



ICT Referenzprofil

Immer einen Schritt voraus durch innovative ICT

■ Die Dirk Heuß Unternehmensberatung berät, unterstützt und qualifiziert seit 1994 Kunden aller Segmente im ICT-Markt. Bei der Planung, der Gestaltung und beim Absatz von innovativen Produkten sowie bei der Auswahl und der Integration von Produkten, Lösungen und Diensten sind wir ein referenzierter und kompetenter Leistungsträger im Wirkdreieck Plan, Build and Run.

Je nach Situation direkt für Anwender oder als Unterauftragnehmerin von Carriern, ICT-Anbietern, Systemhäusern und Ausrüstern übernehmen wir auf Basis der langjährigen Erfahrung gerne strategisch und operativ anspruchsvolle Aufgaben. Die maßgeschneiderte Beratung gründet auf praxisbewährtem Innovations-, ICT- und Business-Know-how aus inzwischen über 300 Projekten und ist aus Sicht unserer Kunden ein messbar erfolgreicher Beitrag.

In Marketing- und Vertriebsprojekten leisten wir die Übersetzung der Produkte, Lösungen und Dienste in den typischen Kundennutzen für den Marktangang im Mittelstand wie auch im gehobenen Mittelstand und bei Großkunden. Dies erfolgt je nach Marktsituation themen-, branchen- und/oder prozessbezogen.

Als Haupttätigkeitsfelder haben sich im Laufe der Jahre herausgestellt:

- umsetzungsorientierte Konzepte und Beratung im Rahmen des digitalen Wandels
- die operative Überwindung von strategischen und operativen Engpässen durch den Einsatz der richtigen Experten bzw. durch Stellung multi-kompetenter Teams mit Schwerpunkten in den Bereichen Controlling,

Produktmanagement, Marketing, HR, Vertrieb, IT/ORG.

- maßgeschneiderte Qualifikation der Mitarbeiter entlang des Workflows, orientiert an den gesetzten Zielen, den Rollen, der IT und den Prozessen sowie den Herausforderungen des Marktes und des Wettbewerbs.

Der Kundennutzen unserer Qualifikationsmaßnahmen liegt darin, Anforderungen, Bedürfnisse und Bedarfe derart umzusetzen, dass die Teilnehmer zu neuen Produkten, Prozessen, Themen und Know-how in ihrer Erwartungshaltung, an ihrem Engpass und in ihrer Sprache interaktiv abgeholt werden. Die Motivation und Produktivität der Teilnehmer stehen bei uns ebenso im Fokus wie eLearning und Business Intelligence als innovative und wirtschaftliche Methoden. Erfolgreich sind wir auch im Training on the Job.

Das Richtige zum richtigen Zeitpunkt, das ist es, was Sie jederzeit von uns erwarten dürfen. ■



Dirk Heuß
Geschäftsleitung

Referenzen - Auszug (2000 bis 2008)

ICT-Beratungsprojekte

- Ready4Realtime Workshopentwicklung und Durchführung mit Messungen und Analyse
- Beratung der Telenorma AG auf Vorstandsebene im Rahmen strategischer Partnergewinnung und ICT-Geschäftsfeldplanung
- Projektleitung IntraSelect im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Projektsupport BVoIP im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Portfoliobereinigung im Unterauftrag der TSI System Integration
- Projektsupport Business Access IP im Auftrag der DETECON International GmbH
- Strategische Geschäftsfeldberatung für diverse Systemhäuser
- Konzeption Workflow- und Prozesssteuerung MPLS Lösungen
- Fachkonzepte und Pflichtenhefte für Produktabbildung MPLS
- Rollout-Begleitung internationaler Data/IP-Produkte und Lösungen inkl. Projektsupport im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Portfoliogestaltung und -bereinigung im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Projektmanagement Betriebsübergang im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Projektleitung Standortkonsolidierung im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Change-Management und Prozessoptimierung für ein Logistikunternehmen im Unterauftrag der procontent AG
- Beratung im Rahmen der Produktentwicklung für das Produktmanagement der T-Systems BS GmbH (Data/IP, Multimedia)
- Controlling, Optimierung von Liefer- und Leistungsbeziehungen eines führenden ICT-Unternehmens
- Beratung und Konzeption Prozessoptimierung über die gesamte Prozesskette Data/IP eines führenden ICT-Unternehmens
- Diverse Business-Cases und Pricing-Modelle in den Bereichen DSL, Data/IP, Multimedia, Dynamic Services usw.
- Managementberatung für die DETECON International GmbH, darunter diverse strategische Projekte für die Deutsche Telekom AG - Multimedia, DK, z.B. ENX, IntraSelect, T-LOG, Konzept und Projektleitung für bedarfsindividuellen Online-IP-Bandbreitenkalkulator, IntraSelect
- Mehrjährige Gesamtprojektleitung für ein Online-Bestell- und Bereitstellensystem für Multimediadienste und VPN-Produkte
- Plattformkonsolidierung Multimedia Services
- Diverse Projekte für die T-Mobile als Managementberater der DETECON International GmbH

Marketing-Support-Projekte

- Keynote Speaker auf zentralen Kundenveranstaltungen, z.B. Telekomforum
- Marktangangskonzepte für diverse Systemhäuser
- eLearning Sales Guides für Partner der T-Systems Business Services GmbH
- Kunden-Veranstaltungen für diverse Systemhäuser und deren Kunden zu zwingenden Ereignissen aus den Bereichen Recht und Steuern
- Kunden-Veranstaltungen für einen weltweit führenden ICT-Ausrüster zu VoIP
- Marktangangskonzepte unterstützt durch interaktive Sales Guides im Auftrag des Großkundenmarketing der T-Systems BS GmbH für die Branchen Automotive, Healthcare, Medien mit entsprechenden themenorientierten Anwendungsszenarien
- Marketing-Beratung des Produktmanagements Multimedia inkl. Partner-, Vertriebs- und Support-Kunden-Workshops für die Produkte und Lösungen der T-Systems BS GmbH
- Erarbeitung einer Wettbewerbsstrategie VPN sowie Umsetzung der Strategie mit VPN-Workshops für Vertrieb, Marketing und RIC (Vertriebssupport). Durchführung von VPN-Kunden-Workshops zur konkreten Auftragsgenerierung
- Idee und Umsetzungssupport für ein Niedrigpreis-VPN auf MPLS-Basis (inkl. Rollout-Support durch Qualifikation und Kunden-Workshops)
- Konzeption und Durchführung von Vorträgen und Informationsveranstaltungen für die Datenkommunikationsprodukte der Deutschen Telekom AG bei deren Partnern, auf Messen und Kongressen (mehr als 20 Veranstaltungen in 2004, z.B. Risk Management im Digital Business, E-Government, zwingende Ereignisse für den Mittelstand, Security, Internet Access und Lösungen für schnelle Prozesse ...)
- Zielgruppenanalysen in den Produktbereichen X.31/Paket Mode, Intranet Solutions, ENX® Solution, LogSolution, MPLS, IntraSelect, Web-Services ...
- Partnerkonzept, Partnerauswahl und Partnerschulung für Web-Services
- Interner und externer Rollout ENX® Solution, T-Systems BS GmbH
- Texte für Produktbroschüren und Produktbeschreibungen für Datenkommunikations- und Multimedia-Produkte der Deutschen Telekom AG
- Erstellung von CI/CD-gerechten Präsentationen, Produktinformationen und Tools für das Produktmarketing ICT

Qualifikationsprojekte

- Sales Essentials für Großkundenvertrieb der T-Systems Business Services GmbH
- Entwicklung eines Train-the-Trainer-Konzeptes und Durchführung der Maßnahme für Rollout-Koordinatoren im Rahmen der Prozessausrichtungen TC Excellence, TS Process Model und VCM unter Berücksichtigung von Six Sigma bei der T-Systems BS GmbH
- Rollout-Trainings neuer Produkte und Lösungen Datenkommunikation und Multimedia für Marketing, Vertrieb, Betrieb, Service, Call Center der T-Systems BS GmbH
- Regel-Training der Vertriebs- und Support-Einheiten aller Segmente der T-Systems BS GmbH für Marketing, Vertrieb und Vertriebsupport
- Themenorientierte Qualifikation Großkundenvertrieb mit Akquisitionssupport und Support in Kundenprojekten DK und Multimedia
- Argumentationsleitfäden, interaktive Knowledge-Systeme, Einwandbehandlungen usw. differenziert nach Buying-Centern für die Qualifizierung der ICT-Vertriebe der
- T-Systems GmbH zur Ansprache von Corporate- und Großkunden
- @-Produkt-Training für Vertrieb und Technik max.mobil in Wien
- Training Akquisition neuer Buying Center für Key Accounter der T-Systems GmbH
- Durchführung von qualifizierenden IT-Workshops ME Vertrieb (Mittelstand)
- Durchführung von vorbereitenden VPN-Vertriebs-Workshops, ausgerichtet auf Kunden-Workshops sowie die Durchführung von Kunden-Workshops in 8 Regionen mit flankierendem Business-Coaching des Vertriebs bei Bedarf
- Erstellung der Schulungsunterlagen für WebPage und WebShop sowie einer WEB-TV
- Partner-Qualifikations-CD mit kommentierten Folien für die Partner der T-Systems BS GmbH und Durchführung der Workshops zum Qualifikations-Launch
- IT-Workshops für die Vertriebsqualifikation Großkunden (T-Com Office)
- Konzeptentwicklung, Unterlagenerstellung und Schulung von über 100 PAM-Partnern
- Seit 1997 Partner des TT, Seminare zu Lösungen der Deutschen Telekom AG für die Vertriebe M1, M2, M3 und das RIC, Ausbildung der Promotoren DK und Multimedia
- Qualifikation des Vertriebs für Scan-Services der Vivento
- Interaktive, szenariobasierte Sales-Guides für nationalen und internationalen Vertrieb von ICT-Produkten und –Lösungen inklusive Qualifikationskonzept Train-the-Trainer im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Rollout-Begleitung internationaler Data/IP-Produkte und Lösungen mit Qualifikation des Marketing und der Vertriebe sowie Kunden-Veranstaltungen und -Workshops
- Idee, konzeptionelle Gestaltung, fachliche Moderation der jährlichen NGN Veranstaltung für den Konzern Deutsche Telekom AG

READY4Realtime

Was wir heute schon tun können!

Dirk Heuß

■ Kaum beginnt das Thema Voice over IP sich im Markt bei Anbietern und Anwendern deutlicher im Zukunftsdschungel der kostensenkenden ICT-Hoffnungsträger abzuzeichnen, da kommt mein Login mit der Überschrift Ready4Realtime.

Was mich motiviert, dieses Fass aufzumachen, ist der Umstand, dass Voice over IP in den kommenden Jahren nicht für sich allein unsere Unternehmensnetz-Infrastrukturen herausfordern wird. Voice over IP wird sozusagen als Auslöser einer Welle von Realtime-Anwendungen wiederholt die ICT- und Netz-Verantwortlichen vor die Fragen stellen: Was, wie, wann, womit, mit wem, allein, durch Dritte oder zusammen zu welchen Kosten, Migration auf NGN, mit welchem Wirtschaftlichkeitseffekt und wer verantwortet letztlich Netzmanagement und Netzqualität?

Tatsache ist: Die Netze wachsen in sich. Dies erfolgt strukturell und bezogen auf die zu verwaltenden Endgeräte. Diese machen in ihrer Unterschiedlichkeit die Netze heterogener, als zu wünschen wäre. Der Wechsel zu „Virtual Switched Networks“ führt zu immer komplexeren und unübersichtlicheren Strukturen. Auf den Datennetzen vereinen sich u.a. Sprache, Bewegtbild, 3D-Grafiken und sonstige Daten zu neuen konvergenten Realtime-Anwendungen. Diese werden 1:1, 1:N, N:1 und N:N benötigt.

Das bedeutet nicht nur einen erhöhten Bandbreitenbedarf, sondern auch die proaktive Gestaltung der Netzarchitektur LAN-WAN-LAN. Die Gestaltung erfolgt aus dem Blickwinkel business-kritischer Prozesse auf die unterstützenden Applikationen und Systeme und deren K.O.-Anforderungen an die meist heterogenen

Unternehmensnetzwerke. Diese müssen zunehmend reibungslosen Echtzeit-Datenaustausch sichern. Nicht zu denken an die fachseitigen Anforderungen an neue Applikationen und deren Integration.

Da prallen dann durchaus Erwartungshaltungen aus Business-Sicht und Technik-Sicht aufeinander, wenn die unterstellte Kostenersparnis auf ein Grundgesetz der Ökonomie stößt, dass am Ende dauerhaft nicht viel mehr rauskommen kann, als man reinsteckt. Die Schlagzahl wird durch eigenes Preisdrücken für TK-Leistungen erhöht, d.h. die selbst gesetzten Konditionrahmen müssen bei Migration auf Voice over IP und andere Realtime-Applikationen deutlich unterschritten werden.

Sprache, bisher als Commodity-Leistung inkl. Netzmanagement eingekauft wird nun zu Daten. Das fordert je nach Situation eigenes Netzmanagement mit eigenen Kostenzielen in den Unternehmen und gilt auch entsprechend für Video-Conferencing, On-Demand und IP-TV.

Insourcing, Outtasking oder Outsourcing? Ein weites Feld für unterschiedliche Sichtweisen aus Business- oder Technik-Sicht. Die kommenden 5-10 Jahre ist alles im Fluss. Wir bieten mit unserem Partner ITD GmbH & Co. KG bereits heute interaktive Business-/Technik-Workshops mit Simulationen und aktiven Messungen an, um das missionskritische Qualitätsbewusstsein zu schärfen und die erforderliche Netztransparenz in Bezug auf Engpässe zu schaffen und zu erhalten.

Der ICT- oder Netz-Verantwortliche benötigt heute eine transparente, analytische und revisionssichere Grundlage für Planung, Entscheidungsvorlagen, Migration, Betrieb und Ausbau einer ►

► heterogenen Netzumgebung. Das bedeutet, sich durch adäquate Netzplanungs-, Mess- und Dokumentationsverfahren nicht nur abzusichern, sondern aktiv das Radar und Ruder in die Hand zu bekommen und in der Hand zu halten.

Daher mein Aufruf an die Mitgliedsfirmen: Gründen wir jetzt eine Fokusgruppe Ready4Realtime - gestalten wir das Lotsen- und Radarsystem für Realtime-Netznavigation! Das können wir heute schon tun! ■

(Artikel erschienen im TelekomForum Magazin 4/07)

Dirk Heuß Unternehmensberatung
Pohlhausenstraße 4
D-53332 Bornheim

Telekontakte:
Tel.: 02222-9433-0
Fax: 02222-9433-199
Mobiltelefon 0171-2782000
E-Mail: Dirk.Heuss@dhub.de
Homepage: www.dhub.de