Robert Lackner

Ich unterstütze Sie mit über 10 Jahren Erfahrung bei den größten Beratungen und Marktführern:

- Zertifizierter Projektmanager und Ex-Führungskraft in der Beratung
- Studium an Spitzen-Universitäten (LMU München & Maastricht)
- 30+ Projekte erfolgreich umgesetzt
- Erstklassige Referenzen und ausgezeichnetes Kundenfeedback
- Bewährte Best Practices für herausragende Ergebnisse

Meine Selbstvorstellung

YouTube-Link CV Video

Ihre Vorteile

Leistung eines Senior Managers

Ich konzentriere mich voll und ganz auf Ihr Projekt und bringe meine Erfahrung und Leistungsfähigkeit ein.

Arbeitsergebnisse in Marktführerqualität

Meine Erfahrungen habe ich bei den besten Ihrer Branche gesammelt, z.B. Allianz, Deutsche Bank oder Accenture.

Herausragende Problemlösungkompetenz

In über 10 Jahren habe ich fast alle Herausforderungen des Projekt- und Beratungsgeschäfts gemeistert.

Mein Angebot

Projektmanagement und PMO

- Senior Projektmanager und PMO
- Agiles und IT-Projektmanagement
- Business Analyse
- (IT-)Anforderungsmanagement und Test
- Prozessoptimierung und Automatisierung
- Strategie- und Managementberatung

Referenzen (Auszug)

- Allianz (6 Jahre)
- Credit Suisse (3 Jahre)
- Accenture (3 Jahre)
- HypoVereinsbank (2 Jahre)
- Deutsche Bank (über 1 Jahr)
- Großer Energiekonzern (1 Jahr)
- KPMG (1 Jahr)

Funktionale Expertise (Auszug)

- Digitale Transformation
- Digitale und datengetriebene Geschäftsmodelle
- Digitale Plattformen und Kundenerlebnisse
- Prozessoptimierung und Automatisierung
- E-Commerce und Omnikanalmodelle
- Technologieberatung
- Change Management

Kontakt

+49 156 793 563 80 Info@robert-lackner.de

01

Skills

Übersicht Skills

Projektleitung- und management (über 8 Jahre Erfahrung inkl. 5 Jahre Führungskraft in einem DAX-Konzern):

- Projektplanung und -umsetzung
- Projektmanagementbüro (PMO)
- Agile Projektmethoden
- Projektcontrolling
- Budgetverwaltung
- Zeitmanagement
- Risikomanagement
- Stakeholdermanagement
- Unternehmenskommunikation
- Risikoanalyse

Business-Analyse (10 Jahre):

- Geschäftsanalyse
- Geschäftsprozessmodellierung
- Anforderungsmanagement
- Datenanalyse und -interpretation
- Change-Management

IT-Implementierung (5 Jahre):

- Technologieberatung
- Datenanalyse und -interpretation
- Datenvisualisierung
- Qualitätskontrolle / Testing
- Projektmanagement für IT-Implementierung

Digitale Transformation (8 Jahre):

- Digitale Geschäftsmodelle
- Digitale Plattformen und Kundenerlebnisse
- Automatisierung
- Data Analytics
- E-Commerce und Omnikanalmodelle

Vertrieb und Geschäftsstrategie (7 Jahre):

- Vertriebsstrategien
- Remote-Vertrieb
- Vertriebssteuerung
- Umsatzsteigerung
- Kundenbeziehungsmanagement
- Vertragsverhandlungen

Kundenorientierung und -erlebnis (7 Jahre)**:**

- Kundenerlebnis (Customer Journey)
- Kundenserviceoptimierung
- Kundenzufriedenheitsmessung

Kommunikation und Präsentation (15 Jahre):

- Präsentationstechniken
- Präsentationserstellung

Teamarbeit und Führung (5 Jahre)**:**

- Teamleitung
- Teamkoordination und -zusammenarbeit
- Teammotivation
- Konfliktlösung
- Workshop-Fazilitation
- Kreativitäts- und Innovationsförderung

Toolerfahrung (Auszug):

- MS365
- Jira
- Confluence
- HP-ALM
- MS Project
- Trello
- Asana
- Slack
- Miro

02

CV

Robert Lackner

80339 München | +49 156 793 563 80 | Info@robert-lackner.de

BERUFSERFAHRUNG

Selbstständiger Unternehmensberater und Projektleiter München, DE
(seit 03/24)

IT-Projektportfolio-Manager, Projektleiter und Product Owner für zwei agile Entwicklungsteams in einem börsennotierten Energiekonzern

- Aufbau von zwei neuen agilen Entwicklungsteams inklusive Meetingstrukturen und Tools
- Product Owner für die Entwicklung von Reporting-Tools im Bereich Neukundenakquise
- IT-Projektportfolio-Manager für mehr als 20 Projekte in den Bereichen Akquise, Planung und Beschaffung von Energie (Strom und Gas) inkl. strategischer Priorisierung, Kapazitätsplanung und Fortschrittstracking
- Mitarbeitertraining für agile Arbeitsweisen: E2E-Begleitung von den Anforderungen bis zum Go-Live
- Konfiguration der Tools und Schulung der Mitarbeiter in Jira und Confluence sowie Durchführung sämtlicher Scrum-Meetings

Projektleiter IoT/AI im Energiesektor bei einem etablierten Start-up

- Leitung von Projekten zur Implementierung einer IoT/AI-Plattform zur Unterstützung der Energiewende
- Aufbau und Überwachung des Umsetzungsplans sowie Koordination der Integration zur effizienten Datenverarbeitung
- Zusammenarbeit mit externen Partnern zur Sicherstellung einer erfolgreichen Implementierung und Verwaltung der Schnittstellen
- Sicherstellung einer skalierbaren Datenverarbeitung für Echtzeiteinblicke und fundierte Entscheidungen

Allianz Consulting (Allianz Technology SE) München, DE
Engagement Manager Bancassurance (01/21 – 02/24)

- Teamleiter des Bancassurance-Beratungsteams (8 Berater, >2 Mio. EUR Umsatz pro Jahr)
- Projektleiter für mehrere (Bancassurance-)Projekte in Deutschland und Europa (10+ Berater, >2,5 Mio. EUR Umsatz pro Jahr)
- Projektleiter für Allianz Commercial in Deutschland im Bereich Mid-Corp inkl. Prozessoptimierung Schaden
- Co-Leiter für die Geschäftsentwicklung des deutschen Account-Teams und globaler Ansprechpartner für Bancassurance/B2B2C-Beratung
- Globaler Praxisleiter im Bereich Sales Excellence bei Allianz Consulting (Kompetenzzentrum für Vertriebsberatung)
- Mitorganisator und Hauptredner interner Vertriebs-Communities (Center of Life & Health)
- Projektleiter für die Integration der digitalen Vertriebsplattform mit Bankpartnern (bereitgestellt wurden 3 Allianz Insurance Manager Apps)
- Leiter der Sales Excellence Konferenz von Allianz Consulting (C-1-Zielgruppe) und Speaker
- Leiter für aktives Sourcing im Bereich Sales Excellence, Interview-Best-Practices und Mentoring

Allianz Consulting (Allianz Technology SE) München, DE
Senior Consultant Bancassurance (05/18 – 12/20)

- Account Lead für das deutsche Bancassurance-Projekt
- Projektleiter für digitale Bancassurance-Implementierungen

Accenture GmbH München, DE
Consultant Financial Services (02/16 – 04/18)

- Projektleitung für die Implementierung einer Geschäftskundenplattform für eine Großbank in Zürich, CH
- Projektleiter für Bankprozessoptimierung bei einer deutschen Großbank in Frankfurt am Main

The Capital Markets Company (Capco) GmbH München, DE
(Jr.) Consultant Financial Services (10/13 – 01/16)
- Prozessoptimierung als Consultant (Banking) für eine Schweizer Großbank in Zürich, CH

IBM Deutschland GmbH München, DE
Consulting Praktikum (Öffentlicher Sektor) (07/12 – 08/12)
- Projektmanagement für öffentliche Infrastrukturprojekte

KPMG AG München, DE
Audit Corporate Praktikum (03/10 – 04/10)
Praktikant in der Wirtschaftsprüfung für ein großes Medienunternehmen und einen Industriekonzern

Gateone GmbH München, DE
Werkstudent im Projektmanagement (08/07 – 12/08)
- Projektleiter einer digitalen Marketingplattform

BILDUNG

Maastricht University School of Business & Economics Maastricht, NL
M.Sc. International Business (Strategy & Innovation) (02/12 – 04/13)

Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München, DE
B.Sc. Volkswirtschaft (10/08 – 09/11)

FERTIGKEITEN & ZERTIFIZIERUNGEN

University of Pennsylvania – School of Engineering Online
Introduction to Python Programming (02/23)

Learnquest Online
Scrum Master Training (01/23)

University of Michigan – School of Information Online
Programming for Everybody (12/22)

Allianz L3-Führungskraft (zertifiziert) München, DE
- Obligatorische Zertifizierung für Führungskräfte (Teamleiter) (03/20)
- Zusätzlich #Lead-Ausbildung (agile Führungsmethoden)

ETS München, DE
TOEFL – Test of English as Foreign Language (04/16)

APMG International München, DE
PRINCE2 Project Management (10/15)

GMAC München, DE
GMAT – Graduate Management Admissions Test (04/11)

München, 22.08.24

03

Ausgewählte Projekte

ROBERT-LACKNER.DE

IT-Projektportfolio Management und Optimierung agiler Methoden in Entwicklerteams

Meine Rolle: Sr. Projektmanager / PO / Scrum Master

Großer deutscher Energiekonzern / KI Start-up Energie
02/2024 - Heute

Projektziel

Der Kunde möchte die Steuerung seines IT-Projektportfolios optimieren und besser mit der Konzernstrategie verzahnen. Die Energiewende, der Ausbau der Elektromobilität und KI-getriebene Stromnetze sind Themen, die hiermit präziser gesteuert werden. Zusätzlich soll die agile Arbeitsweise der Teams verbessert werden.

Mein Beitrag

IT-Projektportfolio-Manager

- IT-Projektportfolio-Manager für mehr als 20 Projekte in den Bereichen Akquise, Planung und Beschaffung von Energie (Strom und Gas) inkl. strategischer Priorisierung, Kapazitätsplanung und Fortschrittstracking.
- Beratung des Managements in der Priorisierung und Verzahnung der Projekte mit der Konzernstrategie.

Projektleiter und Product Owner für zwei agile Entwicklungsteams

- Aufbau von zwei neuen agilen Entwicklungsteams inklusive Meetingstrukturen und Tools
- Product Owner für die Entwicklung von Reporting-Tools im Bereich Neukundenakquise
- Konfiguration der Tools und Schulung der Mitarbeiter in Jira und Confluence sowie Durchführung
- sämtlicher Scrum-Meetings

Erfolge

1. Verbesserung der Zielerreichung Strategie

- Die Optimierung der Priorisierung hat zu einer besseren Projektauswahl und damit zu einer verbesserten Zielerreichung geführt.
- Deutliche Steigerung der Effizienz in der Projektauswahl.

2. Steigerung Zuverlässigkeit der IT-Delivery

- Durch die Optimierung der agilen Methoden in den Teams konnte die Zeit- und Budgettreue signifikant gesteigert werden.

Projektübersicht

Typ: Magement, IT, Prozesse

Branche: Energie

Größe: 50+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Intern

Dauer: Seit 1 Jahr

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Projektleitung Kunde (Geheimhaltungspflicht)

„Herr Lackner unterstützt uns seit Anfang des Jahres im IT-Projektportfoliomanagement und hat bereits maßgeblich zur Optimierung der Projektauswahl und Verbesserung der Delivery durch die Teams beigetragen."

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

ROBERT-LACKNER.DE

Vertriebsstrategie integriertes Firmenkundengeschäft Mid-Corp und Large-Corp Versicherung

Meine Rolle: Senior Projektmanager

Allianz
07/2023 - 01/2024

Projektziel

Entwicklung einer effektiven Vertriebsstrategie für das integrierte Firmenkundengeschäft, insbesondere in der "Grey Zone" zwischen Mid-Corp und Large-Corp. Dabei sollen Prozesssynergien geschaffen werden und entsprechende Kosteneinsparungs-potenziale realisiert werden.

Mein Beitrag

Analyse und Prozessoptimierung:

- Leitung der Analyse der Geschäftsprozesse von Mid-Corp und
- Large-Corp, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu
- identifizieren.
- Entwicklung von Effizienzmaßnahmen zur Optimierung der
- operativen Abläufe in beiden Geschäftsbereichen

Kundenorientierte Produktentwicklung:

- Mitentwicklung eines neuen Kundenangebots, dass gezielt die
- Bedürfnisse in der "Grey Zone" zwischen Mid-Corp und Large-
- Corp anspricht.
- Implementierung von effizienten Geschäftsprozessen, die
- sowohl die Anforderungen von Mid-Corp als auch Large-Corp
- abdecken.
- Steigerung der Marktanteile und Umsätze in diesem
- spezifischen Marktsegment.

Erfolge

1. Signifikante Synergieeffekte und Wachstum

- Erfolgreiche Schaffung von Synergien zwischen Mid-Corp und Large-Corp, um das Wachstum in der "Grey Zone" zu stimulieren.

2. Steigerung Prozesseffizienz

- Implementierung von effizienten Geschäftsprozessen, die sowohl die Anforderungen von Mid-Corp als auch Large-Corp abdecken.

Projektübersicht

Typ: Prozessoptimierung

Branche: Versicherungen

Größe: 50+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Intern und Extern

Dauer: 4 Jahre

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Projektleitung Kunde (Geheimhaltungspflicht)

„Seine Kompetenz und maßgeschneiderten Lösungen wurden in allen betreuten Projekten durchweg gelobt, insbesondere bei der Nutzung von Kundendaten für die Entwicklung passender Anspracheanlässe.”

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

ROBERT-LACKNER.DE

Aufbau einer datengetriebenen Lead-Engine im B2B2C

Meine Rolle: Senior Projektmanager

Allianz
04/2022 - 06/2023

Projektziel

Aufbau einer Lead-Engine im digitalen Banking zum Ausspielen von Triggern für Finanzprodukte u.a. Versicherungen. Außerdem Übergabe von Stammdaten und spezifischen Daten für TAA (Tarifierung, Antrag und Abschluss) von Versicherungen.

Mein Beitrag

Projektleitung des Gesamtprojektes

- Leitung der strategischen Planung und Implementierung
- Identifikation und Integration relevanter Datenquellen
- Koordination der Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Marketing und IT-Teams
- Sicherstellung der kontinuierlichen Optimierung und Anpassung der Lead-Engine

Fachliche Leitung des Data Analytics Teams

- Entwicklung maßgeschneiderter Algorithmen zur Lead-Generierung und -Qualifizierung
- Supervision und Mentoring des Data Analytics Teams
- Durchführung detaillierter Datenanalysen zur Verbesserung der Lead-Qualität
- Implementierung von Best Practices und innovativen Technologien im Bereich Data Analytics

Erfolge

1. Signifikante Steigerung der Leads

- Umsatzsteigerung: Deutliche Umsatzzunahme durch gezielte Kundenansprache.
- Effizienzsteigerung: Schnellere, kosteneffektive Vertriebs-prozesse.

2. Steigerung Prozesseffizienz

- Implementierung von effizienten Geschäftsprozessen, die sowohl die Anforderungen von Mid-Corp als auch Large-Corp abdecken.

Projektübersicht

Typ: Digitalisierung Vertrieb

Branche: Versicherungen

Größe: 20 Mitarbeiter

Zielgruppe: Extern

Dauer: 1 Jahr

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Projektleitung Kunde (Geheimhaltungspflicht)

“Ihr herausragendes Projektmanagement und Ihre fachliche Leitung haben maßgeblich zum Erfolg des Projekts beigetragen. Die Integration und Optimierung der Lead-Engine verlief reibungslos. Wir sind äußerst zufrieden mit den Ergebnissen und der Zusammenarbeit.”

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

Social Media Recruiting und Branding Kampagne (Top YouTube-Kanal)

Meine Rolle: Initiator und Projektleiter

Allianz Consulting und FirmLearning
03/2022 - 03/2023

Projektziel

Projektmanager für eine umfassende Social Media Marketing und Branding Kampagne einer Unternehmensberatung. Die Kampagne umfasste die Zusammenarbeit mit einem YouTuber für ein "Day in the Life of" Video, Stories auf Instagram, Beiträge auf LinkedIn und weitere Social-Media-Aktivitäten.

Mein Beitrag

Projektleitung des Gesamtprojektes

- Konzeptentwicklung für eine ganzheitliche Social Media Marketing- und Branding-Kampagne.
- Projektplanung, einschließlich Zeitplanung, Ressourcen-management und Budgetierung.
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen mit dem YouTuber und anderen beteiligten Partnern.
- Interne Abstimmungen und Genehmigungen durch verschiedene Abteilungen.

Kampagnen-Manager

- Konzeption des Launch Schedules über alle Social Media Kanäle
- Steuerung der Go Lives der einzelnen Marketing Assets
- Begleitung der Kampagne über die Kommentarfunktionen
- Erfolgsmessung und Reporting ans Management

Erfolge

1. Generierung von über 200.000 Views

- Generierung von über 80.000 Views auf YouTube mit dem Hauptvideo und diversen Shorts.
- Generierung von über 120.000 Views auf Instagram, LinkedIn und per Mailing

2. Signifikante Erhöhung der Bewerberzahlen

- Über 1.000 zusätzliche Bewerbungen generiert.

Projektübersicht

Typ: Social Media Kampagne

Branche: Consulting

Größe: 15 Mitarbeiter

Zielgruppe: Extern

Dauer: 1 Jahr

Methodik: Wasserfall

Kundenfeedback

CEO FirmLearning via LinkedIn

“This was fun - thanks for your leadership in driving this initiative Robert!”

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

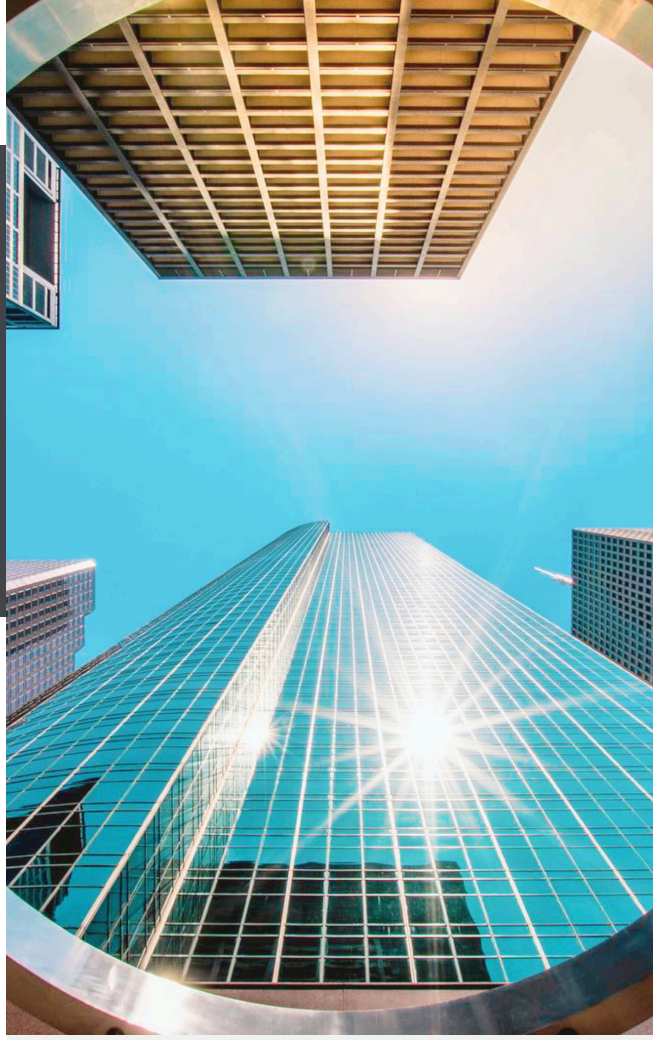
Anrufen

Mehr erfahren

Strategische Neuausrichtung und Wachstum: Neue Vertriebsstrategie Bancassurance (Omnikanal)

Meine Rolle: Projektmanager Partnerschaften

Allianz
01/2021 - 07/2023



Projektziel

Aufbau eines Omnikanalmodells für Bancassurance. Verstärkung Remote-Beratung und Aufbau digitaler Vertriebswege. Strategische Neuausrichtung des Vertriebs mit einem konsequenten Omnikanalmodell und entsprechenden Kanalanpassungen

Mein Beitrag

Projektmanager für Gesamtprojekt:

- Entwicklung und Implementierung von Omni-Channel-Strategien für die Bancassurance mit einer Steigerung der Kundenbindung und einer Erhöhung der Vertriebszahlen geführt hat
- Schaffung einer nahtlosen Kundenerfahrung über verschiedene Kanäle hinweg, personalisierte Angebote und maßgeschneiderte Kommunikation, was zu einer verbesserten Kundenzufriedenheit geführt hat
- Identifizierung und Nutzung von Synergien zwischen verschiedenen Vertriebskanälen, was zu einer effizienteren Nutzung der Ressourcen geführt hat

Workstream-Lead

- Aufbau der Kanalstrategien: Digital, Remote und Filiale
- Entwicklung Customer Journeys und Integrationsstrategien
- Abstimmung mit Stakeholder (u.a. Bank und SaaS-Anbietern)

Erfolge

1. Bedeutende Steigerung des Neukundengeschäfts

- Erweiterte Kundenreichweite: Mehr Kunden können über verschiedene Kanäle erreicht werden.
- Vertriebssteigerung: Effektivere Vertriebsstrategien führen zu höheren Abschlüssen.

2. Deutlich effizientere Prozesse

- Kosteneffizienz: Senkung der Kosten durch Digitalisierung und effiziente Ressourcennutzung.

Projektübersicht

Typ: Strategie

Branche: Versicherungen

Größe: 20+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Extern

Dauer: 3 Jahre

Methodik: Hybrid

Kundenfeedback

Partner Allianz Consulting

"NPS-Score: 10/10 für Robert Lackner: Robert erhielt auf seinem Account zur strategischen Weiterentwicklung von Bancassurance-Partnerschaften in Deutschland in der Allianz einen NPS-Score von 10/10 für alle 4 Kundenprojekte, die er in 2021 betreute."

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

ROBERT-LACKNER.DE

Entwicklung und Aufbau der Allianz Versicherungsmanager App

Meine Rolle: Projektleiter Gesamtprojekt

Allianz
08/2019 - 06/2021

Projektziel

Aufbau einer Versicherungsmanager App für die Allianz und HypoVereinsbank mit SSO-Zugriff für Bankkunden. Kunden erhalten eine Übersicht ihrer Versicherungen. Kunden können ihre Verträge wechseln, günstigere Angebote erhalten und Lücken schließen.

Mein Beitrag

Projektleitung von der Konzeption bis zur Übergabe in den Betrieb

- Auswahl eines Insurtechs für die Plattform (time-to-market als entscheidende Determinante, daher buy decision)
- Vertragsverhandlungen und Projektsetup
- Anforderungsphase und Aufbau eines digitale Sales Funnels

Implementation und Testing insbesondere der SSO-Lösung

- Go Live und Bug Fixing (Start mit Family & Friends)
- Schulung von Vertriebs- und Supportmitarbeitern

Marketing und Funnel-Optimierung

- Zielgruppenanalyse und Segmentierung: Entwicklung gezielter Marketingstrategien.
- Conversion-Rate-Optimierung: Steigerung der Konversionsrate.
- Content-Marketing-Strategien: Hochwertige Inhalte für mehr Conversions.

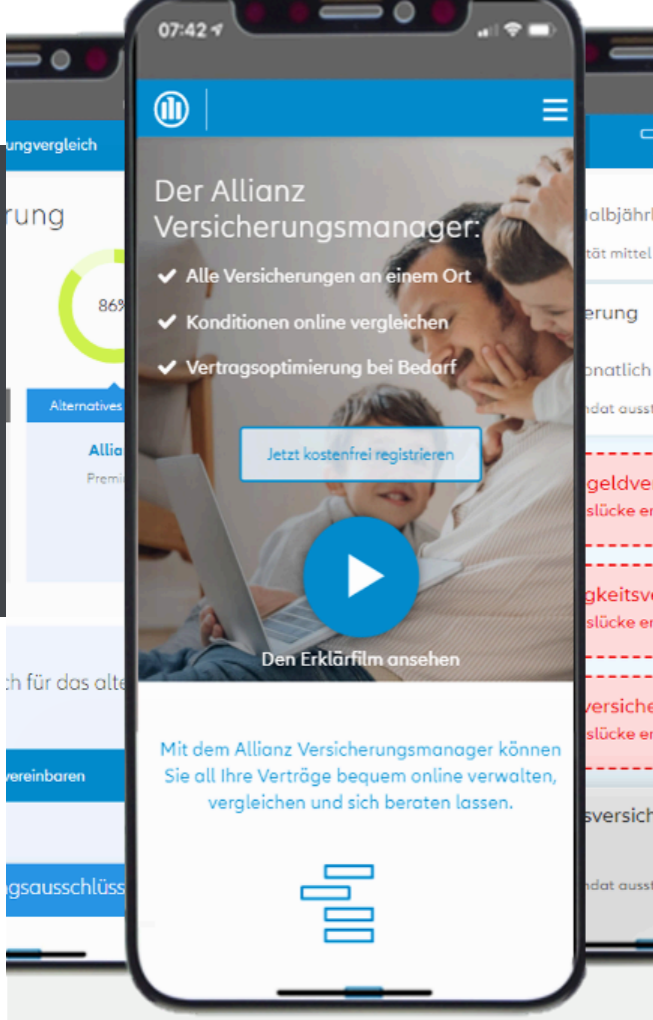
Erfolge

1. Erfolgreicher Launch der App mit Testkunden

- Konzeption und Implementation der App in 9 Monaten (Konzeption bis Friends & Family Go Live)
- Signifikante Anzahl Leads für persönliche und digitale Versicherungsabschlüsse generiert

2. Hohe Abschlusszahlen und Rezensionen in der finalen Version

- Top-Kundenzufriedenheit bei Bedienung und Mehrwert
- Signifikantes Abschlussvolumen in v.a. bei Sachversicherungen



Projektübersicht

Typ: Digitalisierung Vertrieb

Branche: Versicherungen

Größe: 30+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Extern

Dauer: 4 Jahre

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Sr. Projektmanager Allianz

“Robert hat als PM mit seinem Team einen Versicherungsmanager konzipiert und implementiert. Seine Führung hat entscheidend zum Projekterfolg beigetragen. Seine Expertise hat uns geholfen in kritischen Situationen die richtigen Entscheidungen zu treffen.”

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

ROBERT-LACKNER.DE

Integration von digitalen Antragsstrecken für Versicherungen in Online- und Mobile Banking-Plattformen

Meine Rolle: Projektmanager

Allianz
09/2018 - 06/2019

Projektziel

Der Kunde wünschte die Integration von digitalen Antragsstrecken für Versicherungen in Online- und Mobile Banking-Plattformen mit Daten- vorbefüllung, eingebetteten Produkten und optimiertem Kundenerlebnis.

Mein Beitrag

Anforderungsanalyse und Konzeptentwicklung:

- Detaillierte Anforderungsanalyse in enger Zusammenarbeit mit Kunden.
- Entwicklung eines kundenorientierten Konzepts für eine reibungslose Nutzererfahrung.

Technische Integration und SSO-Implementierung:

- Auswahl und Implementierung eines sicheren SSO-Systems.
- Technische Integration der Antragsstrecken in Bankplattformen mit Datenvorbefüllung und Sicherheitsfokus.

Benutzerfreundliches Design und Testing:

- Gestaltung eines benutzerfreundlichen und intuitiven Designs für die digitale Antragsstrecke.
- Umfassendes Testing für reibungslose Funktionalität und Datensicherheit.

Erfolge

1. Effizienzsteigerung und Zufriedenheit

- Einführung führt zu deutlicher Effizienzsteigerung.
- Positives Kundenfeedback und gesteigerte Zufriedenheit durch eine verbesserte Antragsabwicklung.

2. SSO-Integration und Sicherheit

- Erfolgreiche Implementierung von Single Sign-On für einen nahtlosen Zugriff.
- Gewährleistung hoher Sicherheitsstandards

Projektübersicht

Typ: IT-Implementierung

Branche: Versicherungen und Banken

Größe: 20+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Extern

Dauer: 2 Jahre

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Sr. Projektleiter Allianz

„Robert hat als PM die Integration unserer Antragsstrecken erfolgreich geleitet. Seine Führung und Expertise halfen dem Team, Herausforderungen effizient zu meistern. Dank seiner klaren Strategie wurde das Projekt termingerecht abgeschlossen.“

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

ROBERT-LACKNER.DE

Implementierung eines Kundenportals für Firmenkunden bei einer Großbank

Meine Rolle: Projektmanager und Business Analyst

Deutsche Großbank
09/2017 - 04/2018

Projektziel

Der Kunde wünschte die Integration von digitalen Antragsstrecken für Versicherungen in Online- und Mobile Banking-Plattformen mit Daten- vorbefüllung, eingebetteten Produkten und optimiertem Kundenerlebnis.

Mein Beitrag

Anforderungsanalyse und Konzeptentwicklung:

- Detaillierte Anforderungsanalyse in enger Zusammenarbeit mit Kunden.
- Entwicklung eines kundenorientierten Konzepts für eine reibungslose Nutzererfahrung.

Technische Integration und SSO-Implementierung:

- Auswahl und Implementierung eines sicheren SSO-Systems.
- Technische Integration der Antragsstrecken in Bankplattformen mit Datenvorbefüllung und Sicherheitsfokus.

Benutzerfreundliches Design und Testing:

- Gestaltung eines benutzerfreundlichen und intuitiven Designs für die digitale Antragsstrecke.
- Umfassendes Testing für reibungslose Funktionalität und Datensicherheit.

Erfolge

1. Effizienzsteigerung und Zufriedenheit

- Einführung führt zu deutlicher Effizienzsteigerung.
- Positives Kundenfeedback und gesteigerte Zufriedenheit durch eine verbesserte Antragsabwicklung.

2. SSO-Integration und Sicherheit

- Erfolgreiche Implementierung von Single Sign-On für einen nahtlosen Zugriff.
- Gewährleistung hoher Sicherheitsstandards

Projektübersicht

Typ: IT-Implementierung

Branche: Bank

Größe: 20+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Extern

Dauer: 3 Jahre

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Sr. Projektleiter Kunde

„Robert hat als PM die Integration unserer Antragsstrecken erfolgreich geleitet. Seine Führung und Expertise halfen dem Team, Herausforderungen effizient zu meistern. Dank seiner klaren Strategie wurde das Projekt termingerecht abgeschlossen.“

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

ROBERT-LACKNER.DE

Prozessoptimierung und Automatisierung: E2E-Digitalisierung Kernbankprozesse

Meine Rolle: Senior Business Analyst

02/2017 - 08/2017
Schweizer Großbank

Projektziel

Digitalisierung sämtlicher Kernbankprozesse für eine umfassende Effizienzsteigerung und verbesserte Kundeninteraktion. Konsolidierung aller Prozesse auf einer zentralen Plattform zur Schaffung eines nahtlosen und integrierten Arbeitsumfelds.

Mein Beitrag

Prozessanalyse und -optimierung:

- Detaillierte Analyse aller Kernbankprozesse, Identifikation von Verbesserungspotenzialen und Umsetzung von Effizienz-optimierungen.

Implementierung der zentralen Prozessplattform:

- Auswahl und Implementierung einer modernen Prozessplattform, die die Integration aller Kernbankfunktionen ermöglicht.
- Sicherstellung der Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit der Plattform für sich ändernde Anforderungen.

Schulungen und Change Management:

- Entwicklung und Durchführung von Schulungen, um Mitarbeiter auf die neuen digitalen Prozesse vorzubereiten.
- Implementierung eines Change-Management-Programms zur Sicherstellung einer reibungslosen Umstellung.

Erfolge

1. Signifikante Verbesserung der Effizienz

- Reduktion von Betriebskosten durch optimierte Abläufe und Ressourcennutzung.
- Schnellere Bearbeitung von Kundenanfragen und - transaktionen.

2. Verbesserte Kundeninteraktion

- Schaffung eines nahtlosen Kundenerlebnisses durch die Integration von Prozessen auf einer Plattform.

Projektübersicht

Typ: Prozessautomatisierung

Branche: Bank

Größe: 100+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Intern

Dauer: 4 Jahre

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Direktor Kunde

“Ihr Beitrag zum Projekt war herausragend. Die Optimierung und Implementierung der zentralen Plattform haben unsere Effizienz und Kundeninteraktion signifikant verbessert. Wir sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen und der Zusammenarbeit.”

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

ROBERT-LACKNER.DE

Optimierung Zahlungsverkehrsprozesse bei Großbanken

Meine Rolle: Senior Business Analyst

10/2013 - 02/2017
Schweizer und deutsche Großbank (2 Projekte)

Projektziel

Effizienzsteigerung und Modernisierung der Zahlungsverkehrs-prozesse für SEPA (Single Euro Payments Area).
Sicherstellung von schnellen, kosteneffizienten und kunden-freundlichen Transaktionen.

Mein Beitrag

Analyse der aktuellen Prozesse:

- Detaillierte Analyse der bestehenden Zahlungsverkehrsprozesse für SEPA-Transaktionen.
- Identifikation von Engpässen, ineffizienten Abläufen und Verbesserungspotenzialen.

Einführung moderner Zahlungstechnologien:

- Auswahl und Implementierung fortschrittlicher Zahlungs-technologien für eine schnellere und sicherere Abwicklung von SEPA-Transaktionen.
- Integration von Echtzeit-Überweisungen und Instant Payments, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden.

Optimierung der Datenverarbeitung:

- Implementierung von Lösungen zur automatisierten Verar-beitung von SEPA-Zahlungsdaten.

Erfolge

1. Beschleunigte Zahlungsabwicklung

- Implementierung von Echtzeit-Überweisungen und Instant Payments führt zu einer erheblichen Beschleunigung der SEPA-Transaktionsabwicklung.

2. Reduzierung von Fehlern und Rückläufern

- Automatisierte Datenverarbeitung minimiert menschliche Fehler und reduziert Rückläufer von SEPA-Transaktionen.

Projektübersicht

Typ: Prozessautomatisierung

Branche: Bank

Größe: 100+ Mitarbeiter

Zielgruppe: Intern

Dauer: 4 Jahre

Methodik: Agile

Kundenfeedback

Direktor Kunde

“Herr Lackner unterstützte unser Projekt über mehr als zwei Jahre mit seiner strukturierten, methodischen Arbeitsweise. Er zeigte hervorragende Fähigkeiten im Stakeholder-Management. Seine zielorientierte Art trug maßgeblich zum Erfolg des Teams bei.”

Kontakt

robert-lackner.de
Info@robert-lackner.de
+49 156 793 563 80

Anrufen

Mehr erfahren

Jetzt Kontakt aufnehmen

Telefon: +49 156 793 563 80

E-Mail: Info@robert-lackner.de

Robert Lackner

Inhaber

Projektmanagement und PMO

Mit meiner jahrelangen Erfahrung bei renommierten Unternehmensberatungen und Großkonzernen unterstütze ich Sie professionell und zuverlässig.

Strategie- und Managementberatung

Als Berater und Teamlead mit über 10 Jahren Erfahrung unterstütze ich Sie bei der Entwicklung Ihrer Geschäftsstrategie und der konsequenten Umsetzung im Unternehmen.

Scrum & Agile

Agile Projekte versprechen viele Vorteile in der schnellen und erfolgreichen Umsetzung. Ich unterstütze Sie End-to-End, von der Initiierung, bis zum Abschluss.

Anforderungs-management

Klare und präzise Anforderungen sind die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung. Mit über 5 Jahren Erfahrung, weiß ich worauf es ankommt.

Coaching & Weiterbildung

Mit der Führungserfahrung von über 20 Unternehmensberatern und der Entwicklung von eigenen Führungskräften, begleite ich Sie auf Ihrem Weg zu Ihren persönlichen Zielen.

Business Analyse

Durch präzise Business Analyse und zielgerichtete Lösungen setze ich Ihr Projekt kompetent um.