

Hamburg, den 12.9.1999

Praktikum vom 12.7.1999 bis zum 10.9.99 beim Debis Systemhaus GEI

Mein Praktikum beim Debis Systemhaus GEI mbH währte vom 12.7.1999 bis zum 10.9.99. Die mir gestellte Aufgabe füllte den gesamten Zeitraum aus und bestand darin, Telefongesellschaften, die nach der Liberalisierung des Telefonmarktes als Carrier, Service Provider oder als Anbieter von Mehrwertdiensten auf dem deutschen Markt tätig geworden sind, als Kunden zu gewinnen.

Debis bietet komplette Internet-Dienste an, die ich anhand von betriebswirtschaftlichen Problemstellungen genau spezifiziert habe. Ich habe für die verschiedenen speziellen Probleme der Kundenbindung, für die Sicherung der Zukunft, also den Aufbau eines modernen Images und schließlich für die Verbesserung der Rentabilität der potentiellen Kunden, individuelle Internet-Lösungen (von electronic Commerce über die Selbstverwaltung von Kundenprofilen bis zur Finanzierung von Websites über Werbung) ausgearbeitet. Für eine technische Realisierung dieser Konzepte fehlt lediglich die Einwilligung der Telekommunikations-Anbieter.

Der erste Schritt meiner Arbeit war eine ausführliche Recherche im Internet nach den Diensten, die Telefongesellschaften auf Ihren Homepages anbieten. Die 30 größten Anbieter sowie solche Anbieter, die über starke Allianzen verfügen, wurden mit einer eigens dafür von mir entworfenen Datenbank erfasst.

An den Marktanteilen lässt sich erkennen, wie groß die Zahl der Konsumenten von Internetdienstleistungen ist und somit auch, in welchem Umfang sich eine solche Internet-Lösung lohnen würde.

Die Datenbank umfasst

- die „Internet Evolutions Phase“, in der sich das jeweilige Unternehmen befindet (d.h., ob nur ein einfacher Marketingauftritt, schon ein einfacher Shop, oder ob schon integrated Commerce mit Cross-Selling, personalisierten Daten und Content Management Systeme vorliegen),
- Informationen über die finanzielle Situation (wie z.B. die Aktionärsstruktur, Allianzen, Joint-Ventures, Investitionen in der Vergangenheit, Gewinne und Umsätze)
- und die Projekte, die der Debis Konzern für den jeweiligen Kunden schon verwirklicht hat.

Meine Recherche für diese Informationen erstreckte sich über das Internet, das Intranet und das Handelsregister. Außerdem habe ich im Rahmen meiner Recherche auch mit Professor R. Lehnert, TU Dresden, Lehrstuhl Telekommunikation in ergebnisreicher Verbindung gestanden.

Für die Marktplanung, genauer für die Bestimmung und Auswahl der Marktsegmente, war außerdem eine genaue Analyse der Trends und Tendenzen des Telekommunikationsmarktes erforderlich. Diese wurde von mir erstellt indem ich mit mehreren Abteilungen des Debis Konzerns in ganz Deutschland kooperierte, um mich über das betriebsinterne Wissen zu dieser Branche zu informieren.

Auf diesem Wege entstand auch eine Analyse der eigenen Wettbewerber, um wettbewerbsfähige Angebote machen zu können. Desweiteren wurde von mir eine markt- und kundenorientierte Planung des Angebots angefertigt.

Durch die Zusammenarbeit mit dem Branchenzentrum Telekom des Debis Konzern habe ich ein Marktprofil erarbeiten können.

Genauer spezifiziert habe ich meine Arbeit durch die von mir durchgeführte Kundenplanung. Hier habe ich genaue Kundenprofile erstellt und für den Informationstechnologie-Bedarf der Kunden Internet-Lösungen skizziert.

Die Markt- und Kundenplanung ist in die oben beschriebenen Datenbank eingegangen.

Um potentielle Kunden zu gewinnen, habe ich an der Realisierung eines Flyers für unseren Marketingauftritt mitgearbeitet und verschiedene Inhalte (Grafiken, Texte) eingebracht.

Man hat mir die Gelegenheit gegeben, die Ergebnisse meiner gesamten Arbeit bei einem Meeting des Vertriebes zu präsentieren.

Ferner habe ich mir Informatik- und technisches Wissen zu Themen der Kommunikations- und Datenübertragungswegen in großem Umfang angeeignet. Dies war sehr hilfreich für die Kommunikation mit in dieser Branche tätigen Ansprechpartnern auf der Internationalen Funkausstellung in Berlin, die ich als Teil meines Praktikums besucht habe.

Meine Kenntnisse über die elektronische Datenverarbeitung habe ich in der Abteilung „Service und Netze“ erheblich ausbauen könne. Ich habe meine Emai-Adresse eingerichtet und die Funktionsweise des Intranets kennengelernt. Zusätzlich habe ich einen Einblick in die Hardware-Konfiguration von Personal Computern gehabt.

Nils Peters

Ich bestätige die Angaben von Herrn Nils Peters.

Ich möchte hinzufügen, dass ich Herrn Nils Peters als freundlichen, belastbaren Praktikanten kennengelernt habe, der seine Aufgabe engagiert und zu meiner vollsten Zufriedenheit erfüllt hat und über diese hinaus an der Arbeit unseres Unternehmens interessiert ist.

Er ist teamfähig und kam mit allen Leuten gut aus.

Uwe Lührig

Vertriebsleiter Interaktive Medien
Debis Systemhaus GEI