

## Projekte (Exzerpt)

02/2018 – 12/2018

**Kunde:** Multinationale Luft- und Raumfahrt

<b>Branche</b>	Rüstungsindustrie
<b>Angebotssegment</b>	IT
<b>Total Contract Value</b>	96 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	36 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Deutschland
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hochsichere private managed Cloud Lösung an mehreren europäischen Kundenstandorten</li><li>• DevOps und Produktivplattform auf Basis Microsoft Azure und OpenStack</li><li>• Arbeitnehmerüberlassung von sicherheitsüberprüften Mitarbeitern in vier europäischen Ländern</li></ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bid Manager</li><li>• Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Angebotsabgabe</li><li>• Risikoqualifizierung und –quantifizierung</li><li>• Unterstützung des Key Account Managers bei der Entwicklung der Angebotsstrategie</li><li>• Angebotserstellung</li><li>• Vorbereitung und Durchführung des internen Freigabeprozesses</li></ul>

---

---

08/2017 – 03/2018

**Kunde:** Deutscher Automobilhersteller

<b>Branche</b>	Automotive
<b>Angebotssegment</b>	IT
<b>Total Contract Value</b>	41 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	74 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Deutschland
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Servicevertrag beinhaltet Leistungen aus SAP und Infrastructure Services, Server Services, Middleware Services und Application Services.</li><li>• Leistungen werden aus einem Warenkorb individuell von den einzelnen Fachbereichen abgerufen. Laufzeit der Abrufe zwischen einem und drei Jahren.</li><li>• Kunde erwartete eine Fortführung des bisherigen, zweistufigen Discountierungsmodelles, bestehend aus einer jährlichen, prozentualen Preisabsenkung und einem zusätzlichen Bonus bei Abruf einer Leistung für mehrere Jahre.</li><li>• Überführung der Leistungen ohne finanzielle Benachteiligung des Kunden.</li></ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pricing Manager</li><li>• Erstellung eines komplexen Preismodells um die geforderten, teils additiven Absenkungsmodelle abbilden zu können.</li><li>• Erstellung eines transparenten Preisrechners mit dem sowohl der Service Delivery Manager der T-Systems als auch der Kunde selbst die Einzelpreise der einzelnen Preiselemente während der Vertragslaufzeit berechnen können.</li></ul>

---

---

02/2017 – 11/2017

**Kunde:** Deutscher Automobilzulieferer

	Automotive
<b>Branche</b>	
<b>Angebotssegment</b>	IT
<b>Total Contract Value</b>	1,7 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	48 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Deutschland
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dynamic Services for SAP, ERP (SAP Basis Betrieb), EDI, Service Management, Service Desk</li><li>• Hosting, Application Management, Support</li></ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bid Manager</li><li>• Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams</li><li>• Einbindung externer Partner</li><li>• Angebotserstellung</li><li>• Vorbereitung und Durchführung des internen Freigabeprozesses</li></ul>

---

04/2017 – 08/2017

**Kunde:** Deutscher Automobilhersteller

	Automotive
<b>Branche</b>	
<b>Angebotssegment</b>	IT
<b>Total Contract Value</b>	28,7 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	60 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Deutschland
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 100% Neugeschäft, Konsolidierung der bestehenden Rechenzentrum Leistungen der Marketing und Sales Bereiche in Europa (ohne Deutschland) in einem Twin Core Rechenzentrum</li><li>• Einstieg in das Cloud Geschäft beim Kunden mit signifikantem Volumen</li></ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pricing Manager</li><li>• Erstellung eines umfassenden Preismodells mit einer Vielzahl einzelner Preiselemente mit jeweils unterschiedlich einstellbaren jährlichen Absenkungsraten um die Profitabilität des Vertrages dauerhaft gewährleisten zu können</li></ul>

---

03/2016 – 01/2017

**Kunde: Deutsches Logistikunternehmen**

<b>Branche</b>	Logistik, Briefkommunikation
<b>Angebotssegment</b>	IT, TK, SI, Desktop, Voice, Mobilfunk, Security
<b>Total Contract Value</b>	710 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	60 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Deutschland
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vertragsverlängerung des kompletten ITK Rahmenvertrages um fünf Jahre</li><li>• Überführung bestehender IT Leistungen in Cloud Services</li><li>• Migration bestehender Sprach- und Dateninfrastrukturen auf ein homogenes IP Netz</li><li>• Einführung erweiterter IT Security Konzepte</li></ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pricing Manager</li><li>• Insgesamt wurden von mir auf Basis der Bestandsumsatzdaten sieben einzelne Business Cases für die unterschiedlichen Gewerke erstellt und zu einer Gesamtübersicht zusammengeführt</li><li>• Schwerpunkt war die Kostenoptimierung um den Rahmenvertrag trotz der geforderten Absenkungen abbilden profitabel halten zu können</li></ul>

---

05/2015 – 10/2015

**Kunde: Öffentliche Verwaltung (International)**

<b>Branche</b>	Öffentliche Verwaltung
<b>Angebotssegment</b>	TK
<b>Total Contract Value</b>	12,7 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	48 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Belgien
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Managed WAN Infrastruktur für 46 Standorte</li><li>• Alternativ wurde dem Kunden ein Angebot über ein dediziertes MPLS Netz mit eigenem Betrieb und Diensten unterbreitet.</li></ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bid- und Pricing Manager</li><li>• Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams</li><li>• Fokus auf Kostenreduktion im Design zur Steigerung der Profitabilität der im Rahmenvertrag vereinbarten Abgabepreise</li></ul>

---

03/2015 – 07/2015

**Kunde: Öffentliche Verwaltung (International)**

<b>Branche</b>	Öffentliche Verwaltung
<b>Angebotssegment</b>	IT
<b>Total Contract Value</b>	Nutzungsbasiert (mind. 1,3 Mio. EUR)
<b>Vertragslaufzeit</b>	60 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Belgien
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erweiterung des Rahmenvertrags um einen zentralen PKI Dienst.</li> </ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bid- und Pricing Manager</li> <li>• Erstellung eines „pay as you go“ Preismodells</li> </ul>

06/2014 – 08/2014

**Kunde: Aufzughersteller (Finnland)**

<b>Branche</b>	Industrie
<b>Angebotssegment</b>	IT
<b>Total Contract Value</b>	1,2 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	46 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Dänemark
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RfP zur Erweiterung des Unternehmensnetzes um ein Security Border Gateway in Shanghai/China.</li> <li>• Konzernübergreifende Lösung wurde angeboten und bekam auf Grund des überzeugenden Betriebskonzepts den Zuschlag.</li> </ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bid- und Pricing Manager</li> <li>• Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team</li> <li>• Risikoqualifizierung und –quantifizierung</li> <li>• Ermittlung des Abgabepreises unter Berücksichtigung der Unternehmenszielvorgaben (Gross Profit/EBIT)</li> <li>• Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und des internen Freigabeprozesses</li> </ul>

05/2013 – 12/2013

**Kunde: Aufzughersteller (Finnland)**

<b>Branche</b>	Industrie
<b>Angebotssegment</b>	IT
<b>Total Contract Value</b>	6,9 Mio. EUR
<b>Vertragslaufzeit</b>	57 Monate
<b>Vertragsführendes Land</b>	Dänemark
<b>Projekt in Kürze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Erweiterung eines bestehenden Master Service Agreements um einen mobilen SAP Dienst.</li><li>• Weltweit sollen 5.500 Mitarbeiter des Kunden über mobile Endgeräte auf eine zentrale SAP Lösung zugreifen können.</li></ul>
<b>Eigene Rolle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bid- und Pricing Manager</li><li>• Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team</li><li>• Einbeziehung externer Mitarbeiter der Firmen SAP und Deutsche Leasing in die Angebotserstellung</li><li>• Risikoqualifizierung und –quantifizierung</li><li>• Ermittlung des Abgabepreises unter Berücksichtigung der Unternehmenszielvorgaben (Gross Profit/EBIT)</li><li>• Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und des internen Freigabeprozesses</li></ul>