

REINHARD NEUMANN

Geschäftsführer

Contact Information:

✉ reinhard.neumann@deitcon.de

☎ +49 151 598 598 17

🌐 <https://www.deitcon.de>



Beratungsschwerpunkte:

Restrukturierungs- / Transformationsprojekte; Business Development; Organisationscoaching; Contractmanagement; Interim-Management

Kompetenzen:

Mehr als 30 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Managementpositionen als Bereichsleiter, Geschäftsführer, Vorstand. Nachgewiesene Erfolge in den Bereichen Business Development, Transformation / Changemanagement, Service Delivery Management.

Zertifizierter Mediator – Vertragsmanagement

10 Jahre politisches Engagement - Fraktionsvorsitzender

Ausbildung / Skills:

Studium der Betriebswirtschaft (Diplom Kaufmann); Managementkurse IMD-Lausanne und ESMT-Berlin; Zertifizierter Mediator; Agile Coach; Design Thinking Practitioner

Berufliche Tätigkeiten (Auszug)

T-Systems International GmbH

07/2017 – 12/2023

04/2010 – 06/2017

Funktion / Aufgaben / Relevante Projekte

Head of Presales Germany

Verantwortung für alle Vertriebsaktivitäten „Digital Solutions“ im Marktsegment Germany.

Fokusthemen „Financial Services“:

- Legacy Application Modernization / Cloud Migration
- Hyperautomation; IT-Service Management
- Data Space / Data Analytics
- ESG Reporting

Entwicklung dedizierter „Solutions“ und „Go to Market Strategien“:

- zFuture – Mainframe Modernization für Banken und Versicherungen – Cloud Migration Framework
- MVP- Rehosting „Software Defined Mainframe“
- ITSM G2M „Service Now“
- Hyperautomation „IT_Service Prozesse“
- ESG-Advisory Board – Data Space

Head of Delivery Management

Verantwortung für das gesamte Projektgeschäft (AM; AD) inkl. aller IT-Service Prozesse. (Incident-, Problem-, Changemanagement – ITSM-Prozesse).

Kundensegmente:

- Public, Health, Retail, Financial Services

Horizontales Portfolio (T-Systems; Telekom IT)

- Testing Services, Enterprise Information Management Solutions, BI / Data Analytics

Fokusthemen „Financial Services“

- IT-Service Management
- Enterprise Information Management Solutions

Geschäftsführer

Gesamtverantwortung für alle Beratungssegmente

Beratungsprojekte „Financial Services“:

FinanzIT / Finanz Informatik (2006-2010):

- Konzeption eines Daten-/Kennzahlenmodells als Grundlage für IT-Kosten Benchmarks und für ein ganzheitliches IT-Controlling.
- Entwicklung eines Analyse Tools zur IT-Prozesskostenoptimierung durch einen effizienten Einsatz der IT.
- Programmmanagement: „Strategische Kundenführung (SKF)“;
- Entwicklung und Pilotierung eines „Account Plans“ als zentrales Instrument der Kundenführung/Vertriebssteuerung und „Informationsdrehscheibe“ für alle Liefer- und Leistungseinheiten.
- Konzeption von Szenarien zur Vereinheitlichung/Standardisierung der Institutsinfrastruktur. (Serverzentralisierung, Institutsnetze, Arbeitsplatztypen, SB).
- Zusammenführung der unterschiedlichen Produkt- und Leistungsangebote zu standardisierten Leistungsbündeln/Services.
- Redesign Basisanschluss inkl. Produktkalkulation und Business Case.

Finanzdienstleistungsinstitute:

- Entwicklung der PKO© - Methodik: Methoden-Framework zur Analyse und Bewertung von IT- und Prozesskosten.
- Durchführung von IT- und Prozesskostenanalysen/ Benchmark-Analysen in 30 Sparkassen.
- Entwicklung Migrationskonzept „GoTo OSPlus – Optimierung der Vertriebsprozesse mit und durch OSPlus“.
- Entwicklung eines Strategiepapiers „Mehrwertdienste im Stationären Vertrieb“ für einen Sparkassen-Dachverband.
- Konzeption eines „Methoden-Baukastens“ (Pilot) zur Analyse und Bewertung der „dezentralen IT- und Prozesskosten“ für ein RZ im Genossenschaftlichen-Sektor.
- Ausschreibungsmanagement für eine Privatbank: Outsourcing aller IT-Infrastruktur Services.
- Optimierung der Einkaufsprozesse für eine Wertpapier-Servicebank.
- Begleitung „Due-Dilligence“ Prozess zur Übernahme einer IT-Service Tochter eines Finanzdienstleisters

Geschäftsführer

Gesamtverantwortung für das Geschäftsfeld IT-Services innerhalb des FinanzIT Kooperationsverbundes sowie Bereichsleiter IT-Services für die FinanzIT GmbH.

- Sanierung der hoch defizitären „Outsourcingverträge“.
- Komplette Überarbeitung des Geschäftsmodells und der Wertschöpfungskette
- Implementierung eines Kennzahlensystems zur Steuerung und Controlling des IT-Services Geschäfts.
- Aufbau einer dedizierten IT-Services Vertriebs- und Consultinggruppe.
- Gewinnung von 12 Neukundenverträgen (Outsourcing IT-Services).
- Erfolgreiche Abwicklung/Migration aller Verträge in 2005/2006
- 01/2005 Ausgründung Consulting Bereich „IT-Services“ in die DEITCON GmbH.

Atos Origin GmbH

07/2001 – 01/2002

Plenum AG

07/2000 – 06/2002

debis Systemhaus GmbH

10/1998 – 06/2000

**Siemens Nixdorf Informations-
Systeme AG**

10/1993 – 09/1998

01/1991 – 09/1993

04/1987 – 12/1990

Sector Manager Central Europe

Gesamtverantwortung für alle Atos Origin Geschäftsbereiche im Marktsegment Financial Services.
Länder D, A, CH, PL, H, CZ.

Mitglied des Vorstands

Gesamtverantwortung für Vertrieb und Marketing der plenum Gruppe. Im Einzelnen für die Geschäftsfelder: plenum institute, plenum management consulting, plenum systems, plenum new media sowie plenum new venture.

Leiter Branchenzentrum Banken (Vice President)

Gesamtverantwortung für alle debis Systemhaus Geschäftsbereiche im Branchensegment.

Bereichsleiter Banken

Gesamtverantwortung für alle Siemens Nixdorf Geschäftsbereiche im Branchensegment inkl. Core Banking Solution „Kordoba“.

Koordination Aufbau „Neue Bundesländer“

(Assistent des Vorstands)

Verantwortung für die Treuhand und DVZ

Trainee / Consultant / Senior Consultant

Einführung ERP-System „Comet“; Zahlungsverkehr und Baufinanzierung