



Wir erzeugen Competitive Business Value!

Leistungsangebot für TELCOS und ICT-Systemhäuser





Wir erzeugen Competitive Business Value!

Selbstverständnis: ICT Ende-zu-Ende gestalten!

- Prozess-, Kosten- und Technologieführerschaft durch Ende-zu-Ende-Kompetenz in ICT und in der Cloud sichern!
- Nachhaltigkeit durch Ergebnissicherung und Mediation in kritischen ICT-Projekten!
- Erschließen neuer Budget-Entscheider und Kundenrückgewinnung mit Themen- und Dialogkommunikationsmaßnahmen auf höchstem Niveau!
- Investitionssicherung durch Know how Transfer!

Dirk Heuß PR seit 2003
erfolgreich in ICT-Themen-Dialog und Qualifizierung
im B2B/2C-Bereich.

Dirk Heuß Unternehmensberatung seit 1985
erfolgreich als Management & Business Consultants,
Trainer & Coaches.
Seit 1994 ICT Schwerpunkt!



Konvergenzzentrierte,
prozessuale & technische
Ende-zu-Ende-Kompetenzen
und –Methoden sichern die
Zukunftsfähigkeit unserer Leistungen
für ICT-Lösungen auf dem Weg in die
Realtime-Company und in die Cloud.*

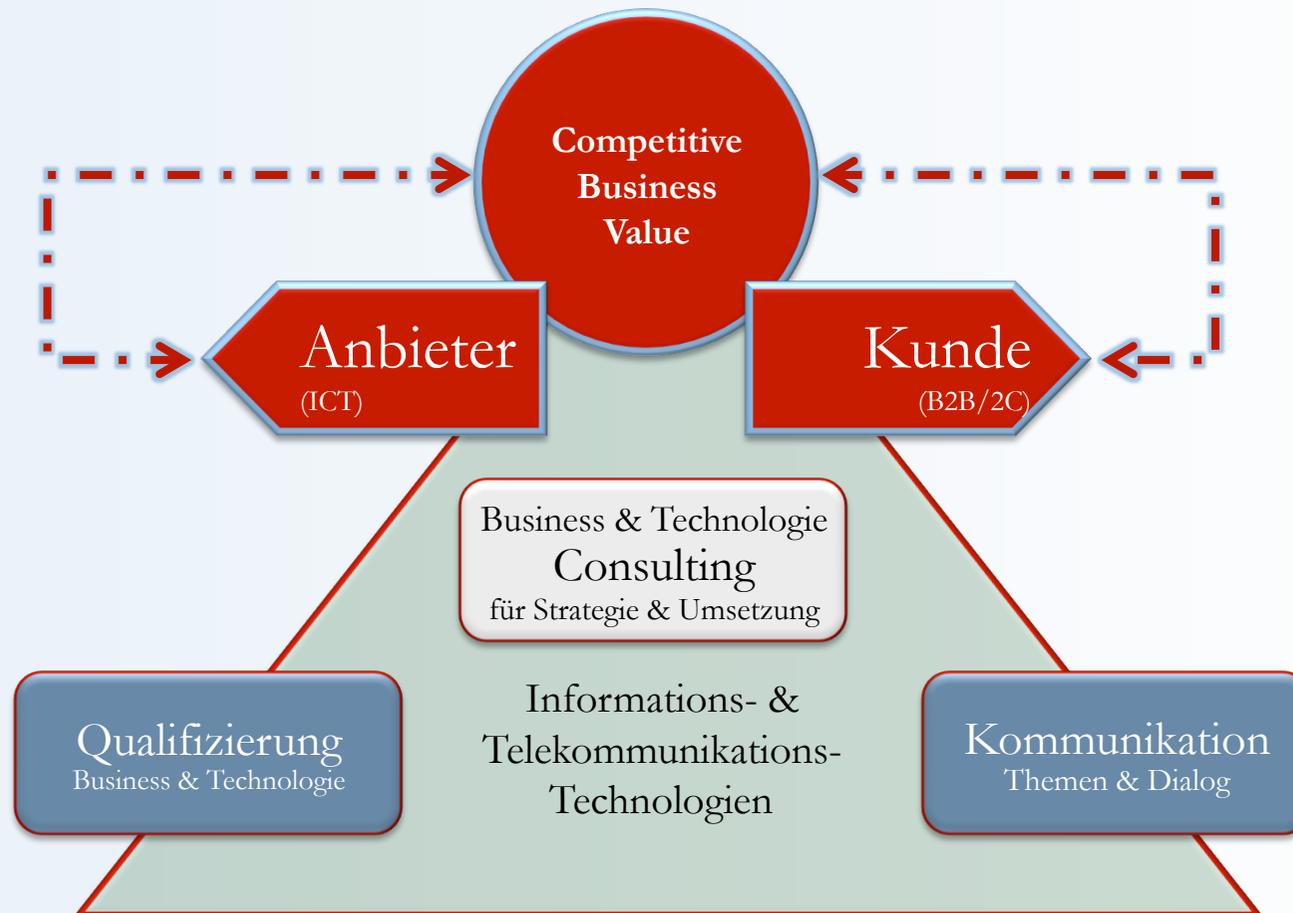
**Competitive
Business
Value**

* pertexo seit 2009 Echtzeit-Lösungskonsortium Ende-zu-Ende



Triple Set der Kompetenzen als Erfolgsfaktor!

Alleinstellung: Referenzierte Triple-Kompetenz in ICT seit 1994!





Unser referenziertes Leistungsangebot!

Know how Transfer für Ihren Erfolg!

Maßgeschneiderte Qualifizierung für Ihre Mitarbeiter:

- Schulung (Kennen)
- Training (Anwenden)
- Workshops (Beherrschen)
- Training on the Job
- Coaching
- eLearning
- eClassroom

Wettbewerbsorientiertes Business Consulting:

- Innovation/Product-Life-Cycle
- Geschäftsfeldstrategie
- Markt- und Trendanalysen
- Portfoliostrategie/Produkt-Marketing und -Vertrieb
- Prozessführerschaft/-management
- Controlling



Maßgeschneidert Kommunikation für Ihre Kunden:

- Einzelkundenworkshops
- Mehrkundenworkshops
- Key Notes
- Sales Guides
- Themen-Zirkel
- Publikationen
- Events
- Branchen-Guides

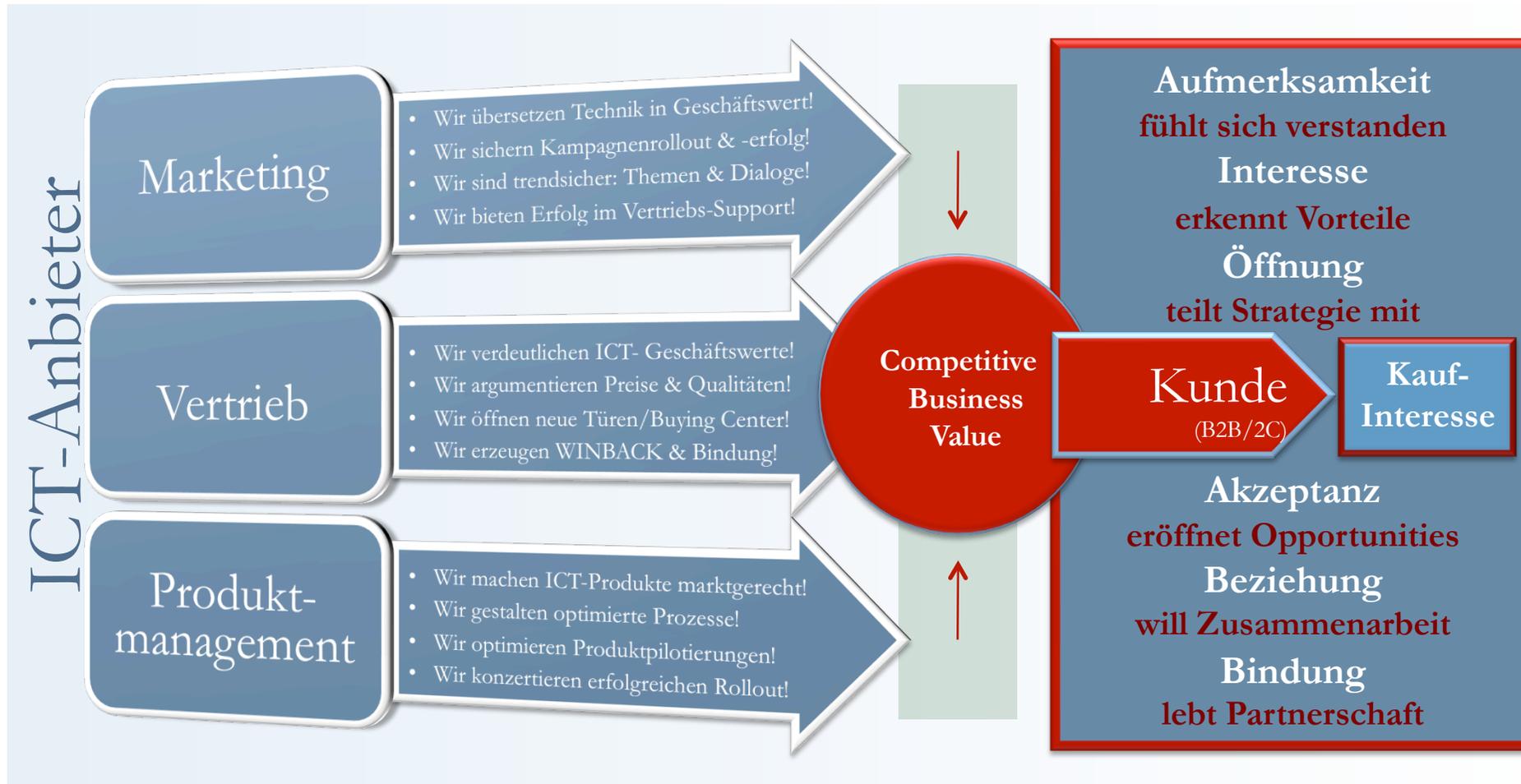
Zukunftssichere Technologieberatung:

- ICT-Strategie
- Prozessautomatisierung
- ICT-Anforderungs- und Realisierungsmanagement
- Ende-zu-Ende ICT-Beratung für Realtime-Enterprises und Cloud Services
- ICT-Netz- und Service-Innovation
- Technologie-Trendspotting
- Kompetenz-Zirkel
- Operationalisierung



ICT-Anbieter & deren Kunden (B2B/2C)

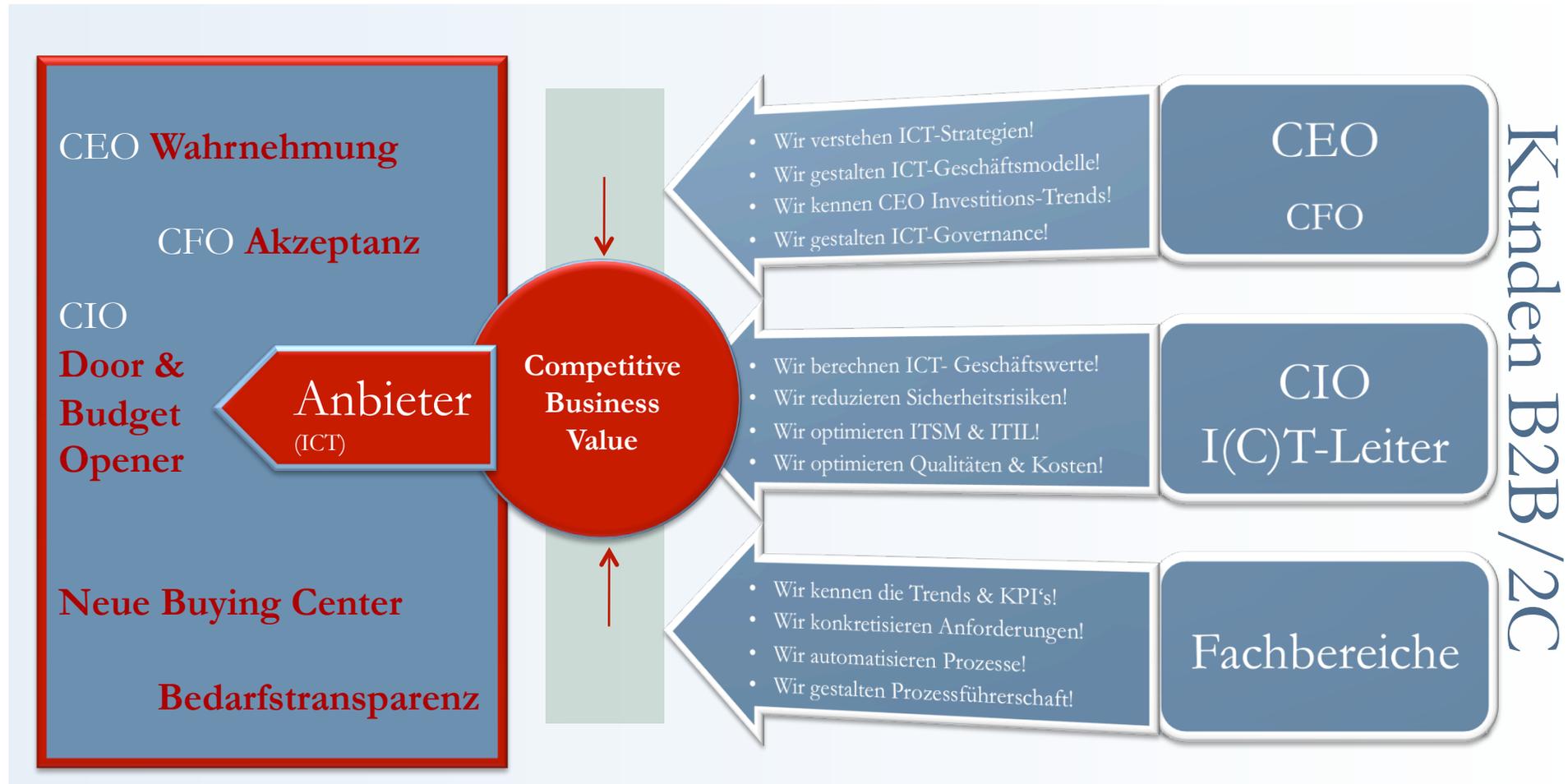
Nutzenargumente WINWIN





Kunden B2B/2C & deren ICT-Anbieter

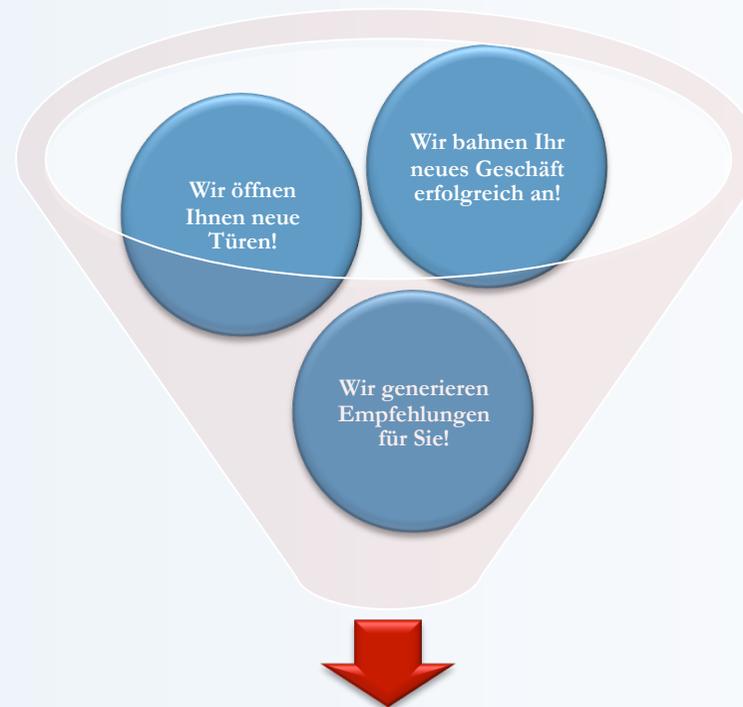
Nutzenargumente WINWIN





Dirk Heuß PR

Nutzenargumente für die Kundenbeziehung!

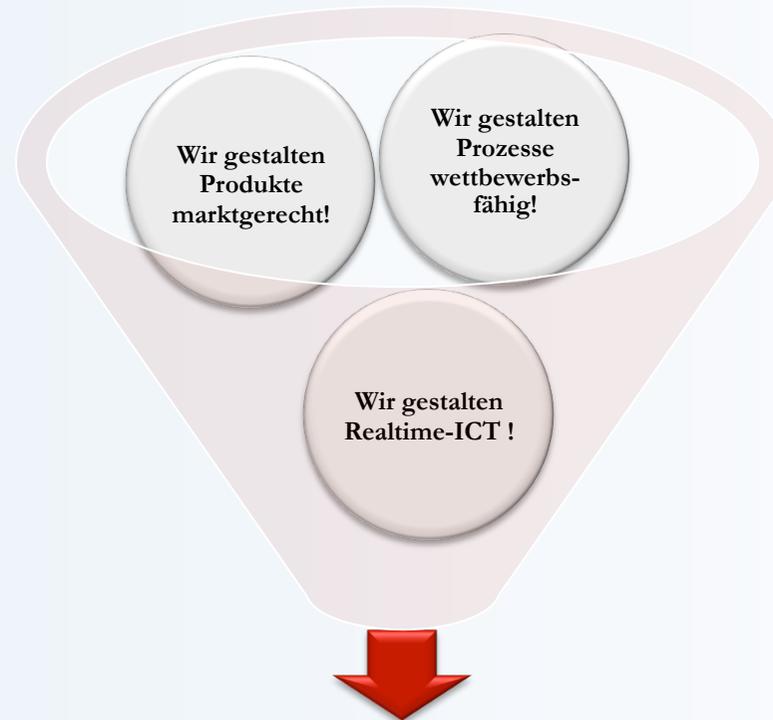


**Wir machen Vertrieb, Marketing,
Produktmanagement und Service erfolgreicher!**



Dirk Heuß Unternehmensberatung

Nutzenargumente für die Geschäftsprozesse!



Wir gestalten Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Produktion & Infrastruktur sowie Service & Betrieb Ende-zu-Ende erfolgreich!

Referenzprojekte



Referenzprojekte (Auszug)

ICT Beratungsprojekte

- Auswahlberatung & Ausschreibungs-Support Unified Communication für Giesecke & Devrient GmbH
- Projektleitung CERBERUS (Datenschutzprojekt) bei DT AG / ZIT
- Ready4Realtime Workshopentwicklung und Durchführung mit Messungen und Analyse
- Programm-Management und Projektleitung Prozesse und IT für Data/IP und VPN-Services im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Produktmanagement und –entwicklung für Multimedia, Data/IP und VPN-Services im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Einführung eines Redaktions-Systems für Software-Dokumentation im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Projektleitung, Prozesse und IT für Managed Services (MoDM, MVoIP und MLAN) im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Portfoliobereinigung im Unterauftrag der TSI System Integration
- Projektsupport Business Access IP im Auftrag der DETECON International GmbH
- Strategische Geschäftsfeld- und Portfolioberatung für diverse System- und Softwarehäuser
- Konzeption Workflow- und Prozesssteuerung VPN-Services im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Fachkonzepte, Lasten- und Pflichtenhefte für Produktabbildung VPN- & Managed-Services im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Rollout-Begleitung internationaler Data/IP-Produkte und Lösungen inkl. Projektsupport im Unterauftrag der DETECON International GmbH



Referenzprojekte (Auszug)

ICT Beratungsprojekte

- Portfoliogestaltung und -bereinigung im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Projektmanagement Betriebsübergang im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Projektleitung und Ressourcenmanagement Standortkonsolidierung im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Change-Management und Prozessoptimierung für ein führendes deutsches Logistikunternehmen im Unterauftrag der procontent AG
- Controlling, Optimierung interner und externer Liefer- und Leistungsbeziehungen eines führenden ICT- Unternehmens
- Business-Cases und Pricing-Modelle in den Bereichen DSL, Data/IP, Multimedia, Dynamic Services u.a.
- 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, Plattformkonsolidierung Multimedia Services
- Mehrjährige Gesamtprojektleitung für ein Online-Bestell- und Bereitstellsystem für Multimediadienste und VPN-Produkte



Referenzprojekte (Auszug)

Marketing Support

- Dialog V2 – Keynote-Vorträge 2010 und Support bei der Veranstaltungskonzeption 2011
- Rolloutbegleitung Deutschland LAN
- Keynote Speaker auf zentralen Kundenveranstaltungen, z.B. Telekomforum
- Produktmarketing für Multimedia, Data/IP, Mobile Solutions, ENX und VPN-Services im Unterauftrag der DETECON International GmbH
- Marktangangskonzepte für diverse Systemhäuser und Carrier
- Wettbewerbsorientierte Sales Guides für 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



Referenzprojekte (Auszug)

Marketing Support

- 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 u.a.
- 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



Referenzprojekte (Auszug)

Vertriebs-Support

- Business Coaching für Key Account Manager der DT GK und T-Systems (ICT-Themen) u.a.
 - IP-VPN
 - Business VoIP
 - Realtime-Anwendungen
 - IT-Produkte und –Lösungen
 - Mobile Solutions
 - Hosting-Lösungen u.a.
- Vertriebs-Beratung diverser Systemhäuser
- Bundesweite Durchführung von VPN-Kunden-Workshops zur konkreten Auftragsgenerierung
- Konzeption & CO-Moderation der BTV-Sendung „Beratender Vertrieb“ Deutsche Telekom AG
- Einzelkundenworkshops B2B
 - Enterprise-Kunden
 - Großkunden-Kunden
 - Mittelstands-Kunden mit hohem ICT-Potenzial
- Mehrkundenworkshops
 - KMU-Kunden



Referenzprojekte (Auszug)

Qualifikationsprojekte

- E-Learning für GL-Vertriebe mit FokusVPN Services
- Trusted Advisor für Key Account Manager der T-Systems Business Services GmbH
- 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 Vertriebssupport
- 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



Referenzprojekte (Auszug)

Qualifikationsprojekte

- 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
- Qualifikation des Vertriebs für Scan-Services der Vivento
- Bundesweite Schulung der GK-Vertriebe auf DSL
- 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
- Weitere Qualifikationsprojekte mit kommunikativen Leistungsschwerpunkten finden Sie bei unserer Dirk Heuß PR.
- Diverse IT-Workshops für T-Mobile, Geschäftskundenvertrieb

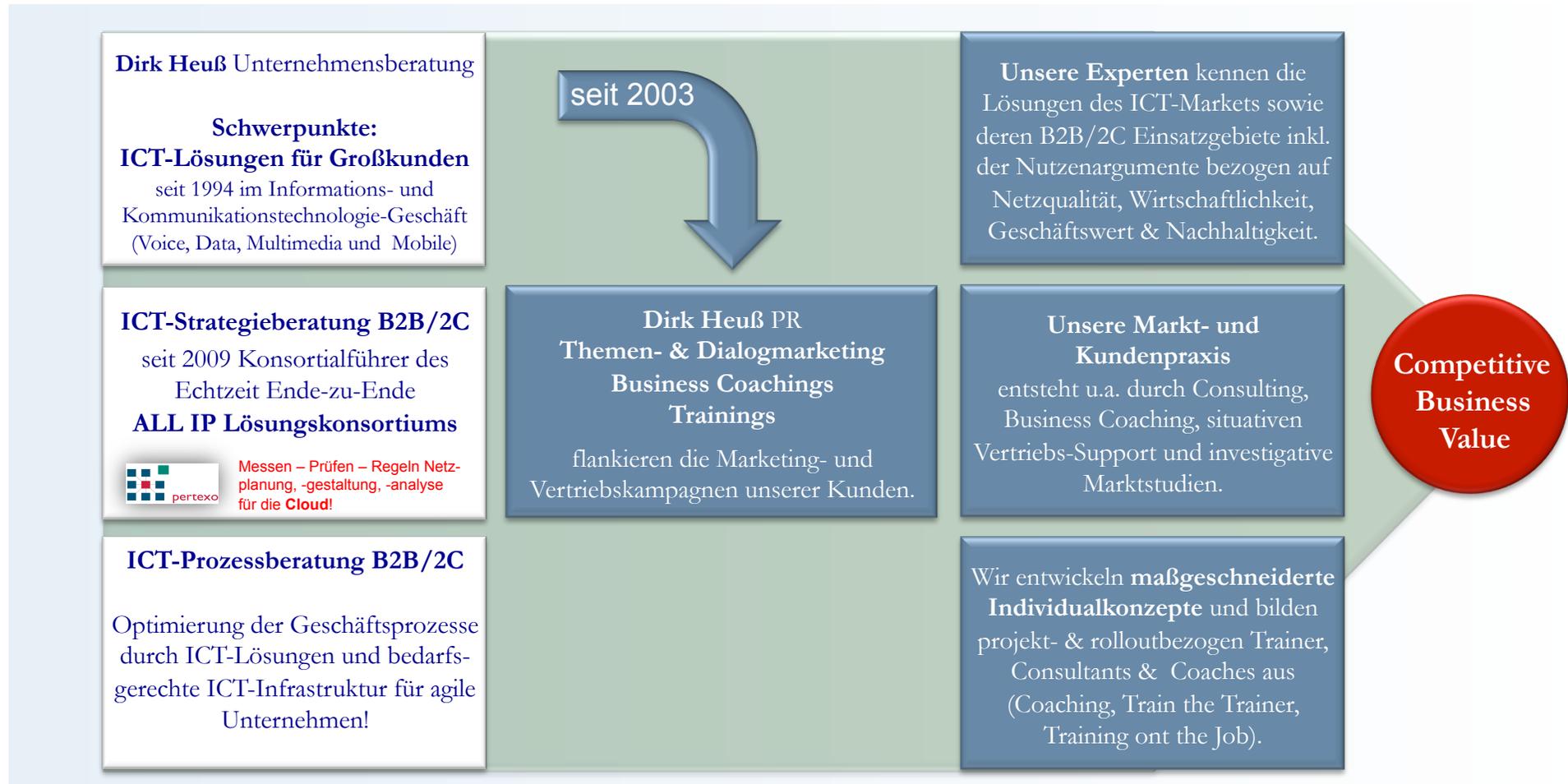


Genese



Die Genese eines Erfolgskonzepts!

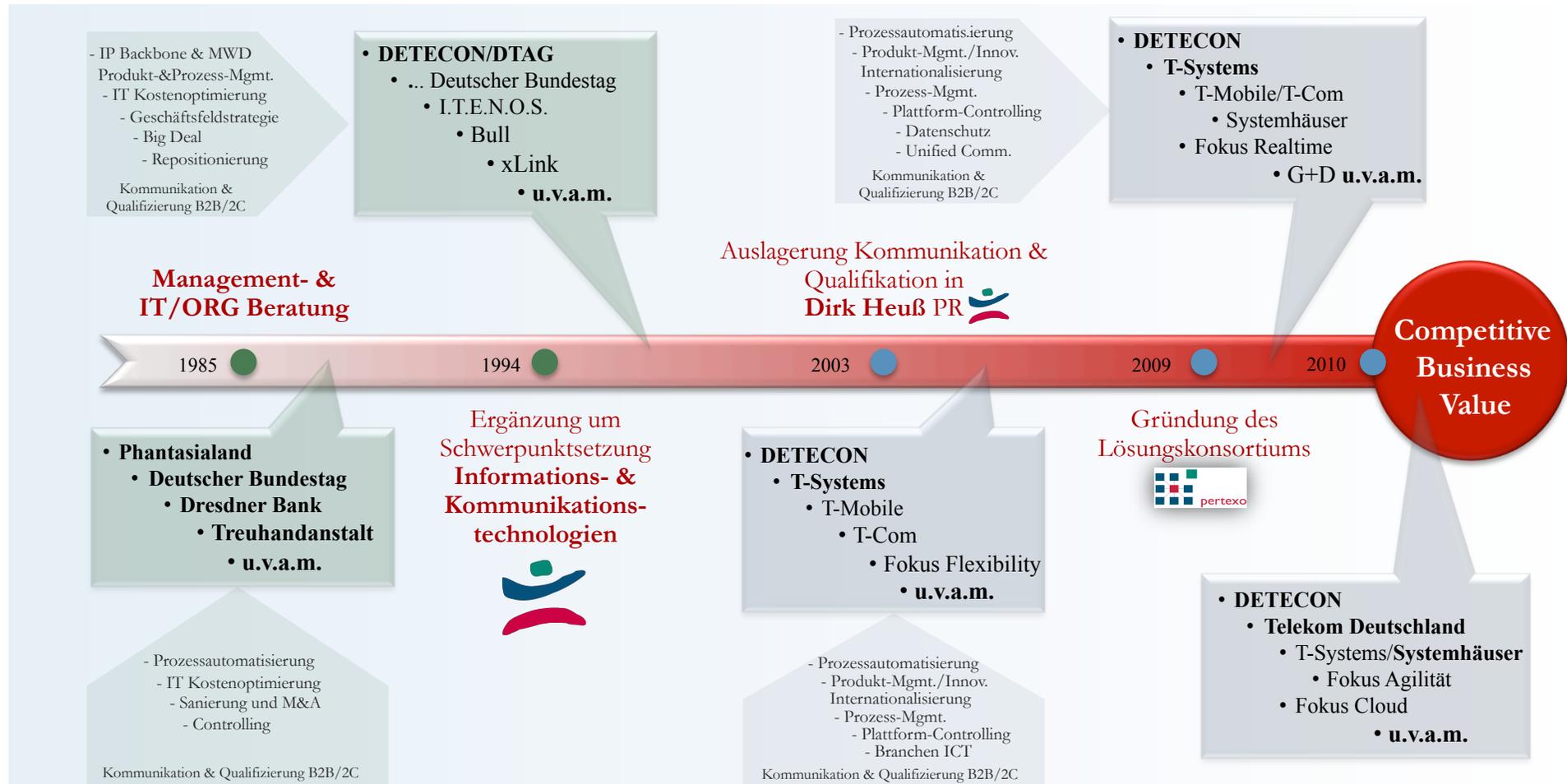
Leistungserbringung und Kompetenzen (Überblick)





Wir erzeugen Competitive Business Value!

Fundament: Ihr Erfolg – unsere gewachsenen Kompetenzen!





Kompetenz-Zirkel ALL IP

Ansprechpartner:

Dirk Heuß, Inhaber Geschäftsführer, Dirk.Heuss@dhub.de, Mobil: 0171-2782000

Heiko Kerp, Mitglied der Geschäftsleitung, Heiko.Kerp@dhub.de, Mobil: 0171-9356000

Jens Kerp, Mitglied der Geschäftsleitung, Jens.Kerp@dhub.de, Mobil: 0171-9351000

Dirk Heuß Unternehmensberatung

Pohlhausenstraße 4

53332 Bornheim

Tel.: 02222-9433100

Fax.: 02222-9433200

Mobil: 0171-2782000

Dirk.Heuss@dhub.de

www.dhub.de

Dirk Heuß PR

Rüingsdorfer Straße 35

53173 Bonn

Tel.: 0228-7481855

Fax.: 0228-7481855

Mobil: 0171-2782000

Dirk.Heuss@dhpr.de

www.dhpr.de



Kompetenz-Zirkel All IP

Schwerpunkte Echtzeit, Qualität, Performance und Sicherheit

