

# Curriculum Vitae



Philipp Obermaier

Diplom-Kaufmann

Geboren am 27. November 1977 in München

Deutsch · geschieden · zwei Kinder \*2006, \*2008

Altmannstraße 27 · D-28209 Bremen

+49 172 8338318 · philipp.obermaier@obermaier.org

Berater, Mediator, Projektleiter, Trainer

## Mein Profil

- Dienstleister mit hoher fachlicher, sozialer und persönlicher Kompetenz
- Coach, Trainer & Impulsgeber, der Verhaltensmuster bewusst macht und Menschen dort abholt wo sie sind und sie lehrt mit Unsicherheiten umzugehen
- Schnelles Erfassen und klares Strukturieren komplexer Aufgaben / Klären konfliktärer Themen, um zügig von der Diskussion ins Handeln zu kommen
- Wacher, analytischer Verstand und pragmatische Umsetzung mit Bestandskraft
- Die Wege zum Ziel als strukturierten Ablauf und Prozess denken
- Authentisch und kooperativ, mit der ausgeprägten Fähigkeit, Menschen zu motivieren, um auch in schwierigem Umfeld Erfolge zu erzielen
- Selbstbewusst und tendenziell konservativ, mit kollegialem, durchsetzungsstarkem Auftritt, der Autonomie fördert und bei Bedarf unterstützend eingreift
- Erfahren in Trainingskonzeption & -Umsetzung

## Leistungs- & Erfahrungsprofil (1)

---

Seit 10/23	Wiederaufnahme der selbstständigen Tätigkeit
03/20 – 09/23	Mitarbeiter bei der Integrata Cegos als Projektleiter, Trainer, Trainingsconsultant und L&D Consultant
seit FJ 2009	Selbstständiger Betriebswirt, Trainer & Coach <ul style="list-style-type: none"><li>• Ganzheitliche Projektbegleitung von der Analyse, über die Pilotierung bis zur Implementierung: Change-, Prozess- &amp; Projektmanagement</li><li>• Konzeption und Durchführung kundenspezifischer Trainings, Seminare und Workshops zu den Themen: Prozesse, Organisation, Strukturen mit klarer Zielsetzung</li><li>• Coach, Trainer &amp; Impulsredner zu den Themen Führung, Konflikt und Kommunikation vor bis zu 300 Personen</li></ul>

### Projektauszug

10/19 – 31.12.2022

Kunde   Branche	BMW   Automotive
Rolle	Projektleiter des Dienstleisters im „back2code“
Aufgaben	Projektleitung des Gesamtprojektes <ul style="list-style-type: none"><li>• „Brückenkopf“ zwischen Dienstleister und Kunden</li><li>• Verantwortlich für die Generierung und Umsetzung von Effizienzmaßnahmen</li><li>• Steuerung und Koordination der Mitarbeiter / Onboarding neuer Mitarbeiter</li><li>• Ansprechpartner Trainer</li><li>• Dokumentation des Projektfortschritts &amp; Reporting an den Geschäftsführer</li></ul>
Erfolge	Projekt gewonnen und erste Projektphase mit einem positiven DB abgeschlossen
Projekt-Ort	München
Sprache	Deutsch & Englisch

---

03/19 – 12/19

Kunde   Branche	T LT   Maschinen- & Anlagenbau
Rolle	Changeberater
Aufgaben	Beratung der Geschäftsführung und Begleitung des internen Projektmanagers während einer Umstrukturierung/ Change <ul style="list-style-type: none"><li>• Workshop mit der Geschäftsleitung zur Erarbeitung der Themen</li><li>• Beratung beim Erstellen des Changeplan</li><li>• Regelmäßige Supervision zum Fortschritt</li></ul>
Erfolge	Die Anzahl der reporteten Fehler ging bereits nach wenigen Tagen signifikant zurück. Die Abarbeitungsgeschwindigkeit verdoppelte sich. Die Stimmung der Projektbeteiligten und das Miteinander verbesserten sich spürbar
Projekt-Ort	Deutsche Standorte
Sprache	Deutsch & Englisch

---

04/19

Kunde   Branche	Voith   Maschinen- & Anlagenbau
Rolle	Workshopkonzeption und Durchführung
Aufgaben	Planung und Moderation von Workshops mit über 250 internationalen Vertriebsmitarbeitern des Unternehmens während einer dreitägigen Veranstaltung <ul style="list-style-type: none"><li>• Workshops mit allen Beteiligten</li><li>• Moderation</li><li>• Ableitung von direkt nach der Veranstaltung umsetzbaren Maßnahmen</li></ul>
Erfolge	Direkte Maßnahmen aus den Workshops für alle Mitarbeiter – Begeisterte Teilnehmer und sehr zufriedener Kunde
Ort	München
Sprache	Englisch

---

06/17 – 12/17

Kunde   Branche	sbs Solutions GmbH   Entertainment
Rolle	Berater: Projekt- & Interim-Management
Aufgaben	Professionalisierung der Vertriebsstruktur <ul style="list-style-type: none"><li>• Beratung der Geschäftsführung i. R. der Neustrukturierung des Vertriebes</li><li>• Analyse &amp; Konzeption, Ableiten der Handlungsempfehlungen, Durchführung</li><li>• Neudefinition der internen Prozesse und Neuordnung der Kommunikationsstruktur</li><li>• Coaching des Vertriebsleiters &amp; der Regionalleiter</li></ul>
Erfolge	Verringern der Dauer von „Contact to Contract“, u.a. durch Automatisieren des Franchise-Prozesses / Reduzieren der Doppelarbeit im Firmenverbund / Effizienzsteigerung bei Regelaufgaben
Projekt-Ort	München
Sprache	Deutsch & Englisch

---

11/16 – 05/17

Kunde   Branche	MAN Truck & Bus   Automotive
Rolle	Berater
Aufgaben	Begleitung von Veränderungsprozessen einer neu strukturierten Abteilung <ul style="list-style-type: none"><li>• Bottom up-Evaluierung der kritischen Punkte im Change</li><li>• Konzeption und Durchführung von Workshops</li><li>• Ableiten und Priorisieren von Maßnahmen</li><li>• Beratung der Hauptabteilungsleitung</li><li>• Erstellen einer gemeinsamen Vision basierend auf der Unternehmensvision</li></ul>
Erfolge	Implementierung des Change-Prozesses
Projekt-Ort	München
Sprache	Deutsch & Englisch

---

05/16 – 08/17

Kunde | Branche Bayerischer Rundfunk | Fernsehen  
Rolle Berater  
Aufgaben Initialisierung / Beratung der Redaktion beim Relaunch einer neuen Sendung

- Aufsetzen eines Projektplanes / Rollendefinition der Projektverantwortlichen
- Integration aller Mitarbeiter in den Veränderungsprozess
- Konzeption und Durchführung von Workshops

Erfolge Relaunch der neuen Sendung (Zielquoten erreicht)  
Projekt-Ort München  
Sprache Deutsch

---

05/16 – 12/16

Kunde | Branche BMW Trainingsakademie | Personal- & Organisationsentwicklung  
Rolle Berater: Gesamtprojektleitung & Steuerung der Projektbeteiligten  
Aufgaben Integration von Soft Skill-Elementen in die weltweite Trainingskonzeption

- Verantwortlich für Qualität und Erreichen des Deckungsbeitrags
- Integration des Kompetenzmodells in den aktuellen Entwicklungsprozess
- Analyse & Bewertung der bisherigen Trainings / Überführung der Trainingsentwicklung in ein IT gestütztes System / Konzeption & Durchführung

Erfolge Einhaltung des Budgets / Signifikante Reduzierung der Dauer im Erstellen von Trainingsleistungen / Verankerung der Softskills in der Trainingsentwicklung  
Projekt-Ort München  
Sprache Deutsch & Englisch

---

03/16 – 09/16

Kunde | Branche adidas | Sports & Lifestyle  
Rolle Interim Manager & Ansprechpartner für alle Projektbeteiligten  
Aufgaben Account Management für die interne PE: Auftragsklärung & Angebotserstellung  
Erfolge Steigern des Umsatzes im Vergleichszeitraums um > 30%  
Projekt-Ort Herzogenaurach/ München  
Sprache Englisch

---

01/16 – 05/16

Kunde | Branche MAN Diesel Turbo | Automobil-, Anlagen- & Maschinenbau  
Rolle Prozessmanager  
Aufgaben Initiieren eines Persönlichkeits-Trainings

- Integration & Anpassung der Standardprozesse und Strukturen an die Kundenbedürfnisse inkl. Prozessdokumentation
- Onboarding der Projektbeteiligten / Sicherstellen der Qualität

Erfolge Fehlerfreie Anlaufphase  
Projekt-Ort Augsburg  
Sprache Deutsch

---

12/14 – 12/17

Kunde   Branche	BMW Bildungszentrum   Personal- & Organisationsentwicklung
Rolle	Projekt- & Qualitätsmanager
Aufgaben	Projektleitung des Gesamtprojektes <ul style="list-style-type: none"><li>• Neudefinition der Prozesse unter Beteiligung aller relevanten Stakeholder</li><li>• Implementierung von Incident-Management und KVPs</li><li>• Neuausrichtung der Projektkommunikation</li><li>• Steuerung und Koordination der Mitarbeiter / Onboarding neuer Mitarbeiter</li><li>• Dokumentation des Projektfortschritts &amp; Reporting an den Vorstand (ITAG)</li></ul>
Erfolge	Bestnoten im Performance Review mit dem Kunden und der Einkaufsabteilung; Weitere Beauftragung über den geplanten Zeitraum hinaus inkl. der Erweiterung des Mandats; Auszeichnung des BDTV für das innovativste Konzept für optimierte Weiterbildungsplanung in Unternehmen (2016/17)
Projekt-Ort	München
Sprache	Deutsch

---

10/14 – 01/16

Kunde   Branche	Promedica Plus Franchise GmbH   Franchise: Seniorenbetreuung
Rolle	Berater
Aufgaben	Beratung der Geschäftsleitung: „Mystery Shopping“ <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse &amp; Neudefinition des Onboarding-Prozesses für Franchisenehmer</li><li>• Visualisierung und Erstellen eines Handouts zur Schulung des Prozesses</li><li>• Analyse des österreichischen Pflegemarktes / Empfehlung zum weiteren Vorgehen</li></ul>
Erfolge	Signifikante Verringerung der Dauer von „Contact to Contract“; Standardisieren des Prozesses über alle Regionen
Projekt-Ort	Deutschland & Österreich
Sprache	Deutsch & Englisch

---

05/14 – 12/22

Kunde   Branche	IMB GmbH   Personal- & Organisationsentwicklung
Rolle	Trainer & Mediator
Aufgaben	Konfliktmanagement <ul style="list-style-type: none"><li>• Div. Trainings im Rahmen der Ausbildung von Wirtschaftsmediatoren</li><li>• Auftragsklärung, Konzeption und Durchführung von Workshops</li><li>• Durchführung von Konfliktklärungen für Unternehmen</li><li>• Impulsvorträge zum Thema „Konfliktmanagement“</li><li>• Durchführung von Coachings, Mediationen, Supervisionen</li></ul>
Erfolge	Befrieden eines hoch eskalierten Konfliktes zwischen 15 Beteiligten; Hervorragende Noten durch die Teilnehmer (seminarübergreifend)
Projekt-Ort	Deutschland; Österreich; Italien
Sprache	Deutsch & Englisch

---

03/14 – 01/15

Kunde | Branche Eismann AG Deutschland | Vertrieb  
Rolle Berater & Coach  
Aufgaben Beratung und Training von Führungskräften

- Begleitung der neu gegründeten Recruiting Abteilung / Erstellen eines gemeinsamen Leitbildes / Definition der Rollen, Aufgaben & Kompetenzen
- Prozessanalyse und Optimierung des Neueinstellungsprozesses
- Begleitung von Führungskräften & Coaching im Tagesgeschäft

Erfolge 100 %-ige Zielerreichung der neuen Abteilung; Beförderung der gecoachten FK  
Projekt-Ort Deutschland  
Sprache Deutsch

---

12/11 – 04/14

Kunde | Branche Audi AG | Automotive  
Rolle Berater & Projektmanager  
Aufgaben Begleitung & Umsetzung eines strategischen Pilotprojektes

- Entwicklung eines Geschäftsmodells
- Verfolgung und Steuerung des Pilotfortschritts inkl. operativer Umsetzung
- Identifikation und geschäftsübergreifender Lessons learned
- Entwicklung & Verankerung einer Organisationsstruktur
- Projektsteuerung

Erfolge Bestätigung der neuen Rolle und Aufgaben der Abteilung durch den Vorstand; Weiterbeauftragung der Pilotbegleitung und Unterstützung bei der Implementierung der neuen Standard- & Serienprozesse  
Projekt-Ort Ingolstadt  
Sprache Deutsch

---

04/09 – 01/12

Kunde/ Branche Diverse mittelständische Betriebe in Deutschland  
Rolle Berater  
Aufgaben Beratung

- Beratung der Geschäftsleitung – auch mit Kollegen anderer Expertise
- Prozessanalyse
- Systemische Analyse der Unternehmen
- Ableiten von Maßnahmen und Handlungsempfehlungen
- Begleitung von Großgruppen-Workshops

Projekt-Ort Deutschland  
Sprache Deutsch

---

## Leistungs- & Erfahrungsprofil (2)

---

06/07 – 03/09	<p>Fred Butler: Cleaning Enterprises, Member of the Linde Group®</p> <p>Start-up Tochter des Konzerns Linde Gas (gegr. 2006 / Abwicklung 2011 auf Grund zu hoher Personalkosten); Linde Gas: Deutschlands und Europas führender Anbieter technischer Gase; Umsatz: ca. 11,0 Mrd. EUR, 39 Tsd. MA (2011) &lt; <a href="http://www.linde-gas.de">www.linde-gas.de</a> &gt;</p> <p>Area Manager Germany</p>
Verantwortung	Operative Leitung firmeneigener Standorte inkl. Produktion, Logistik & Shops; Umsatz- und P&L-Verantwortung für ca. 2,5 Mio. EUR; 70 MA (2008/2009)
Hauptaufgaben	<ul style="list-style-type: none"><li>• Effizientes Steuern der drei Areas Frankfurt, München und Nürnberg inkl. Vertrieb, Produktion &amp; Logistik unter Beachtung hoher Qualitätsstandards</li><li>• Schnittstellenfunktion zwischen Vertrieb und Technik / Koordination zwischen den Areas und weiteren Abteilungen</li><li>• Strategische Standortentwicklung mit der Vertriebs- &amp; Marketingabteilung, inkl. der Planung und Eröffnung neuer Standorte</li><li>• Einführen des neuen IT-basierten Kassensystems für alle Standorte &amp; Filialen</li><li>• Prozessdefinition, Optimierung &amp; Standardisierung / Teilnahme am Six Sigma-Projekt / Verbesserung der KPIs</li><li>• Budgetplanung, Forecasting, Budgetkontrolle</li><li>• Steigerung der Produktivität der Standorte um mehr als 30 % (2007 – 2009)</li><li>• Verhandlungsführung mit Key Accounts / Betreuung und nachhaltige Pflege</li><li>• Personalführung: Auswahl, Entwicklung und Förderung der Mitarbeiter</li></ul>
01/03 – 05/07	<p>Aldi GmbH &amp; Co.KG, Geisenfeld/ Ingolstadt</p> <p>Deutschlands führender Discounter – weltweit agierend Umsatz: ca. 15,5 Mrd. EUR, 116 Tsd. MA (2015) &lt; <a href="http://www.aldi-sued.de">www.aldi-sued.de</a> &gt;</p> <p>Bereichsleiter Filialorganisation</p>
Verantwortung	Führung von bis zu acht Filialen mit acht Direct Reports und rd. 100 Mitarbeitern Umsatzverantwortung für ca. 100 Mio. EUR (2006/2007)
Hauptaufgaben	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verantwortung für Einzelaufträge, u.a. Standardisierung der Leistungskennziffern für die gesamte Gesellschaft (ca. 40 Filialen)</li><li>• Planung und Controlling der Umsatz- &amp; Kostenstruktur anhand von KPIs</li><li>• Personalführung: Rekrutierung, Entwicklung und Förderung der Mitarbeiter/ Einarbeitung neuer Kollegen</li><li>• Planen, Organisieren und Durchführen von Mitarbeiterschulungen in den Bereichen QM, Service und Arbeitssicherheit</li><li>• Durchführung von Qualitätsmanagement und Arbeitssicherheitsmaßnahmen</li><li>• Corporate Identity (CI), Benchmarking &amp; Best Practice auf Bereichsebene</li><li>• Verdoppelung der Filialen im Verantwortungsbereich München von drei auf sechs Filialen in 2005/2006</li></ul>

## Schule – Studium – Ausbildung

---

1984 – 1988            Grundschule an der Feldmochinger Straße, München

1988 – 1997            Gymnasium München-Moosach  
Abitur/ Allgemeine Hochschulreife – Note: 2,0

09/97 – 08/98        Deutsche Bundeswehr  
Gebirgsdivision, München – Drohnenbatterie 100

10/98 – 12/02        LMU | Ludwig-Maximilians-Universität München  
Studium der Betriebswirtschaftslehre  
Schwerpunkte: Marketing, Information & Kommunikation  
Diplom-Kaufmann – Note: gut

### Weiterbildung

- “Leader of the Futur Programm (2023)
- Grund- & Zertifizierungskurs IPMA Level “C” (2023)
- Scrum Master Ausbildung (2022)
- IMB: Master Typo 3 Modell® (2020)
- Integrata: Agile Arbeitsmethoden (2019)
- Integrata: Change Management I (2018)
- Steinbeis: Business Process Management I  
Prozesse analysieren, abbilden und optimieren (2017)
- Integrata: Train the Trainer I (2015)
- IMB: Supervision & Weiterbildung zum Thema „Konfliktmanagement“ (2015)
- IMB: Lehrtrainer Mediation – BMWA® Standards (2012/13)
- Impulse Competence, Salzburg: Führungskräfte-Training mit den Modulen  
Führung – Kommunikation – Konflikte (2010/11)
- ZfU Zürich: „Balanced Score Card“ (2011)
- IMB: Ausbildung zum „Professional Business Coach“ (2010/2011)
- IMB, München: Ausbildung zum Wirtschaftsmediator - BMWA® (2009/10)

### Sprachen

Deutsch: Muttersprache  
Englisch: Fließend  
Spanisch: Grundkenntnisse

### IT-Kenntnisse

MS Office: Word, Excel, PowerPoint, Outlook – sehr gute Kenntnisse  
MS Visio – gute Anwenderkenntnisse  
MS Project u.a. Projektmanagementtools – gute Anwenderkenntnisse

### Hobbies/ Interessen

Fitness, Laufen, Fußball, Skifahren sowie Lesen  
Ehrenamtliche Aktivitäten für die IHK und für den Bayerischen  
Fußballverband. Repräsentant der Stiftung Mediation in Bremen.

Bremen im Januar 2024