

Projekte (Exzerpt)

Seit 11/2020

Kunde: Öffentlich-rechtliches Unternehmen (SektVO)

Branche	ÖPNV
Angebotssegment	IT/HR/Software
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none">• Der Auftraggeber ist ein öffentlich-rechtliches Unternehmen für den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) in Berlin• Der Auftraggeber benötigt Unterstützung bei der Erstellung und Durchführung von Ausschreibungen nach Sektorenverordnung (freihändige, nationale und EU-weite Vergaben) im Bereich HR Software
Eigene Rolle	<ul style="list-style-type: none">• Angebotsmanager• Erstellung von konformen Leistungsverzeichnissen• Erstellung von Bewertungsmatrizen• Durchführung des Vergabeprozesses von Beschaffungsbedarfsermittlung bis zum Vergabevorschlag

Seit 09/2020

Kunde: IT-Unternehmen

Branche	IT
Angebotssegment	IT
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none">• Der Auftraggeber ist ein Full Service IT-Dienstleister für Managed Services• Bundesweite Dienstleistungen für Hardware Support, IT-Rollouts, IMACD Leistungen und Projekt Management• Das Unternehmen möchte zukünftig verstärkt Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern generieren
Eigene Rolle	<ul style="list-style-type: none">• Angebotsmanager• Akquise über eVergabe Plattformen• Beratung bei der Durchführung des gesamten Angebotsprozesses öffentlicher Ausschreibungen• Beantwortung der Ausschreibungsunterlagen• Übergabe an das Rollout Team

Seit 01/2020 bis voraussichtlich 12/2020

Kunde: Finanzdienstleistungen

Branche	Automobilbranche
Angebotssegment	IT
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Der Auftraggeber bietet neben Fahrzeugfinanzierungen und Leasing auch Direktbankgeschäfte und weitere Dienste an • Der bestehende Vertrag für weltweite IT-Betriebsdienstleistungen (Netzwerk, Netzwerksicherheit und Data Center Planungsaufgaben) soll an einen neuen Managed Service Partner vergeben werden • Primäres Ziel: Neuer Vertrag soll besser umsetzbar werden
Eigene Rolle	<ul style="list-style-type: none"> • Ausschreibungsmanager • Erstellung der Ausschreibungsunterlagen • Steuerung der Fachbereiche bzgl. Zulieferung von Leistungsanforderungen • Beantwortung von Bieterfragen nach Veröffentlichung der Ausschreibung • Durchführung von Bietergesprächen • Angebots- und Bieterbewertung • Vergabevorschlag • Übergabe zur Transition

05/2019 – 09/2019

Kunde: IT-Unternehmen

Branche	Tourismusbranche
Angebotssegment	IT
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Der Kunde vertreibt als Marktführer verschiedene Inhalte für die Tourismusbranche, u. a. die weltweit größte Hoteldatenbank. • Der Kunde benötigt Beratung bei der Erstellung einer modularen Pricing Strategie für seine Produkte • Beratung zu aktuellen SaaS Pricing Trends
Eigene Rolle	<ul style="list-style-type: none"> • Strategy Consultant • Analyse aller Bestandsverträge (>21.000 Kunden) • Aufzeigen der Optimierungspotentiale • Simulation von Preisänderungen auf Bestandsverträge in Excel • Marktanalyse/Benchmarks • Moderation und Vorstellung der Ergebnisse bei Investoren und Kunden (Vertrieb, Geschäftsführung) • Steigerung des Umsatzes im Fokusprodukt um ~30%

01/2019 – 09/2019

Kunde: Öffentlicher Auftraggeber nach Sektoren Verordnung

Branche	Verkehr
Angebotssegment	IT/TK
Eigene Rolle	Strategischer IT/TK Einkäufer
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Ausschreibungsmanagement für Software, Hardware, Telko, IT-Dienstleistungen • Beschaffung von komplexer Software und IT/TK-Dienstleistungen, einschl. Supportleistungen • Management von EU-Ausschreibungen • Durchführung Vergabeverfahren • Vertragsverhandlung und Vertragsgestaltung • Ausarbeitung, Prüfung und Kommentierung von Einkaufs- und Lieferverträgen) • Vertrags-, Kunden- und Lieferantenmanagement • Durchführung von Ausschreibungen gemäß des vollständigen Sourcing Prozess über die relevanten IT-Kategorien • Einhaltung Vergaberechtskonformität und Compliance

02/2018 – 12/2018

Kunde: Multinationale Luft- und Raumfahrt

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

08/2017 – 03/2018

Kunde: Deutscher Automobilhersteller

Branche	Automotive
Angebotssegment	IT
Total Contract Value	41 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	74 Monate
Vertragsführendes Land	Deutschland
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Servicevertrag beinhaltet Leistungen aus SAP und Infrastructure Services, Server Services, Middleware Services und Application Services. • Leistungen werden aus einem Warenkorb individuell von den einzelnen Fachbereichen abgerufen. Laufzeit der Abrufe zwischen einem und drei Jahren. • 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. • Überführung der Leistungen ohne finanzielle Benachteiligung des Kunden.
Eigene Rolle	<ul style="list-style-type: none"> • Pricing Manager • Erstellung eines komplexen Preismodells um die geforderten, teils additiven Absenkungsmodelle abbilden zu können. • 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.

02/2017 – 11/2017

Kunde: Deutscher Automobilzulieferer

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

- Vorbereitung und Durchführung des internen Freigabeprozesses

04/2017 – 08/2017

Kunde: Deutscher Automobilhersteller

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

03/2016 – 01/2017

Kunde: Deutsches Logistikunternehmen

Branche	Logistik, Briefkommunikation
Angebotssegment	IT, TK, SI, Desktop, Voice, Mobilfunk, SAP, Security
Total Contract Value	710 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	60 Monate
Vertragsführendes Land	Deutschland
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsverlängerung des kompletten ITK Rahmenvertrages um fünf Jahre • Überführung bestehender IT Leistungen in Cloud Services • Migration bestehender Sprach- und Dateninfrastrukturen auf ein homogenes IP Netz • Einführung erweiterter IT Security Konzepte

Eigene Rolle

- Pricing Manager
- Insgesamt wurden von mir auf Basis der Bestandsumsatzdaten sieben einzelne Business Cases für die unterschiedlichen Gewerke erstellt und zu einer Gesamtübersicht zusammengeführt
- Schwerpunkt war die Kostenoptimierung um den Rahmenvertrag trotz der geforderten Absenkungen abbilden profitabel halten zu können

05/2015 – 10/2015

Kunde: Öffentliche Verwaltung (International)

Branche	Öffentliche Verwaltung
Angebotssegment	TK
Total Contract Value	12,7 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	48 Monate
Vertragsführendes Land	Belgien
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Managed WAN Infrastruktur für 46 Standorte • Alternativ wurde dem Kunden ein Angebot über ein dediziertes MPLS Netz mit eigenem Betrieb und Diensten unterbreitet.

Eigene Rolle

- Bid- und Pricing Manager
- Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams
- Fokus auf Kostenreduktion im Design zur Steigerung der Profitabilität der im Rahmenvertrag vereinbarten Abgabepreise

03/2015 – 07/2015

Kunde: Öffentliche Verwaltung (International)

Branche	Öffentliche Verwaltung
Angebotssegment	IT
Total Contract Value	Nutzungsbasiert (mind. 1,3 Mio. EUR)
Vertragslaufzeit	60 Monate
Vertragsführendes Land	Belgien
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung des Rahmenvertrags um einen zentralen PKI Dienst.

Eigene Rolle

- Bid- und Pricing Manager
- Erstellung eines „pay as you go“ Preismodells

06/2014 – 08/2014

Kunde: Aufzughersteller (Finnland)

Branche	Industrie
Angebotssegment	IT
Total Contract Value	1,2 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	46 Monate
Vertragsführendes Land	Dänemark
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • RfP zur Erweiterung des Unternehmensnetzes um ein Security Border Gateway in Shanghai/China. • Konzernübergreifende Lösung wurde angeboten und bekam auf Grund des überzeugenden Betriebskonzepts den Zuschlag.

Eigene Rolle

- Bid- und Pricing Manager
- Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team
- Risikoqualifizierung und –quantifizierung
- Ermittlung des Abgabepreises unter Berücksichtigung der Unternehmenszielvorgaben (Gross Profit/EBIT)
- Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und des internen Freigabeprozesses

05/2013 – 12/2013

Kunde: Aufzughersteller (Finnland)

Branche	Industrie
Angebotssegment	IT
Total Contract Value	6,9 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	57 Monate
Vertragsführendes Land	Dänemark
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung eines bestehenden Master Service Agreements um einen mobilen SAP Dienst. • Weltweit sollen 5.500 Mitarbeiter des Kunden über mobile Endgeräte auf eine zentrale SAP Lösung zugreifen können.

Eigene Rolle

- Bid- und Pricing Manager
- Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team
- Einbeziehung externer Mitarbeiter der Firmen SAP und Deutsche Leasing in die Angebotserstellung
- Risikoqualifizierung und –quantifizierung
- Ermittlung des Abgabepreises unter Berücksichtigung der Unternehmenszielvorgaben (Gross Profit/EBIT)
- Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und des internen Freigabeprozesses

02/2013 – 07/2013

Kunde: Pharma- und Medizinbedarf

Branche Medizinsektor
Angebotssegment Telekommunikation
Total Contract Value 4,2 Mio. EUR
Vertragslaufzeit 60 Monate
Vertragsführendes Land Deutschland

Projekt in Kürze

- Ausschreibung für eine internationale Vernetzung aller Standorte des Kunden. Insgesamt handelt es sich um 64 Standorte in Europa, Asien sowie Süd- und Nordamerika, Australien und Afrika.

Eigene Rolle

- Bid- und Pricing Manager
- Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team
- Risikoqualifizierung und –quantifizierung
- Ermittlung des Abgabepreises unter Berücksichtigung der Unternehmenszielvorgaben (Gross Profit/EBIT)
- Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und dem internen Freigabeprozessen

04/2012 – 11/2012

Kunde: Europäische Weltraumorganisation

Branche	Luft- und Raumfahrt
Angebotssegment	Telekommunikation
Total Contract Value	23 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	60 Monate
Vertragsführendes Land	Italien
Projekt in Kürze	Benötigt wird eine Netzinfrastruktur zur Verteilung von Daten zwischen Satellitenempfangsstationen, Rechen- und Archivierungszentren und Nutzern. Angeboten wurde ein internationales WAN auf Basis eines DWDM Point-to-Point Netzwerkes an den größten Kunden-Standorten mit der Möglichkeit der Bandbreiten-Skalierung bis 10Gbps. Dieses Projekt wurde für die hervorragende, konzernweite und länderübergreifende Zusammenarbeit als das „effektivste Projektteam“ für die T-Systems-interne Maßnahme „Top Performance Club 2012“ ausgezeichnet.

Eigene Rolle	<ul style="list-style-type: none"> • Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team • Risikoqualifizierung und –quantifizierung • Eskalationsmanagement • Durchführung interner Freigabeprozesse • Moderation der Vertragsverhandlungen • Übergabe an Implementierungsteam
---------------------	---

10/2011 – 06/2012

Kunde: Öffentliche Institution

Branche	Bund/Länder/Kommunen
Angebotssegment	Telekommunikation
Total Contract Value	3,6 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	48 Monate
Vertragsführendes Land	Deutschland
Projekt in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Anbindung von 135 Behörden in NRW an ein Rechenzentrum. Anforderungen des Kunden sind hohe Sicherheitsansprüche bei gleichzeitig hohem Preisdruck. • Es wurde eine dedizierte Plattform auf Basis MPLS angeboten. • Die Anbindung kleinerer Standorte erfolgt über aDSL und sDSL, große Lokationen und das Rechenzentrum über hochbandbreitige Festanbindung mit hoher Verfügbarkeit.

Eigene Rolle

- Bid Manager
- Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team
- Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und dem internen Freigabeprozessen

04/2011 – 02/2012

Kunde: Bank

Branche Banken/Versicherungen

Angebotssegment Telekommunikation

Total Contract Value 5,8 Mio. EUR

Vertragslaufzeit 48 Monate

Vertragsführendes Land Deutschland

Projekt in Kürze

- Vertragsverlängerung eines nationalen Bestandsnetzes um weitere 48 Monate

Eigene Rolle

- Bid Manager
- Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team
- Hauptaufgabe: Durchführung von Kosten-Optimierungen im Design, um die vom Kunden erwarteten Preisnachlässe realisieren zu können
- Unterstützung des Account Managers bei der
- Angebotserstellung und den internen Freigabeprozessen

09/2010 – 05/2011

Kunde: Discount-Einzelhandelskette

Branche Einzelhandel

Angebotssegment Telekommunikation

Total Contract Value 44 Mio. EUR

Vertragslaufzeit 60 Monate

Vertragsführendes Land Deutschland

Projekt in Kürze Der Kunde forderte eine homogene Anbindung seiner Standorte (5000+) in sieben Ländern. Die Lösung muss einem immensen Kostendruck standhalten und dennoch den hohen Sicherheitsanforderungen des Kunden entsprechen. Das Design ist auf Basis von xDSL für kleinere Lokationen und eines dedizierten, hochverfügbaren IPVPN Netzes für die Landeszentralen.

Eigene Rolle

- Solution Manager
- Technischer Teilprojektleiter
- Erarbeitung des Designs
- Kostenermittlung
- Vorantreiben des Freigabeprozesse einer 3G Backup Lösung

07/2009 – 01/2010

Kunde: Land Rheinland-Pfalz

Branche	Landesregierung
Angebotssegment	Telekommunikation
Total Contract Value	40 Mio. EUR
Vertragslaufzeit	120 Monate
Vertragsführendes Land	Deutschland
Projekt in Kürze	Zur Einführung des Digitalfunks der Behördern und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS) im Land Rheinland-Pfalz wünscht der Kunde die Anbindung von 280 Basisfunkstationen an das vom Land betriebene rlp-Netz.

Eigene Rolle

- Solution Manager
- Technischer Teilprojektleiter
- Erarbeitung des Designs
- Kostenermittlung
- Erstellung von Angebotstexten zur Beschreibung der angedachten Lösung
- Vorstellung der Lösung bei Angebotspräsentation