

# **VITA, SKILLS & PROJEKTERFAHRUNGEN**

**THORSTEN KOTH**

<b>SEITE 2</b>	<b>VITA &amp; SKILLS</b>
<b>SEITE 3</b>	<b>PROJEKT STENOGRAMM</b>
<b>SEITE 4</b>	<b>DETAILS</b>
<b>SEITE 5-6</b>	<b>PROJEKT ERFAHRUNGEN</b>

## THORSTEN KOTH

Nach Kindergarten, Schule, Grundwehrdienst und Universität folgten fast zehn Jahre als geschäftsführender Gesellschafter eines mittelständischen IT-Unternehmen in Hannover.

Mit diesen Erfahrungen im Gepäck, sowie auch wegen privater Umstände, entschloss ich mich, Mitte 2007 weitere Erfahrungen zu sammeln, verließ das Unternehmen und schlug neue Wege ein.

Nach einem kurzen Ausflug in eine ganz andere Branche – die Versicherungswelt –, kehrte ich dann in die IT-Welt zurück und begleite seit dem Unternehmen unterschiedlichster Größe in vielen Fragen, nicht nur rund um die IT, sondern auch zu strategischen Themen, sowie des Coachings und Trainings der Mitarbeiter.

Immer häufiger spielt die jahrelange Erfahrung in den unterschiedlichsten Bereichen eine Rolle und es zeigt sich, dass Erfahrung und Netzwerk ein starkes Fundament für das tägliche Handeln bilden.

## VITA

1991	Abitur
1992	Beginn Studium Bauingenieurwesen
1994	Beginn Studium Wirtschaftswissenschaften
1997	Gründung der mktec EDV-Lösungen, später mktec GmbH
2006	Ausstieg aus der Geschäftsführung, später Ausstieg aus der Gesellschaft
2007	Start als Berater mit der Thorsten Koth Consulting

2023 / 2024

## Logistikunternehmen

**Neugestaltung und Verhandeln sämtlicher Microsoft Verträge für rund 30.000 User.** Mit dem Ziel, 2030 der digitalisierteste Logistikdienstleister der Welt zu sein, bedarf es auch einer Neugestaltung sämtlicher Microsoftverträge.

2023

## IT-Großhändler

**Evaluierung einer B2B Cloudplattform zur Vermarktung von Business Lizenzen als Subscriptions.** Im Zuge des Wandels hin zu Cloudlizenzen galt es zu prüfen, ob der Vertrieb von Microsoft Business Lizenzen für das Unternehmen ein profitables Geschäft darstellen könnte.

2022 / 2023

## Weltweit produzierendes Unternehmen

**Einführung von Microsoft Teams Telefonie weltweit zur Ablösung der lokalen Telefonanlage.** Im Zuge der neuen Arbeitsplatz Strategie stand die Einführung von Microsoft Teams auf der Agenda. Um die volle Bandbreite ausnutzen zu können, folgte dann auch die Umstellung auf Teams Telefonie weltweit.

2022

## Führende Deutsche Krankenkasse

**Lizenzberatung im Zuge des Renewals des Enterprise Agreements.** Bedarfsermittlung der benötigten Lizenzen, inklusive Konsolidierung der Lizenzen. Gleichfalls Abstimmung mit den Microsoft Account Manager ob der Gestaltung des Vertrages.

2021 / 2022

## Traditioneller Schmuckwaren Einzelhändler

**Erprobung, Einführung sowie Optimierung von Microsoft Intune (Microsoft Endpoint Manager).** Erstellung einer Testumgebung, Optimierung der bestehenden Intune Umgebung für rund 800 mobile Endgeräte, Konfiguration der Clientumgebung, sowie vorbereitende Arbeiten für den Start von Autopilot.

2021

## Führender Onlineanbieter der Textilbekleidung

Betrieb und Support der Mail Umgebung mittels **Exchange / Exchange Online, O365 Migration / Integration** einer Domäne in die bestehende Umgebung nach Übernahme der Firma. Betreuung des Digital Workplaces, Umstieg und Inbetriebnahme **Endpoint Manager, Deployment der Clients, Erprobung von Microsoft Intune**

2020 / 2021

## Führender Lebensmitteldiscounter in Deutschland

Anfangs Einführung von **MS Teams (Management mit Intune / Conditional Access)** Europaweit, danach strategische Beratung zur **Cloudnutzung (AD-Einführung / Azure / Microsoft Intune)**, sowie Aufbau des **Digital Workplace mit M365 (OneDrive, SharePoint).**

2019

## Führende Hypotheken Banken in Deutschland

**Projektleiter** für den Bereich **Roll-Out** und **Mitarbeiterschulung** nach Umstieg auf **Windows 10** sowie Verwaltung der Devices mit **MS Intune**, anschließend als **Retirement Manager** im Softwareumfeld im Einsatz zwei fusionierender Banken



**2018 / 2019**

**Bundesweiter Energiedienstleister**

**Einführung** und **Roll-Out** von **Surface Hub Devices** mit gleichzeitiger Nutzung von **MS Teams / OneDrive** unter Verwendung von **MS Azure / MS Intune**

**2016 & 2017**

**Führender familiengeführter PC-Hersteller aus Deutschland**

Kompletter Support im Bereich der Microsoft Themen rund um **Office 365 (OneDrive, SharePoint)** – Lizenzschulungen, Sales- und Projektsupport bei den Partnern vor Ort. Einführung von **MS Azure / Autopilot / MS Intune**.

**2010 – 2016**

**Weltweit agierender PC Hersteller**

Unterstützung im gesamten Microsoft Segment – Sales & Projekt Support der internen Mitarbeiter, aber auch bei den Partnern. Schwerpunkt Lizenzierung, Technologie Transfer im Bereich O365 / Azure

## DER ALLTAG

Wenn das Wort Alltag oftmals eher als ein Synonym für wenig Spannendes steht, gestaltet sich mein Alltag alles andere als langweilig – viel besser beschreibt das Wort Abwechslung den Alltag.

Grundsätzlich beherrschen drei Arten von Arbeit immer wieder meinen Alltag – **strategisch & technisch** oder **trainierend & coachend** oder **vertrieblich & verkaufend**.

Stehen **Trainings oder Coachings** auf dem Tagesprogramm, dann besteht die tägliche Arbeit oft einfach nur in der **Reflexion**. Dem Gegenüber helfen, sich aus einer anderen Perspektive zu sehen.

Steht die Rolle des **Projektleiters oder Consultant** im Kalender, bedeutet dieses, **fokussiert, klar** und **transparent** das Ziel im Auge zu behalten. Unvorhergesehene Unwägbarkeiten zu meistern, aber auch das Team nicht zu verlieren. Pünktlich zu liefern.

## DIE SKILLS

Arbeiten in internationalen Teams sowie Projekten bedeutet auch immer, mindestens die **englische Sprache** zu beherrschen – dieses kann ich bestätigen.

Technisch gehören die **Microsoft Lösungen** für den Client (Windows Versionen sowie Microsoft Office Editionen) als auch für den Server (Windows- und Office Server) zum guten Repertoire. Ebenfalls auch die entsprechenden Cloudlösungen **Microsoft 365** oder **Microsoft Azure / Microsoft Intune** oder ganz neu Windows as a Service.

Daneben zählt das **Software Asset Management** zu meinem Portfolio. Neben der Ausbildung von Lizenzconsultants, gehören Lizenzberatungen sowie die Durchführung von SAM-Projekten bei Kunden auf der Tagesordnung.

Im **Sales- oder Coachingbereich** bringe ich mehr als 20 Jahre Erfahrung in den unterschiedlichsten Branchen und Segmenten mit. Im Grunde zählen hier aber auch oft die gleichen Regeln – Transparenz, Ehrlichkeit und Authentizität. Dieses verbunden mit einer gewissen Portion Ehrgeiz führt oft zu erfolgreichen Abschlüssen.

## DAS FAZIT

Eher **Generalist** mit großem Spektrum und Weitblick als Spezialist auf kleinem Raum. Fokussiert, zielgerichtet & Teamplayer, aber auch nicht abgeneigt, unbequeme Äußerungen zu tätigen. **Klar, ehrlich und unpolitisch** – mit großem Willen und viel Ausdauer & Ehrgeiz versehen.

## STENOGRAMM

### Geburtstag

10.09.1971

### Sprachen

Deutsch (Muttersprache)  
Englisch

### Familie

alleinerziehender Vater, Sohn Simon, 19 Jahre

### Erfahrungen

Senior

### Qualifikationen

Microsoft Senior Sales & License Consultant (MCP),  
exMVP (Microsoft Most Valuable Professional Tablet PC)

### Einsatzbereiche

Business Development, Consultant, Projektleiter,  
Trainer, Coach, Keynotespeaker, Referent

### Tätigkeitsschwerpunkte

Consultingleistungen für internationale und nationale  
Hersteller (Hardware & Software)

- **Online Damenbekleidung Deutschland:**  
Mailumgebung **Exchange / Exchange Online**,  
Migration einer Domäne, **Microsoft Endpoint  
Manager & Microsoft Intune**, sowie **Modern  
Workplace**.
- 
- **Lebensmitteldiscounter Deutschland:**  
Europaweite Einführung von **Microsoft Teams**,  
sowie anschließend strategische Beratung in der  
**Cloud Nutzung**, sowie des **Modern Workplace**.
- 
- **Hypothesenbank Deutschland:**  
Einführung von Windows 10, sowie Merger zweier  
IT-Welten zu einer neuen, im Anschluss Ablösen  
alter Software.
- 
- **Microsoft:** Windows Client, Tablet PC, Surface &  
Surface Hub, Microsoft Office, Microsoft Office 365,  
Skype for Business, Lizenzen, SAM, etc.
- 
- **Dell:** Microsoft BDM, Projektsupport, Consulting,  
SalesSupport & Training, Lizenzvertrieb &  
Verhandeln von Lizenzverträgen
- 
- **Lenovo:** Strategische Beratungen, Trainings
- 
- **Wortmann AG:** Komplettes Microsoft Portfolio,  
Partner Support, Projektleitungen, SAM
- 
- **Bluechip, Wipro, T-Systems:** Microsoft Portfolio  
Consulting
- 
- **Mittelständische Unternehmen:**  
Implementierung neuer Software, sowie  
Infrastrukturupgrades, Client RollOuts

## DIE DETAILS

### Branchenkenntnisse

- Industrie
- Tourismus
- Telekommunikation
- Dienstleistung
- Handel, Banken & Versicherungen
- Öffentlicher Dienst
- KMU & Konzerne

### Betriebssystemkenntnisse

- Windows Client
- Windows Server
- Microsoft Intune & Azure

### Backofficesysteme

(Datenbanken, Messaging,  
Webtechnologien,  
Systemmanagement)

- Generalist, mit langjährigen Projektleitererfahrungen, Microsoft Cloud Development

### Applikationskenntnisse

(Anwendersoftware, wie z.B.  
Officeapplikationen, ...)

- Komplettes Microsoft Office System
- Microsoft Office 365 / BPOS
- Standardapplikationen (Adobe, Netviewer, Teamviewer, etc.)

### Lizenzconsulting

- Seit über fünfundzwanzig Jahren Lizenzconsulting, hierbei die Bereiche umfassend:
  - Lizenzanalysen, SAM
  - Lizenzbeschaffungsberatung / Auswahl / Lizenzprogramme
  - Schulung & Training von Sales Kollegen
  - Projektsupport & Consulting

### Methoden / Standards / Techniken

- Projektmanagement
- Anforderungsmanagement
- Risikomanagement
- Qualitätsmanagement
- Vertriebssteuerung / SalesSupport

### Referenzkunden

- Microsoft Deutschland GmbH
- Dell Deutschland GmbH
- IBM Deutschland GmbH / Lenovo Deutschland GmbH
- Siewert & Kau, Wortmann AG
- Wipro Deutschland
- Wacom Europe GmbH
- Samsung Deutschland GmbH
- Fujitsu Siemens Computer - ehemals
- Hewlett Packard GmbH
- eine Vielzahl von KMU aus der Region Hannover