



## Kontakt Daten

Frank Wichmann  
ITK-Standort Karlsruhe  
Baden-Württemberg

Mail: [wichmann@email.de](mailto:wichmann@email.de)  
Internet: [www.frankwichmann.com](http://www.frankwichmann.com)

## Profil:

Die Beratung Frank Wichmann ist spezialisiert auf das Produkt- und Prozessmanagement für Internet-Mehrwertdienste – insbesondere für kostenpflichtige Services – und die damit verbundene Durchführung von Projekten.

Bei der Beteiligung an neuen Produktideen und bei der Übernahme von neuen Mandaten stehen die Konzept- und Strategie-Entwicklung und das notwendige Anforderungs-, Projekt- und Prozessmanagement im Fokus der Beratungsleistung.

Darüber hinaus übernehmen wir für Sie zuverlässige Interimsmanagement-Verantwortung mit kurzen Ramp-Up-Phasen. Wir beraten Sie gerne bei der Besetzung der vakanten Positionen und sorgen für eine umfassende und reibungslose Übergabe.

Über unseren Business-Hintergrund und das Management in verantwortlichen Positionen bei führenden ITK-Unternehmen profitieren Sie von über 12 Jahren Online-Expertise, Analyse- und Konzeptstärke, Kreativität, Führungserfahrung und den Blick fürs Ganze – wir vernetzen Ihre Ideen und Strategien!

## Beratungsschwerpunkte:

- **Produkt-, Prozess- und Projektmanagement** für digitale Mehrwertdienste, Paid-Services, Internetportale, Social/Business Networks, mobile Applikationen, Kommunikationsservices, eCommerce-Units und CRM-Bereiche.
- **Vertriebsmanagement** und **Business Development** im Direkt-Marketing (on-/offline), Konzeption von Vertriebs-, Reporting- und Controlling-Systemen, Key-Accounting, Partner- und Kooperationsmanagement.
- **Interimsmanagement** und Besetzung von Vakanzen in den Bereichen Neue Medien und ITK.
- **Strategische Beratung**, Konzeptentwicklung, Erstellung und Bewertung von Businessplänen.

## Projekte:

07/2010 bis heute	<p><b>United Internet Dialog GmbH, Interimsmanagement &amp; Beratung, Karlsruhe/München</b></p> <p>Entwicklung der Vertriebs- und Produktstrategie für den Digitalen Dialogmarketing-Spezialisten. Business Development, Projekt- und Produktmanagement für digitale Kommunikationsprodukte. Z.B. Konzeption und Umsetzung für eReader-Anwendungen (web &amp; mobile), Kreation von Dialogservices für den neuen Kommunikationskanal De-Mail.</p>
01/2010 bis 06/2010	<p><b>RaCon Unternehmensberatung GmbH i. Gr., Beratung im Bereich Dialog-Marketing, Karlsruhe</b></p> <p>Als Mitglied eines Experten- und Berater-Teams (extern) verantwortlich für Produktmanagement, Konzept, Strategie und Gründung eines neuen Digitalen-Dialog-Anbieters.</p>
12/2008 bis 05/2009	<p><b>Karlsruher Institut für Technologie (KIT), Bereich Innovationsmanagement &amp; Ausgründung, Karlsruhe</b></p> <p>Verantwortung für die strategische und konzeptionelle Beratung von Ausgründungsprojekten aus den Umfeldern Forschungszentrum und Technische Universität Karlsruhe.</p>
07/2008 bis 12/2009	<p><b>1&amp;1 Internet AG, Bereich Entwicklung New Application Products, Karlsruhe</b></p> <p>Verantwortung als Interimsmanager für die Produktentwicklung eines innovativen Cockpits „Navigator“ als Erweiterung der E-Mail-Dienste von WEB.DE und GMX (über 25 Millionen Nutzer). Optimierung der portaleigenen Applikationen, Kooperations- und Partnermanagement für die Top20 Social/Business Networks (z.B. Facebook, VZ-Gruppe, Badoo, XING).</p>
04/2007 bis 09/2007	<p><b>United Internet Media AG, Bereich eCommerce Conversion Business, Karlsruhe</b></p> <p>Verantwortung als Leiter der Unit Mediasales Conversion Business für die Konvertierung von Portalnutzern in neue Vertragsverhältnisse der B2B-Kunden. Geschäftsmodell basierte auf speziellen Angeboten mit einer exklusiven Extraprämie für die Portalnutzer. Vertriebskooperationen mit Marktführern.</p>

## Projekte:

<p>12/2001 bis 03/2007</p>	<p><b>WEB.DE AG (später WEB.DE GmbH), Bereich Produktmanagement &amp; Vertrieb, Karlsruhe/München</b></p> <p>Übernahme der Leitung bei verschiedenen Projekten in den Bereichen Produktentwicklung, Prozessmanagement und Vertriebseffizienz. Steigerung der Vertriebsleistung einer gesamten Produktgruppe als Leiter Vertrieb Premiumdienste. Verantwortung als Produktmanager und für den Launch/Re-Launch des WEB.DE Clubs (größter PayMail-Service und Serientestsieger).</p>
<p>05/2001 bis 11/2001</p>	<p><b>Qivive GmbH - Unternehmen Freizeit, Bereich Marketing, Vertrieb &amp; Produkt, Bad Homburg</b></p> <p>Als Manager Business Development &amp; Business Integration Verantwortung für die Produkt- und Umsatzentwicklung der Ticket-Plattform qivive.com – Joint Venture von Axel Springer Verlag, DEAG (Deutsche Entertainment AG) und Start Amadeus GmbH (Systemtochter der Lufthansa AG). Beratung der Geschäftsführung im Bereich Unternehmensverkauf.</p>
<p>09/1999 bis 04/2001</p>	<p><b>Advopolis AG, Bereich Produktentwicklung, Marketing &amp; Vertrieb, Köln</b></p> <p>Als Gesellschafter und Mitglied des fünfköpfigen StartUp-Teams Übernahme der kompletten Vertriebsverantwortung und Unterstützung der Produktentwicklung aus B2B-Sicht. Erfolgreicher Start der innovativen Internet-Community für Rechtsratsuchende und der virtuellen Großkanzlei von Steuerberatern und Rechtsanwälten → <a href="http://advopolis.de">advopolis.de</a>.</p>
<p>01/1998 bis 12/2006</p>	<p><b>Frank Wichmann Unternehmensberatung, Köln, Dresden, Bad Homburg</b></p> <p>Freiberufliche Tätigkeit als Unternehmensberater. Beratungsschwerpunkte: KMUs, Recycling-Unternehmen, Freiberufler und Gastronomie.</p> <p>Studienbegleitende Tätigkeit als Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsassistent (Angestelltenverhältnis in Dresden).</p>

Weitere Informationen erhalten Sie gerne auf Anfrage.