

Resume



Management-, Strategie- und IT-Berater
Projekt- und Programm-manager
Datenanalyse Spezialist
Business Analyst
Enterprise Architekt

Daniel Schaaf

Kirchgasse 36
63065 Offenbach am Main
Telefon: 0171 / 93 94 95 1
eMail: Daniel@Schaaf.info

Daniel Schaaf

Adresse: Kirchgasse 36, 63065 Offenbach am Main
Telefon: 0171 / 93 94 95 1
eMail: Daniel@Schaaf.info

Persönliche Daten:

Geboren: 06.03.1966 in Herborn/Hessen
Familienstand: verheiratet

Studium:

1987-1992 **Studium der Physik** (Festkörperphysik, wissenschaft. Photographie)
Johann Wolfgang von Goethe Universität Frankfurt
Abschluss: Diplom, Note 1,25, Auszeichnung der Heraeus Stiftung
1994-1996 **BWL-Studium Fernuni Hagen** (berufsbegleitend ohne Abschluss)

Berufserfahrungen:

10/1999-heute **Business- und IT-Consulting (freiberuflich)**
Prozessberatung, Programm und Projektmanagement, IT-Architektur
und Strategieberatung, Erstellung und Abstimmung von Pflichten und
Lastenheften, Change Management, Datenbereinigung, Test-,
Qualitäts- und Anforderungsmanagement, Roll Out Management,
Finanzplanung, Marketing- und Vertriebsberatung, Trainer für IT,
1/1997-9/1999 **Management Consultant Strategisches Marketing**
Detecon Marketing Consulting GmbH,
1/1992-12/1996 **Vertriebsleitung, Vertriebsmarketing**
Medical Technologies GmbH, Windhagen

Besondere Stärken

- „Trouble Shooter“; Leitung von Projekten in besonders schwierigem Umfeld
- Kommunikation und Vermittlung zwischen Fachseite und IT
- Verhandlungsstärke bis auf Board Level
- Strategieentwicklung, Analysestärke, Daten- und Businessfokus
- Vermittlung komplexer Sachverhalte; Präsentations- und Kommunikationsstärke (bis auf Board Ebene)
- Prozess-, Kunden- und Markt- orientiertes Denken
- Zahlenmensch, Analysestark, Data Driven
- Durchsetzungsfähigkeit und Selbstmotivation
- Generalist

Branchenerfahrungen

- IT und TK- Produkt Anbieter
- Energiewirtschaft
- Transport, Reise und Touristik
- Handel FMCG Food
- Gesundheitswesen

Erfahrungen als Projektmanager:

- 2023 Interim IT Manager bei einem Energieversorger, PMA
 - 2014-2023 CEO und CIO einer eCommerce Plattform im Bereich Lebensmittelhandel
 - 2012-2016 Prozess- und Change-management ITC Prozesse bei einem Transportunternehmen
 - 2011-2012 Projektleiter Prozessmanagement/Coach für die Prozessmanager bei einem Energieversorger, Aufbau vereinheitlichter IT Prozesse, Aufbau eines Konzerneinheitlichen Projekt Portfolio Management
 - 2007-2010 Coach ITC/Prozesse/Change: Konzernkonsolidierung bei einem ITC DL für Utilities Unternehmen
 - 2006/2007 Business Analyst PRM/CRM bei einem Mobilfunkanbieter
 - 2006 Umsetzung Konzernrestrukturierung (int.Carrier); Leistungsbereitstellung von internen Produkten; Service Prozesse, SLA Definition
 - 2004-2006 Prozessmanagement internationale Produkte in einem TK Konzern (Vertrieb, Provisioning; Billing ; Service Assurance, Umsetzung Serviceorientierter Architekturen auf Basis SAP netweaver)
 - 2004-2006 Datenbereinigung (Bewegungs- und Stammdaten), Stammdatenkonzept und Migration in div. OSS und BSS Systeme
 - 2005 Projekt/Programme Leitung SAP Abbildung der Vertriebs-Bereitstellungs- und Billing-Prozesse für Internationale Datenprodukte (Basis Netweaver)
 - 2005 Lastenheft für ein KI Tool zur automatischen Konfiguration von internationalen Datenprodukten
 - 2004 Portfolioanalyse Internationaler TK Dienstleister insb. hinsichtlich der MPLS Services und VOIP
 - 2003 Strategische IT-Planung / Aufbau eines Programm Management für einen Großkonzern in der Reisebranche
 - 2002 Wettbewerbsanalyse Telefonie- und Datenkommunikations-Dienstleistungen in Deutschland und Europa
 - 2001 Web - Content Management Organisation für eine Großbank
 - 2001 Unternehmensentwicklung und Finanzplanung für ein mittelständisches IT-Unternehmen
 - 2000 Planung und Realisierung einer Integrations- und eBusiness Plattform für einen Einzelhandelskonzern in der Schweiz
 - 2000 eBusiness Strategie und B2B Integration für eine Einkaufsgemeinschaft mittelständischer Handelsunternehmen
 - 1999 Planung und Aufbau eines dreistufigen Callcenter mit initial 30 Agents. Prozessdefinitionen, SLA/OLA Definition , technische und organisatorische Umsetzung, technische Integration
 - 1998-1999 Planung und Aufbau seines indirekten Vertriebes für den Bereich Internet Service Providing eines Telekommunikationskonzerns
 - 1998 Fachliche Planung (Prozess und IT) einer Kommunikationsplattform für das Gesundheitswesen
 - 1998 Marketingplanung, Technologieplattform und Markteinführung Software- und Music-on-Demand
 - 1997-1998 Vertriebskonzept Internetprodukte für das Gesundheitswesen für einen Carrier
 - ca 30 Business Cases und TCO Analysen
- Eine detailliertere Beschreibung der Projekte befindet sich im Anhang

IT-Skills:

- Weiter Überblick und Marktkenntnis in SaaS, Virtualisierung, Cloud, Virtualisierung, Datalake, eBusiness, Plattformen, CRM, DMS, SCM, EAI, DW, ETL, SOA, Schnittstellen- und Internettechnologien
- Kenntnis der relevanten Technologien der Softwareentwicklung und Integration (REST, J2EE, .NET, SOAP, EDI etc.) Services (Data, Voice, MPLS, BPO, SLA ..) und Produkte (SAP, AZURE, Camunda, JBoss, Tibco, Cisco, Aspect, Broadvision, SAG, MS-Produkte wie Office, sharepoint, Power tools ..)
- IT Architekturen und Integrationsstrategien
- Gute SAP Kenntnisse (3 Jahre) insbesondere für die Module SD, MM, FI Level Anforderungsdefinition für Customizing und Entwicklung)
- Datenbanken, Oracle, mysql, MariaDB
- SQL und Excel Guru
- Geschäftsprozessmodellierungstools Aris, Visio
- IT-Planungstools (alfabet SITM, EITAM, ADOIT, Doors) Anforderungsmanagement
- Projekttools: MS Project, Rational Rose, Bitbucket, Jira, Aiveo, Confluence
- Testing: Selenium
- Gute Kenntnisse SQL und Data Mining (seit 20 Jahren)
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in den Standardtools wie Office, Sharepoint, Jira, Bucktracker, Wikis, LotusNotes etc
- Grundsätzliche Programmierkenntnisse Visual Basic Python, PHP (ist lange her, aber ich kann noch Code lesen)

Certifikate in ITIL V2,3 und Prince2

Meine IT Kenntnisse habe ich vor allem im Rahmen der Pflichten- und Lastenheft Erstellung, bei der Leitung von Projekten und der Abstimmung zwischen Fachseite und IT eingesetzt. Die Umsetzung in IT Systemen und Kodierung liegt nicht in meinen Fokus.

Methodische Kenntnisse:

- Methoden des Projektmanagement; V-Modell, Rational Unified Process, Prince2 (foundation cert.), Agile Methoden: SCRUM SAfe
- Prozessmodellierung und -Management
- Organisations- und Prozessplanung
- Programm Management und Bebauungsplanung
- Change Management
- Anforderungs Managemt und Businss Analyse
- Entwicklung Integrationsstrategien
- Datenmanagement
- Einkauf IT (als auch FMCG)
- Qualitätsmanagement
- Business Cases und Finanzplanung, ROI, Kostenkalkulation und Controlling
- Wettbewerbs- und Marktanalysen
- Produktauswahl und Ausschreibung
- Workshopmoderationstechniken
- SLA Definition
- ITIL II, III (Foundation in 2006)

persönliche Stärken

- innovativ
- sehr gute Auffassungsgabe und Lernfähigkeit (Selbstlerner)
- Schnelle Einarbeitung in Spezialthemen
- Planung, Programm und Projektmanagement
- Trouble-Shooter - Qualitäten (hier fühle ich mich richtig wohl)
- Aufbau von Business Units und Geschäftsbereichen
- Daten Junky

Erfahrungen im Bereich Finanzplanung, Marktpotentialabschätzung, Business Cases, Projektkontrolling (Auszug)

- ROI Analyse Prozessoptimierung Provisioning Process
- Business Case und ROI-Analyse „IT-Planungs-Tool für einen Großkonzern“ (2002)
- Konzernkonsolidierung für einen Energieversorger (2023)
- Planung und Kostenkalkulation indirekter Vertrieb und After Sales Callcenter für ISP (1998)
- Business Case und Unterstützung bei den Productlaunchs „Music on Demand“ und „Software on Demand“ (1999)
- Business Case CTI-Plattform für den Mittelstand (1999)
- Business Cases für 5 Projekte der Multimedia-Initiativen der Dt. Telekom zusammen mit den Landesregierungen in Brandenburg und Sachsen Anhalt (1999-2000)
- Erstellung eines Konsolidierungsmodells für die Business Planungen von ca. 180 Projekten in 14 Bundesländern der Multimedia Initiative, (1999)
- Business Case für 3 eBusiness-Plattformen (2000 -2014)
- Kapitalbedarfskalkulation für ein Multimedia-Unternehmen (2002)
- Ca 12 Business Cases für IT Projekte (1999-2023)

Seit 1999 habe ich ca. 50 Managementseminare zu folgenden Themen konzipiert und gehalten (u.a. für Management Circle, Plenum Institut, IIR, Management Forum, Siemens Business Services, Deutsche Telekom AG, Verband des dt. Groß- und Außenhandels) :

- | | |
|---|---|
| ■ eCommerce Projektmanagement (25 Seminare) | ■ Technologien und Produkte für eBusiness |
| ■ Die eBusiness Strategie entwickeln | ■ Personalisierung |
| ■ CRM-Projekte planen und durchführen | ■ Internet Security und Payment |
| ■ Anforderungsmanagement | ■ Data Warehouse and Analytics |

Sprachkenntnisse:

- Deutsch, Muttersprache, Blogger
- Englisch (verhandlungssicher in Wort und Schrift, fast auf Muttersprachler Niveau)

Internationale geschäftliche Erfahrungen in:

Niederlande, Österreich, UK, Ungarn, Griechenland, Frankreich, Ghana, USA, Egypten
Erfahrung mit Entwicklungsteams aus Russland, Polen, Rumänien, Armenien, Indien, China

ANHÄNGE

Detaillierte Projektbeschreibungen (Auswahl):

Interim IT Manager bei einem Energieversorger (März bis September 2023)

Als Interim wurde ein IT Manager vertreten, der zeitweise in das Leitungsteam eines sehr strategischen Konzernprojekt delegiert werden musste. Die Aufgabe bestand in der Beurteilung und Freigabe von Projektanfragen, sowie der inhaltlichen und methodischen Beratung der Fachseite bei der Konzeption und Umsetzung von Projekten mit konventionellen und agilen Methoden (SCRUM, Safe). Schwerpunkte waren dabei u.a. die IT Architektur, Prozesse, Informationssicherheit und Datenschutz. Das Technologische Umfeld bildete SAP, AZURE, adoit, Signavio sowie Dataming, Power Plattform, sharepoint, div. DMS, Cloud-Technologien.

Aufbau einer eCommerce Plattform für den Lebensmittelhandel mit vielen Teilprojekten (2014-2022):

Aufbau einer auf Magento basierenden eBusiness Plattform mit darauf aufbauenden Teilprojekten: Multi Language, Multi Shop mit verschiedenen Geschäftsmodellen, Aufbau einer Lagerwirtschaft mit speziellen Anforderungen für BIO Produkte (Lot Bilanzierung), Integration DMS(u.a. Erstellung einer Regel- und KI basierten Verschlagwortung von emails), Integration Buchhaltung, Integration Payment und Logistikdienstleister, Integration Marktplätze (ebay, Amazon Seller, Amazon Vendore), Integration Marketing, Anpassung an neue Regulatorische Anforderungen (MwSt Änderungen, EU-OSS, BIO Bilanzierung, etc.), Aufbau mehrerer Mikroapplikationen als Prozesstools, Erstellung von Controlling Tools, Datenanalyse, Anbindung DMS, mehrere hoch komplexe Updates inkl Rollout, Virtualisierung der HD Basis, Migration in eine Private Cloud
Meine Rollen im Projekt: Neben der Gesamtkoordinierung der IT Entwicklung und des Betriebes waren meine Aufgaben: Weltweiter Einkauf Speziallebensmittel, Coach für Strategieentwicklung, Prozessentwicklung, Enterprise Architecture, Change Management, Jira. Das Projekt wurde in über 100 Sprints nach der SCRUM Methode durchgeführt. (Product Owner, CIO)

Prozessmanagement ITC Prozesse bei einem Transportunternehmen (2012-2017)

Beim größten deutschen Transportdienstleister wurden die ITC Prozesse, Daten und Applicationen optimiert und neu dokumentiert und auf die neue Dienstleister und Outsourcingstruktur angepasst (Entwicklung einer angepassten Enterprise Architecture für die IT) . Neben einer Vielzahl von internen und externen Schnittstellen war auch ein Intershop Bestellsystem neu aufzubauen. Einer der Hauptpunkte im Change war die Qualitätssicherung des Configuration Management und der der CMDB bzw SACM . Meine Rollen im Projekt(nacheinander) : Prozessmanager, Programm Manager, Business Analyst, Product Owner (SCRUM), Data Cleansing, Anforderer, Testmanager, Change Manager

Projektleiter Prozessmanagement/Prozessmanager bei einem Energieversorger (2010-2012)

Bei einem regionalen Energieversorger wurde ein Prozessmanagement System entwickelt, das dann als Pattern für ähnlich Konzernunternehmen gedient hat. Ziel war die einheitliche Projekt Portfolio Bewertung und Umsetzung von unabhängigen Einzelunternehmen innerhalb eines internationalen Konzerns. Ein weiterer Schwerpunkt war die einheitliche Dokumentation von Netzen (Strom, Gas, Wärme, TK, Dampf etc.) in Geoinformationssystemen. Meine Rolle im Projekt: Programm Manager, Coach, Business Analyst, Manager agiles Team, Data-Manager, Testmanager, Change Manager

Projektleiter IT/Prozesse Konzernkonsolidierung bei einem ITC für Utilities Unternehmen (2007-2010)

Für ein weltweit führendes Energieunternehmen wurden die ITC Töchter, die nach internationalen Unternehmenszukaufen Teil des Konzerns waren, konsolidiert. Meine Aufgabe war es, in 8 Töchtern Prozessmanagement Abteilungen aufzubauen, die in einem ersten Schritt nationale Besonderheiten aufzeigen und dann in konzernweit einheitliche Prozesse überführen sollten. Ein weiteres Thema war die Datenvereinheitlichung (Stamm-, Bewegungs und Asset-daten) über alle 8 internationalen Unternehmen vor allem im Bereich Projekte. Meine Rolle im Projekt: Coach für Projekt- und Prozessmanagement, Change Manager

Datenbereinigung (Bewegungs- und Stammdaten), Stammdatenkonzept und Migration in div. OSS und BSS Systeme (2004-2006)

Vor der Migration in Neusysteme wurden die Einkaufs- und Verkaufseitigen Daten und Datenstrukturen der Altsysteme miteinander abgeglichen und daraus Fehlerprofile erstellt. Anhand dieser Profile konnten Massendaten halbautomatisch bereinigt werden. Neben dem Vorteil der nun sauberen Daten in Neusystemen wurden insgesamt Sachverhalte aufgedeckt, die zu Rückzahlungen bzw Nachfakturierungen in einer Gesamthöhe von 20 Mil. € führten.

Technical Architect: PRM/CRM bei einem Mobilfunkanbieter (2007)

Bei einem der führenden Mobilfunkanbieter Deutschlands wurde ein neues Partner Relationship Management System eingeführt. Meine Aufgabe war es dabei, die Business Anforderungen in IT-Vorgaben umzusetzen. Besonderheit dieses Projektes war es, dass die Methodik Projektumsetzung auf dem Rational Unified Process beruhte und alle Anforderungen ausschließlich in einer Kaskade von Use Cases formuliert wurden. Einer der Herausforderungen dieses Projektes war die zeitliche Planung und Umsetzung von extrem umfangreichen Batch Läufen. Meine Rolle im Projekt: Technical Architect, Test-Planner, Daten Analyst

Programm Manager: Umsetzung konzerninterner Vorleistungsbeziehungen nach einer Konzern - Restrukturierung (2006)

Nach einer Umstrukturierung in einem international tätigen Konzern und die sich damit ergebenden neuen Vorleistungsbeziehungen zwischen formell eigenständigen Konzerneinheiten waren die Projekt- und Leistungsprozesse neu zu definieren und in den technischen und kaufmännischen Systemen neu abzubilden. Die Prozesse der Bereitstellung und Service Assurance inkl der zu erbringenden SLA waren Konzerneinheit übergreifend neu zu definieren. Für diesen Geschäftsbereich war die gesamte Enterprise Architecture neu zu entwickeln. Meine Rolle bestand in der Verhandlungsführung auf der Seite der mich beauftragenden Konzerneinheit, der Erstellung von Lastenheften, der Programm Manager in der Umsetzung und dem Change Prozess inkl der Datenmigration. Zumeist war ich jedoch der Coach des leitenden Projektmanagers.

Projektleitung: Prozessintegration Bid to Bill ITC Services (2004-2006)

Für einen international agierenden ITC Dienstleister wurde auf Basis von SAP Netweaver eine mehrere Hauptabteilungen und alle BSS und OSS Systeme übergreifende Integrationslösung erstellt (E2E Prozesse) Der Schwerpunkt lag bei der Implementierung von Prozessen für Serviceorientierte Architekturen und in einer KI Anwendung, die das Produktionsmodell für hoch regulierte internationale Produkte in allen Prozessphasen vom Vertrieb bis zum Service vorgab. Weitere wesentliche Inhalte waren die Erstellung einer einheitlichen Semantik und eines Stammdatenmodells. Meine Rolle im Projekt war die des inhaltlich und formell verantwortliche Projektmanager der Fachseite.

Projektleitung: Prozess Management Internationale Datenprodukte (2004)

Für einen internationalen TK Konzern wurden die produktspezifischen hoch regulierten Prozesse (internationale Datenprodukte) modelliert und optimiert. Die Schwerpunkte hierbei lagen in den Bereichen Vertrieb, Angebotskalkulation, Bereitstellung (New, Change, Cancelation), Incident Management und Billing unter Einhaltung jeweils Länderspezifischer Vorgaben und Buchhaltungsvorschriften (eigenständige Landesgesellschaften) . Für die Fakturierung und die Vorproduktbeschaffung wurde gemeinsam mit der IT Abteilung eine Abbildung in SAP erstellt. Dabei wurden insbesondere komplexe Billing Geschäftsmodelle in den Modulen SD, MM und FI realisiert. Meine Rolle in dem Projekt lag in der Leitung des Prozessmanagement Teams, der Erstellung der Fachvorgaben (Pflichten und Lastenheft) sowie in der Projektleitung der Umsetzung.

Studie: Wettbewerbsanalyse Telefonie- und Datenkommunikations-Dienstleistungen in Deutschland und Europa (2003)

Für ein großes deutsches Telekommunikationsunternehmen wurde das Produkt-Portfolio und die Marktaufstellung seiner relevanten Wettbewerber untersucht. Ein besonderer Fokus lag dabei auf der Einführung neuer Technologien, Netzstrukturen, Protokollen, Access-technologien sowie vertriebliche und Service Prozesse. Aus den Ergebnissen wurde die Trends in den Bereichen Telefonie, Data und Internet abgeleitet. Das Ergebnis der Studie war eine Liste von Empfehlungen, die Punkte wie Security, OSS, MPLS, DSL, VoIP, Professional Services und Channel Sales umfasste.

Meine Rolle im Projekt: Strategisches Marketing

Quasi Linien Position: Strategische IT-Planung/ Programm Management für einen Großkonzern in der Reisebranche (2002-2003)

Für einen Großkonzern der Reisbranche wurde die strategische IT-Planung (Enterprise Architecture) neu entwickelt. Anhand eines hoch aggregierten Prozessmodells wurde die aktuelle IT-Landschaft und die Projekt-Planungen aufgenommen, damit Synergiepotentiale identifiziert und anhand von Portfolioanalysen Projekte priorisiert. In Strategie-Workshops wurde prozess- und organisationsorientiert die mittelfristige Planung fortgeschrieben. Auf technischer Seite wurden anhand von Architektur-Matrizen die Grundlage für eine Konsolidierung geschaffen.

Weiterer wesentlicher Bestandteil der Planungen war die Unterstützung Projekte der Fachbereiche. Mein Schwerpunkt lag hier im Bereich SAP und der Koordinierung mit dem konzerninternen Outsourcing Partner.

Haupttragiges Ziel des Projektes war die Konzeption und Umsetzung der Integrationsstrategie mit einer EAI-Plattform auf Basis SOA. Im Rahmen der Tätigkeit wurde ein analytisches datenbankgestütztes Tool zur IT-Planung ausgewählt und eingeführt.

Meine Rolle im Projekt: Linienmitarbeiter

Projektleitung: Planung und Realisierungen einer eBusiness Plattform für einen Einzelhandelskonzern (2000-2001) NonFood

Für den zweitgrößten Schweizer Einzelhandelskonzern wurde eine eBusiness Strategie entwickelt. Das Problem lag in der heterogenen Konzernstruktur, die durch aufgekaufte, aber bis dato weder datentechnisch noch organisatorisch integrierte Ladenketten, Kaufhäuser und verschiedenen Finanzdienstleistungen rund um den Einzelhandel (Kunden-Karten-Systeme) gekennzeichnet war. Es wurden 5 Strategiealternativen entwickelt, bewertet und dem Vorstand zur Entscheidung vorgelegt. Der Hauptteil des Projektes war es dann, eine einheitliche Integrations- und eBusiness-Plattform aufzubauen, auf die nacheinander alle bestehenden eCommerce-Projekte, Dienstleistungen und die notwendigen Backendanbindungen migrieren sollten. Ziel dieser Architektur war es auch, als Plattform für die geplante Integration der Unternehmenslandschaft zu dienen (EAI). Damit folgte das Unternehmen unserer Empfehlung. Für diese Lösung wurde eine detaillierte ROI-Berechnung angefertigt. Nach Festlegung der Spezifikationen und technischen Architektur wurde eine Ausschreibung durchgeführt. Obwohl IBM's Websphere die meisten Punkte erreichte, wurde auf Grund des besseren Dienstleistungs-Angebotes eine Compaq-Lösung auf Basis von Microsofts .Net eingeführt.

Weitere strategische Aufgaben waren ein Personalisierungs- und Cross-Selling-Konzept, die Integration von Geschäftsprozessen zwischen Online- und Offline-Angeboten und die Festlegung der Workflows für die ersten Shopsysteme.

Meine Rolle im Projekt: Projektmanager, Architekt, Coach des CIO

Projektleitung: Aufbau eines Customer Service - Callcenter (1999)

In einem Nachfolgeprojekt zum ISP-Projekt (s.u.) hatte ich die Projektleitung zum Aufbau eines dreistufigen Customer Service Callcenter. Aufgabe war Aufbau einer technischen Partner-Servicehotline. Beginnend mit Serviceleveldefinitionen, Prozessen und Call-Volumen Analysen beinhaltete dieses Projekt sowohl die technische als auch organisatorisch/betriebswirtschaftliche Projektplanung und Durchführung. (ACD/CTI, Trouble Ticket (Remedy), EAI (Tibco), Stellenbeschreibungen, Call-Planung, Ausstattung, Mitarbeiter Auswahl und Training). Dieses Projekt wurde von mit von der ersten bis zur letzten Sekunde betreut und verantwortet. Im Endausbau waren im Callcenter 30 Agenten beschäftigt und 50 Linienmitarbeiter als Third Level eingebunden.

Meine Rolle im Projekt: Projektmanager.

Studie und Projektleitung: Planung und Aufbau seines indirekten Vertriebes für den Bereich Internet Service Providing eines Telekommunikationskonzerns (1998-1999)

In einem rein strategischen Vorprojekt wurden gängige Partnermodelle komplementärer Produktanbieter im IT- und TK-Bereich untersucht (für ISP gab es kein Benchmark). Anhand von Wertschöpfungs- und Markt-Analysen wurden 5 Partner-Modelle entwickelt und die dafür notwendigen Projektschritte beschrieben. Mittlerweile sind 3 der 5 Modelle umgesetzt und innerhalb des Konzerns auf weitere Produktbereiche übertragen worden. Das Vorprojekt wurde von mir geleitet.

Das Partnermodell „Value Added Reseller“ wurde dann gemeinsam mit einem Partner umgesetzt. Der Partner stellte den Projektleiter, mir oblag die inhaltliche Verantwortung. Diese umfasste Produkt- und Service-Konzeption, Kostenplanung, Marketingkonzept, Erstellung von Marketingunterlagen, Partnerverträge und Planung und Durchführung von Vertriebspartner-Schulungen. Im ersten Schritt wurden 120 Partner gewonnen. Dann wurde die Partnerakquisition in einen Standardprozess beim Kunden überführt. Dieses Projekt wurde in meiner Zeit als angestellter Management Consultant bei DMC durchgeführt und erstreckte sich insgesamt über 1 ½ Jahre.

Business Consultant: ITC Produkte für das Gesundheitswesen (1998)

In Auftrag des Fachvertriebes Gesundheitswesen wurde die Marktfähigkeit neuer internetbasierter Produkte für das Gesundheitswesen evaluiert und durch Workshops und Business Cases mit Key Playern untermauert. Die Prozesse des Gesundheitswesens wurden quantitativ und qualitativ erfasst und daraus das Marktpotential möglicher Automatisierungstechnologien abgeschätzt (Elektronische Patientenakte, Arzneimittel Logistik, Online Consultationen etc.)

Meine Rolle im Projekt: Business Consultant strategisches Marketing, Ersteller Business Cases .