



Jan Heinrichs

IT-Consulting & Projektmanagement

Zusammenfassung

Jan Heinrichs hat nach seinem Abschluss zum Diplom Software Engineer in Berlin 10 Jahre lang ein Team von Softwareentwicklern geleitet.

Als Head of Project- & Key-Account Management sammelte er international Erfahrung beim Aufbau von Projektmanagementteams und der Durchführung zahlreicher Projekte, mit Schwerpunkt in Nordamerika.

Seit 2007 ist Jan Heinrichs in Toronto, Kanada als Geschäftsführer der Suva Media Systems Inc. tätig und betreut dort u.a. Projekte der Trader Corporation und Yellow Pages Group.

Jan Heinrichs ist zertifizierter Project Management Professional (PMP) nach PMI . Beim PMI Southern Ontario Chapter, Toronto unterstützt er die PMO Arbeitsgruppe als Portfolio Director Administration.

Herr Heinrichs ist leidenschaftlicher Toastmaster und in seinem Beaches Speeches Toastmasters Club als Vizepräsident Weiterbildung für die Planung, Organisation und Leitung des Clubprogramms verantwortlich.

Berufserfahrung

Seit 2007
Geschäftsführer der Suva Media Systems Inc., Toronto
Projekt Manager und IT Consultant (Kanada)

2006 – 2007
ISV GmbH, Berlin
Head of Project- & Key-Account Management

2004 – 2005
Trader Classified Media, Vancouver
Projekt Manager und IT-Consultant

1996 – 2003
ISV GmbH, Berlin
Softwareentwickler und Leiter Softwareentwicklung

Thematische Schwerpunkte

- Vor-Ort-Präsenz national und international
- Projektmanagement
- Anforderungsanalyse und -management
- Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen
- Software Design
- IT Beratung
- Client Management
- Change Management
- Kommunikation

Kontakt

ISV GmbH
Am Treptower Park 75
12435 Berlin

j.heinrichs@isv-gmbh.de

Tel.: +49 30 532 180 80

Jan Heinrichs

IT-Consulting & Projektmanagement

Projekterfahrung (Auswahl)

Entwicklung eines POS Kassenmoduls

Hintergrund

Für die Einführung des AVUS Auftragsverwaltungssystems in Nordamerika musste eine neue Software Komponente zur Abwicklung von Barzahlungen und direkten Autorisierung von Kredit- und Debitkarten entworfen, entwickelt, dokumentiert und getestet werden. Die Komponente musste durch eine Plug-In Schnittstelle derart generisch gestaltet werden, dass neue Abrechnungspartner schnell integriert werden konnten. Eine zusätzliche Netzwerk-Ausfallkomponente erhöhte die System Verfügbarkeit auf 100%.

Eigene Rolle und Aufgaben

- Anforderungsanalyse – und definition
- Dokumentation der Softwarearchitektur
- Kommunikation und Verhandlung mit externen Abrechnungspartnern
- UI Design
- Datenbankdesign
- Projekt- und Teamkoordination
- Teamleitung von 3 Software Entwicklern
- Erstellung von Schulungsunterlagen
- Beratung fuer QA Team

Kunde

AVUS Produktentwicklung, ISV GmbH

Entwurf, Entwicklung und Einfuehrung eines multimedialen Administrationssystem fuer Verlage

Hintergrund

Entwicklung eines Systems für die Verarbeitung und Kontrolle von Medienelementen. Mit zunehmender Anzahl von Fotoanzeigen sowohl Online als auch im Print stieg der Verarbeitungsaufwand in den Verlagen exponentiell. Zur Workflow-Automatisierung, Fotografen-Disposition und Qualitätskontrolle der Fotos, Logos und Displayanzeigen wurde ein Kontrolltool geplant und erstellt.

Eigene Rolle und Aufgaben

- Erarbeitung der Produkteigenschaften in Workshops und Abstimmung mit Kunden
- Vorgabe der Entwicklungsumgebung
- Weiterentwicklung der Entwicklungsprozesse
- Leitung und Koordination des Software Teams
- Personalplanung und -entwicklung
- Mitarbeit bei der Qualitätskontrolle
- Produkteinführung bei Kunden in Europa und Nordamerika

Kunde

AVUS Produktentwicklung, ISV GmbH

Jan Heinrichs

IT-Consulting & Projektmanagement

Zentralisierungsprojekt - Konsolidierung und Harmonisierung von 8 Auftragsystemen in 6 Provinzen.

Hintergrund

Der Kunde Trader Corporation (www.autotrader.ca) besaß im Jahre 2010 über 160 Classified Printpublikationen in den Produktbereichen Auto, Immobilien, Jobs, Allgemeines sowie 22 Webseiten. Das Unternehmen beschäftigte 1200 Mitarbeiter. Der Umsatz in 2010 betrug ca. \$200 Millionen.

Die Mitarbeiter waren in 13 Call Centern und 3 Produktionsorten über ganz Kanada von der Westseite bis zur Ostseite verteilt.

Das Unternehmen arbeitete auf 8 unterschiedlichen Systemen, die nicht miteinander kommunizieren konnten. Es sollte ein System mit einer zentralen Datenhaltung eingeführt werden, welches die unterschiedlichen gesetzlichen Vorschriften in den kanadischen Provinzen automatisch berücksichtigt. Die Anzahl der Call Center sollte drastisch reduziert werden und es sollte nur noch ein Produktionsort betrieben werden.

Das System musste direkt mit einem BI System kommunizieren.

Eigene Rolle und Aufgaben

- Mitarbeit bei der Strategieentwicklung
- Softwarearchitektur- und Infrastrukturplanung beim Kunden
- Projektmanagement vor Ort
- Schulung der Mitarbeiter
- Risikomanagement
- Kommunikation mit allen Stakeholdern
- Kosten- und Zeitplanung
- Reiseplanung und -koordination
- Entwicklung des Projektteams
- Unterstützung des Changemanagements

Kunde

Trader Corporation, Toronto, Kanada,
www.tradercorporation.com

Gehört seit 2011 zu Apax Partners (Private Equity Company)

Jan Heinrichs

IT-Consulting & Projektmanagement

Mainframe Abloesungs Projekt

Hintergrund

Die Los Angeles Times (Tribune) kaufte einen Anzeigenverlag mit einer nahezu umwartbaren Mainframe Auftragsverwaltung. Im Rahmen des Betriebsumzugs in Räume der LA Times wurde beschlossen die komplette Mainframe auf eine moderne Client-Server Architektur mit Sybase ASE umzustellen. Die Hardwarearchitektur musste speziellen Kriterien der kalifornischen Legislatur in Bezug auf Ausfallsicherheit in erdbebengefährdeten Gebieten angepasst werden. Der gleichzeitige Umzug von Callcenter, Produktion und Administration und Systemumstellung erforderten ein hohes Mass an Termin- und Risikoplanung.

Eigene Rolle und Aufgaben

- Bestandsaufnahme und Strategieplanung
- Konzeption von hochverfügbaren Datensystemen in erdbebengefährdeten Gebieten
- Umgestaltung von Geschäftsprozessen
- Datenmigration
- Integration mit Finanzbuchhaltung, Callcenter, Online und Produktion
- Kommunikationsschnittstelle zwischen Business und Technikern
- Leitung des Go-Live mit 5 Mitarbeitern
- Einführung eines neuen Kassensystems

Kunde

Los Angeles Times, Recycler, USA,
www.recycler.com

Rollout Projekt

Hintergrund

Buy & Sell, Vancouver, Kanada, hat in den 70er Jahren als Startup die Idee der Free Ad Papers erfolgreich etabliert. Aufgrund des immensen wirtschaftlichen Erfolges musste ein leistungsfähiges System implementiert werden, welches alle Workflows bezüglich des Kunden-, Auftrags-, Rechnungs- und Produktionswesens für die Medien Print und Online effizient abbildet.

Eigene Rolle und Aufgaben

- Vorort Projektleiter und Berater fuer das Rollout eines Kunden- und Auftragsverwaltungssystems mit Schnittstellen zu Microsoft GreatPlains, QuarkXPress und Online
- Hauptverantwortlich fuer die Integration von chinesischen Kleinanzeigen
- Fachliche Personalverantwortung fuer 8 Mitarbeiter
- Ressourcenplanung der Mitarbeiter
- Foerderung des Wissenstransfers zwischen Kunden und internen Teams
- Dokumentation und Archivierung des Projektreportings
- Erfolgreicher Ausbau von Kundenbeziehungen und Einholen neuer Aufträge
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen
- Strategische Weiterentwicklung des Auftragsystems (Analyse, Planung und Weiterentwicklung) auf Basis der Unternehmensziele

Kunde

Buy and Sell/Trader Classified Media, Vancouver, Kanada

Jan Heinrichs

IT-Consulting & Projektmanagement

Die Entwicklung der ISV GmbH

Kurzprofil

Die ISV GmbH hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 1987 als Systemhaus, Softwareentwicklungs- und Consultingfirma für Classified Media Verlage auf dem Markt etabliert. Dabei sind langjährige Beziehungen zu den Kunden entstanden, die geprägt sind von Verlässlichkeit und Vertrauen.

Das Hauptprodukt der ISV GmbH ist die Software Suite AVUS 21.

AVUS 21 bildet alle wesentlichen Geschäftsprozesse eines Classified Verlags ab und hat Maßstäbe in Qualität und Funktionalität gesetzt: Von der Anzeigenaufnahme und Disposition über Herstellung und Fakturierung bis hin zur parallelen Ausgabe der Anzeigen in unterschiedlichen Medien wie Print, Web und Smartphones.

Der größte AVUS 21 Kunde ist die Trader Corporation in Kanada. Mit der Unterstützung der ISV und ihrer Softwarelösungen gelang es der Trader Corporation innerhalb kürzester Zeit, ein Konglomerat verschiedener Verlage und Publikationen aus dem ganzen Land zusammenzuführen und zu vereinheitlichen. Die Trader Corporation, vormals Teil der Yellow Pages Group, Kanada, gehört heute zur britischen Private Equity Firma Apax Partners LLP.

Weitere Kunden der ISV sind u.a. die Los Angeles Times, Trader Media East, der Holtzbrinck-Konzern, die WAZ Mediengruppe und das BfArM (Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte).

ISV Softwareprodukte sind bei Verlagen in weltweit 15 Ländern installiert.

Eigene Rolle und Aufgaben

Im Rahmen der langjährigen Mitarbeit für die ISV waren u.a. folgende Organisations- und Koordinationsaufgaben zu lösen:

- Geschäftsführung der Tochterfirma SUVA Media Inc. in Kanada zur direkten Betreuung nordamerikanischer Kunden.
- Leitung des Projektmanagements und der Rollout Phase vor Ort (Kroatien, USA, Kanada, Portugal)
- Gesamtverantwortliche Leitung der Softwareentwicklung
- Fachliche Mitarbeiterführung
- Einführung bzw. Anpassung von Softwareentwicklungsmethoden
- Verantwortung fuer die Architektur und Applikationslandschaft sowie das Projektmanagement
- Analyse der Arbeitsabläufe und des Innovationsbedarfes bei den Kunden
- Beratung bei Arbeits- und Entscheidungsabläufen bei Kunden und Übersetzung in softwaretechnische Lösungen
- Beratung und Unterstützung der Kunden bei der Digitalisierung des Verlagsgeschäftes
- Konzeptionierung, Entwurf und Abschätzung der Software Entwicklungsprojekte

IT-Consulting

Die fundierten praktischen Erfahrungen in der Umsetzung von IT-Projekten in Unternehmen unterschiedlicher Größe und Struktur auf nationaler und internationaler Ebene sind die Grundlage für die Beratungsleistungen von Jan Heinrichs und dem Team der ISV GmbH.