, BPMN 2.0)
  - Expertenwissen in **virtuellen Kollaborations-Tools** (Teams, Sharepoint, Confluence, Jira, Slack)
  - Gute Kenntnisse mit verschiedenen **Reporting-Tools**, u.a. **Power BI**
  - Gute Kenntnisse in verschiedenen **CRM-** und Service Management-Systemen (Salesforce Service Cloud, Hubspot, Jira, SAP SD, MS Dynamics/Navision, Samdock, ServiceNow)
  - Expertenwissen in MS Office (Excel, Powerpoint, Project, Access, Word)
- 

**Interessen** Familie (2 Kinder mit 13 und 16), Sport (Gravelbike, Skitouren), Ehrenamt, Nachhaltigkeit

München, 5. Januar 2026



ANDREAS LOBER