



Sigel Unternehmensberatung GmbH

Pfarrgasse 36

CH-8704 Herrliberg

Mobile +41 79 793 50 76

sigel@sigel-gmbh.ch

www.sigel-gmbh.ch

 LinkedIn

 Xing

Member of:

 SJCC



Privat:

Sigel Silvio Yasuo

Fritz Gottlieb Pfister-Weg 83

CH-8703 Erlenbach

Geburtstag: 02. November 1964

Nationalität: Schweizer

Zivilstand: Konkubinats (Tochter Jg. 2009)

Kurzportrait

Ausbildung

- Eidg. dipl. Konstrukteur
- Eidg. dipl. Handelsdiplom
- Eidg. dipl. Wirtschaftsinformatiker mit Schwerpunkt Projektmanagement

Kompetenzen

- Anmeldung und Bewilligungen für eine Zweigniederlassung
- Abnahme der Produkte (Gesetzgebungen, Sicherheitstechnische Aspekte)
- Präsentation und Demonstration der Produkte vor Ort
- Aufbau und Organisation für die Bereiche Pre-Sales, Sales and After-Sales
- Planung und Abnahme der Infrastruktur
- Prozessoptimierung und Organisationsentwicklung
- Zusammenarbeit mit externen Partnern und Dienstleistern
- Bereichsübergreifendes Projektmanagement
- Akquisition und Terminvereinbarung von Neukunden im In- und Ausland
- Auftragsverhandlungen mit Entscheidungsträgern
- Führungserfahrung mit direkt unterstellten Mitarbeitern im In- und Ausland
- Enge Zusammenarbeit mit einer Versicherungsgesellschaft für Leben und Nichtleben
- Rekrutierung und Anstellung der Ressourcen (Bewilligung AWA & Seco)

Sprachkenntnisse

Sprachen

- Schweizerdeutsch: 1. Muttersprache
- Japanisch: 2. Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher

Aufträge

Dauer:

Projektleiter IT

18 Monate

Schweizer Grossbank in Zürich

Ist-Situation:

Bei einer Kontosaldierung überprüft das Backoffice in 68 verschiedenen Applikationen die Interfaces (z.B. zu Dauerauftrag, Debitcard, Hypothekarzins, Fondskonto, Währungskonto, Kreditkarte etc.). Dadurch dauert der Saldierungsprozess zu lange.

Soll-Situation:

Automatisierter Prozess für Privat- und Sparkontosaldierungen in einer neuen Applikation. Im ersten Schritt für nationale Kunden, später auch international (mit Schwerpunkt für Konten von japanischen Kunden).

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Auswahl einer indischen Unternehmung und Einstellung von indischen Mitarbeitern onshore und offshore (Software Entwickler, Software Engineers, Data Analysts)
- Aufbau 2nd und 3rd Level Support für die neue Applikation
- Fachliche und persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeitenden in der Business Unit
- Verantwortung Budget, Ressourcen, Termine (iterativer Prozess), Risk- und Qualitätsmanagement, Performance der Systeme, Change Requests
- Sicherstellung der 68 Datenbank-Abfragen via MAP-Services (XML string)
- Sicherstellung der Testdaten im Testserver
- Einhaltung des agilen Projektmanagements
- Verantwortung für die gesamte Business Analyse, Business Requirements, Testphasen wie Unit, Regression, UAT, PAT, go live und anschliessenden "SOS" Einspielungen
- Präsentationen vor dem STC (Steering Comitee) und Business
- Internationale Zusammenarbeit mit temporären Arbeitsbewilligungen sowie externen Partnern und Dienstleistern (Consultler)

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 1.2 Mio.
- Ressourcenverantwortung von 18 Projektmitarbeitern
- Einsparung Backoffice

Dauer:

Projektmanager Migration

26 Monate

Schweizer Versicherungsgesellschaft in Zürich

Ist-Situation:

Eine deutsche Versicherungsgesellschaft übernimmt zwei mittelgrosse Schweizer Versicherungen im Leben und Nichtleben Bereich.

Soll-Situation:

Migration aller Produkte in eine neu eingekaufte Versicherungs-Applikation. Da diese Applikation nur das Hauptprodukt pro Police migrieren kann (z.B. eine kapitalbildende 3a), muss das System für all die weiteren Optionen (z.B. Todesfall steigend) neu aufgesetzt werden.

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Durchführung von Machbarkeitsanalysen und Risikobewertungen
- Erfassung von Produkteanforderungen und Definition der Spezifikationen
- Lösungsansätze für nicht migrierbare Policen respektive Produkte
- Bestimmung der Normen in enger Zusammenarbeit mit der FINMA
- Sicherstellung mit Outputmanagement betreffend Inhalt, Korrektheit der Zahlen und termingerechter Zusendung an Kunde
- Fachliche und innovative Weiterentwicklung der Mitarbeitenden
- Verantwortung Budget, Ressourcen im In- und Ausland, Termine, Risk- und Qualitätsmanagement, Performance des Systems, Change Requests
- Enge Zusammenarbeit mit Fachexperten aus den 3 ex-Versicherungsgesellschaften
- Präsentationen vor dem STC (Steering Comitee)
- Internationale Zusammenarbeit mit externen Partnern und Dienstleistern (Consultler)

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 1.6 Mio.
- Ressourcenverantwortung von 12 Projektmitarbeitern
- Die bestehenden Systeme konnten nach und nach deaktiviert werden

Dauer:

Projekt & Integration Manager Japan

14 Monate

Schweizer Unternehmen für Soft- und Hardware Lösungen in Zürich

Ist-Situation:

Die weltweit bestehenden Software im Wertschriftenhandel können Ankauf und Verkauf nicht innert 24 Stunden bearbeiten und bestätigen.

Soll-Situation:

Wertschriftenhandel weltweit unabhängig der Zeitverschiebung innert 24 Stunden durchzuführen.

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Akquisition und Bestimmung von 4 potenziellen japanischen Banken in Japan
- Intensive Beratung und Begleitung der japanischen Pilot-Banken für die spezifischen Hardware- und Softwarelösungen
- Enge Zusammenarbeit mit japanischen Behörden bezüglich Recht & Sicherheit
- Coaching der japanischen User
- Führung des Support-Centers für den japanischen Markt
- Erstellung von Schulungsunterlagen für jedes Update
- Verantwortung Budget, Ressourcen, Termine, Risk- und Qualitätsmanagement und Performance des Systems
- Internationale Reisetätigkeiten bis 70%
- Internationale Zusammenarbeit mit externen Partnern und Dienstleistern (Consulter)

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 920'000.-
- Ressourcenverantwortung von 12 Mitarbeitern (Japan & Schweiz)
- Alle Pilot-Banken sind erfolgreich in die Produktion gestartet

Dauer:

Technischer Projektleiter Schweiz & Japan

7 Monate

Schweizer Bauunternehmen in Winterthur

Ist-Situation:

Eine japanische Schürfraupe wird via dem Schweizer Unternehmen in Europa vertrieben (Verkauf oder Vermietung).

Soll-Situation:

Um Kosten einzusparen soll vom japanischen Hersteller die Lizenz erworben werden, die Schürfraupe in der Schweiz herzustellen.

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Beratung und Begleitung bei der Vermittlung von Kontakten und Partnern
- Vorabklärungen in der Schweiz (Baurecht, Patentamt, Sicherheitslücken etc.)
- Enge Zusammenarbeit mit den japanischen Hersteller
- Verantwortung Machbarkeitsanalyse & Risk Management
- Sicherstellung Service & Fahrer der Schürfraupe
- Mithilfe bei der Übersetzung des Handbuchs in Deutsch
- Reisevorbereitung und Planung der täglichen Meetings in Japan
- Know How Austausch mit einem italienischen Bauunternehmen

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 360'000.-
- Nach mehreren Wochen Verhandlungen in Japan wurde die Lizenz von den japanischen Hersteller (noch) nicht erteilt.

Dauer:

Projektmanager Digitalisierung

24 Monate

Schweizer Vorsorge-Unternehmen in Zürich, Dubai, Hongkong & Tokyo

Ist-Situation:

Ein spezialisiertes Unternehmen im Bereich der 2. Säule führt alle Kunden mit Mutationen in Papierform aus.

Soll-Situation:

Die gesamte Historie bis heute wird digitalisiert. In einer neuen Applikation werden die Neuerfassungen, Mutationen, Mahnungen etc. elektronisch erfasst und bearbeitet.

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Akquisition von mehreren externen Digitalisierungsunternehmen
- Hauptverantwortung für Qualität und Performance während der Pilotphase
- Enge Beratung und Begleitung der 4 verschiedenen Standorte mit dem Ziel, die neue Applikation für alle User möglichst schlank zu gestalten
- Koordination und Organisation zwischen 3 Parteien (Auftraggeber, externe Digitalisierungsfirma und externe Software Unternehmen)
- Fachliche und innovative Weiterentwicklung der Mitarbeitenden im In- und Ausland
- Verantwortung Budget, Ressourcen im In- und Ausland, Termine, Risk- und Qualitätsmanagement, Performance des Systems, Change Requests
- Verantwortung während der Unit Phase
- Präsentationen vor dem STC (Steering Comitee)

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 1.1 Mio.
- Ressourcenverantwortung von 21 Projektmitarbeitern
- Digitalisierung erfolgreich umgesetzt

Dauer:

Projektleiter Produktion

12 Monate

Schweizer Unternehmen für Messtechnik in Zürich

Ist-Situation:

Ein Schweizer Unternehmen in der Messtechnik entwickelt, produziert und verkauft die eigenen Produkte weltweit.

Soll-Situation:

Aus Kostengründen wird die Produktion in die USA verlegt werden.

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Akquisition in der USA von möglichen Herstellern betreffend Ersatzteile der Produkte
- Hauptverantwortung für die Qualität
- Intensives Testen mit Pilot-Unternehmen (bestehende Kunden) mit Ersatzteilen aus der USA.
- Machbarkeitsanalyse, Risk- und Qualitätsmanagement
- Fachliche Beratung und Begleitung zwischen den bestehenden Lieferanten in der Schweiz und den "neuen" Lieferanten in der USA
- Präsentationen vor dem STC (Steering Comitee)

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 350'000.-
- Ressourcenverantwortung von 5 Projektmitarbeitern
- Sicherstellung der Ersatzteile nach der Schliessung der Produktion

Dauer:

Projektmanager Japan

48 Monate

Schweizer KMU Unternehmen in Zug & Tokyo

Ist-Situation:

Das Schweizer Unternehmen ist mit Messinstrumenten weltweit erfolgreich tätig.

Soll-Situation:

Aufbau einer Zweigniederlassung in Tokyo.

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Festlegung des Standortes mit all den nötigen Bewilligungen
- Rekrutierung der japanischen Angestellten im Business Development, Verkauf, After-Sales und Backoffice
- Einführung der Produkte innerhalb des Teams
- Abnahme der Produkte (Lizenzrecht für den Markt)
- Zuständig für Demonstrationen der neuen Produkte an Mitarbeiter und Kunde
- Aufbau der Logistik mit einem ERP System
- Verantwortung für die gesamte Infrastruktur (inklusive Firmenfahrzeuge)
- Geschäftsfeldentwicklung, Erkennen und Erschliessen von Marktpotentialen, Erarbeitung von Marktstrategien, Akquise neuer Kunden und Aufträge, Account Management
- Eigener Zweig im Vertrieb mit ausländischen Unternehmungen in Japan
- personelle und fachliche Führung von 8 Mitarbeitenden
- Zusammenarbeit mit externen Partnern und Dienstleistern
- Enge Zusammenarbeit mit dem Schweizer Inhaber

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 5.8 Mio.
- Eigene Umsatzsteigerung im Verkauf von CHF 850'000.- (ab Start Up)
- Ressourcenverantwortung von 8 Mitarbeitern
- Erfolgreicher Aufbau der Zweigniederlassung

Dauer:

Projektmanager Schweiz

15 Monate

Japanisches Unternehmen in Ise & Zürich

Ist-Situation:

Das japanische Unternehmen ist in der Herstellung von Luxusgütern weltweit erfolgreich vertreten.

Soll-Situation:

Aufbau einer Niederlassung in Zürich, auch Hauptstandort für Europa

Verantwortungen und Hauptaufgaben:

- Aufbau des Branch Offices in Zürich mit all den nötigen Bewilligungen
- Erkennen und Erschliessen von Marktpotentialen, Erarbeitung von Marktstrategien
- Enge Zusammenarbeit mit einem externen Marketing Unternehmen
- Akquisition von Kunden in der Schweiz, Einholen von Aufträgen
- Rekrutierung von Key Account Manager mit Schwerpunkt Verkauf
- Kontakt und Aufbau mit weiteren Zweigniederlassungen in West-Europa
- Abnahme der Produkte (Lizenzrecht für den Markt)
- Zuständig für Teilnahmen an den Messen (als Aussteller)
- Aufbau der Logistik
- Täglicher Kontakt mit den japanischen Hersteller (Engineering, Produktion & Sales)
- Zuständig für Import & Export
- personelle und fachliche Führung von 4 Mitarbeitenden
- Zusammenarbeit mit externen Partnern und Dienstleitern
- Versicherungstechnischen Aufbau um AHV, BVG, IV, EU-Rente, Haftpflicht, Auto etc.

Erfolge und erzielte Ergebnisse:

- Budgetverantwortung von CHF 1.0 Mio.
- Ressourcenverantwortung von 4 Mitarbeitern
- Erfolgreicher Aufbau mit weiteren Zweigniederlassungen in Belgien, Frankreich und Deutschland