

I. Persönliche Daten

Name, Vorname	Weise, Wolfgang
Erreichbarkeit	Förchenwaldstr. 15 86956 Schongau 0177 / 548 9911 wolfgang.weise@ambition.de
Geburtsdatum	16.09.1960
Ausbildung	Feinpapierkaufmann im Groß- und Außenhandel
Sprachen	Englisch (Vertrags- und Verhandlungssicher in Wort und Schrift); Holländisch

II. Berufserfahrung**Seit 1980 / 28 Jahre**

Aufgabengebiete	Bereichsleitung (Linie) Projektmanagement / Projektleitung Analyse, Konzeption, Organisation Geschäftsprozess-Design und - Implementierung Management auf Zeit Vertragsverhandlungen IT Einkaufsunterstützung
Branchenkenntnisse	Banken (Privatbank & Kreditkarten) Handel Versicherungen (Leben & Kranken) Telekommunikation - Mobilfunk GSM / PCS - Festnetz Corporate Network & Privat- kunden-Markt Reisebüro / Touristik Semiconductor / Halbleiter-Hersteller
Zusatzausbildung	- Internationale Verhandlungsführung (UN, Genf) - Rethorik, Kinesik und Dialektik (MIR Ruhleder) - ITIL Foundation Certificate - Cambridge Business English

III. Leistungsbilanz als Selbständiger Berater

Vom aktuellen Einsatz absteigend sortiert

04 / 2004 bis heuteInfineon AG, dann
Qimonda AG**Vertragsmanager im Bereich IT**Aufgaben:

- **Vertragserstellung und Vertragsverhandlung**
zur Beschaffung / Implementierung von :
 - Software-Lizenzabkommen
 - IT Projekten (Festpreis, T&M)
 - Outsourcing-Projekten (z.B. Indien)
 - Know-How-Transfer (z.B. Taiwan)incl. Enger Abstimmung mit Einkauf
- **Vertragsberatung** der IT-Bereiche
zu Vertragsstrukturen, Umsetzung und Reklamationsmanagement
- **Service Level Agreements (SLA)**
design und Verhandlung, incl. Bonus / Malus Regelung
- **Verhandlungsführung und Repräsentation** von Infineon in internationalen Verhandlungsteams.
- **Kommunikation** über Verträge und deren Chancen / Risiken zur Geschäftsführung
- **Schulung / Training** der Projektleiter über die Zusammenhänge von Vertrag und Projekterfolg

Zusätzliche Detaillierung der Leistungsinhalte „Vertragsmanagement“

- Durchführung von Ausschreibungen und Lieferanten-Auswahl
- Preisvergleich / Abgleich Angebotspreise zu Marktpreisen
- Erstellung und Verhandeln von Vertragsentwürfen einschl. kommerzieller Rahmenbedingungen für
 - Software – Lizenzvereinbarungen
 - Software – Anpassungen (Projekte)
 - Wartung und Fehlerbeseitigungen
 - Abruf- und Kapazitätspool-Vereinbarungen
 - Service Level Vereinbarungen
 - Auslagerungsvereinbarungen bzw. Abspaltung von Leistungserbringern (Outsourcing)
 - Integration von anderen Leistungserbringern (Insourcing)
 - Distributoren- bzw. Wiederverkäufer-Vereinbarungen
 - Angepasste und standardisierte Vertragsentwürfe für die spätere Wiederverwendung
 - Den Schutz Ihrer Investitionen vor unberechtigter Nutzung durch Dritte
- Unterstützung bei der Vertragsverhandlung durch
 - Erstellung der passenden Verhandlungsstrategie und Schulung Ihrer Verhandlungsteilnehmer
 - Bereitstellung von Benchmark- und „Best Practice“ Informationen zum Abgleich mit marktüblichen Konditionen
 - Schnelle und Zielgerichtete Durchführung der Verhandlungen in Ihrem Sinne
 - Erstellung von Risikobewertungen
 - Aufzeigen von Handlungsalternativen zur Risikovermeidung
- Überwachung der Vertragsausführung durch
 - Abgleich der vereinbarten und gelieferten Leistungen und Service Level
 - Schulung Ihrer Mitarbeiter über die wesentlichen Vertragsinhalte
 - Erstellung von Nachweisen für spätere Reklamationen
 - Formulierung von Nachforderungen bei mangelhafter Lieferung der Lieferanten
 - Vorbereitung von Abnahmeerklärungen
- Überwachung der Vertragsbestände durch
 - Aufsummierung der Lizenzen und Nutzungsprofile und somit aufzeigen von „freien Lizenzen“
 - Abgleich von Lizenzanforderungen zu bestehenden SW-Nutzungsrechten
 - Abgleich der tatsächlichen Lieferungen zu den vertraglich vereinbarten Leistungen
 - Überwachung der Vertragslaufzeiten
 - Rechtzeitige Initiierung von Folgeverhandlung und dadurch Vermeidung von Stress-Beschaffungen
 - Initiierung von termingerechten Kündigungen
- Vereinheitlichung von Dokumentationen und Ablagen

11 / 2003 bis 12 / 2003

Bayer AG
Leverkusen

**Managementberatung für den
Konzernbereichsleiter BBS-Logistik**Aufgaben:

- **Strategische Beratung** zur künftigen Ausrichtung: Interne MA versus Externe MA;
- Durchführung einer **Marktstudie** zur Evaluierung aktueller Marktpreise für externe Mitarbeit bzw. Festpreis-Angeboten für IS-Dienstleistungen;
- **Ergebnispräsentation** der aktuellen Marktsituation und Empfehlung der weiteren Vorgehensweise zur Beschaffung von IS Ressourcen.

11 / 2001 bis 10 / 2003

RS Components
Frankfurt

**Manager auf Zeit als
Leiter IS**Aufgaben:

- Gewährleistung des EDV-Regelbetriebes (Host, Server & PC's)
- **Einführung von Prozessen** zur SW-Entwicklung, Produktionsüberleitung und zum Produktionsbetrieb;
- **Einführung von ITIL** und den damit verbundenen Prozessen für Service Support, Service Delivery und Demand Management;
- **Projektmanagement** zur Einführung eines neuen Warehouse-Management Systems;
- **Einkauf von Beratungs- und SW-Entwicklungs-Dienstleistungen**
- Abstimmung & Umsetzung der europaweiten Gruppenvorgaben (Prozesse, Regeln, Ansprechp.)
- Vertretung der deutschen IS-Interessen in **internationalen Konzern-Gremien**;
- Administration, Personalführung;
- **Neu-Strukturierung** der IS-Abteilung mit internationaler Ausrichtung. (Umstellung auf Europa-Support).

Verantwortungsbereiche:

- Personalverantwortung > 13 MA (intern + extern);
- Steuerung der externen Unternehmen;
- Budgetverantwortung;
- Vertragsverhandlungen;
- Zeichnungsberechtigung.

07 / 2000 bis 08 / 2001

FirstMark Communications,
Hannover

**Manager auf Zeit als
Leiter Billing/IT**

Aufgaben:

- Initiierung, Konzeption und Überwachung von diversen System-Implementierungsprojekten für Billing, BSS-Systeme und OSS-Systeme;
- **Verhandlungsführung** mit internationalen **System-integratoren**;
- Einkauf von **Beratungsdienstleistungen**, Abschluß von **Rahmen- und Detailverträgen** mit **nationalen und internationalen Beratungshäusern**.
- Sonder-Aufgaben für die **Europa-Organisation** im Bereich Verträge;
- Vertretung der deutschen Landesgesellschaft in internationalen **Konzern-Gremien**;
- Administration, Personalführung.

Verantwortungsbereiche:

- Personalverantwortung > 20 MA (intern + extern)
- Budgetverantwortung;
- Vertragsverhandlungen;
- Zeichnungsberechtigung.

04 / 1999 bis 06 / 2000

Leiter Testzentrum Jahr2000

GZS, Frankfurt

Aufgaben:

- Planung, Implementierung und Betrieb eines Testzentrums zur Bereitstellung der notwendigen System-Infrastruktur zur Durchführung von Jahr2000-Test's.
- Realisierung auf den Plattformen MVS OS/390, AS/400, RS/6000, Tandem, NT-Serverpark
- MA-Planung, Beschaffung von externen Ressourcen;
- Test der **Transaktionsplattform** (spezielle HW- und SW-Umgebung)

GZS, Frankfurt

Teilprojektleitung "Multi Acquiring"
im **Bankenbereich** (Schnittstelle)

Aufgaben:

- Erweiterung von 12 Anwendungen um die Mandantenfähigkeit,
- Leitung der gesamten AE-Aktivitäten mit bis zu 35 MA,
Dauer: 6 Monate

IV. Leistungsbilanz als Angestellter

Absteigend sortiert

per 15.06.1998 bis 31.3.1999

o-tel-o, Köln
vorher Vebacom

Übernahme der **Bereichsleitung** "Business Support Systeme"
Unternehmensintern ist der Bereich Business Support Systeme (BSS) der interne DV-Dienstleister zur Bereitstellung der entsprechenden Applikationen von der Aufnahme und Konsolidierung der Anforderungen über die Implementierung der Lösungen bis hin zum operativen Betrieb.

Konzern-Interne Abstimmung der Dienstleistungen und **Preisfindung / Preisvereinbarung** für hausinterne **Verrechnungspreise** und externe Marktpreise.

per 01.10.1996

im gleichen Unternehmen
Vebacom, Köln
vorher Fa. LION

Projektmanager zur Einführung eines CC&B-Systems bei einem Schwesterunternehmen.

01.07.1995

LION, Köln

Produktmanager beim Lieferanten der Administration und Customer-Care- & Billing Software;

- **Marktbeobachtung** für Billing-Systeme & **Dienstleistungen**;
- Konzeption für **Markteintritt**, **Kundenaquise** und

15.11.1993 bis 30.06.1995
E-Plus Mobilfunk, Düsseldorf

Projektleiter der Bereiche
Administration und Customer-Care
(ABC-Billing-Projekt).

01.10.1986 bis 30.10.1993
AGS
Köln

Projektleiter / Consultant
bei einem Beratungsunternehmen,
im **Bankenumfeld**, z.B. bei
Sal. Oppenheim, Köln, beim SBV,
Frankfurt, oder der HEK, Hamburg

01.04.1980 bis 30.09.1986
Kienzle Datensysteme,
Köln

Mitarbeiter bei diversen IT-**Beratungs-**
unternehmen als Projektmitarbeiter
bzw. als Projektleiter.

01.09.1977 bis 31.03.1980
Fa. Poensgen & Heyer,
Frechen b.Köln

Ausbildung als Feinpapierkaufmann
im Groß- und Aussenhandel;
Abschluß mit **Kaufmannsgehilfenbrief**.

Schongau, den 1.8.2008

Wolfgang Weise