

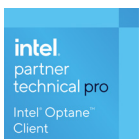
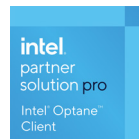
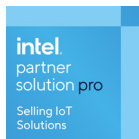
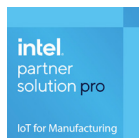
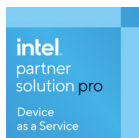
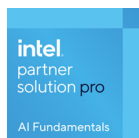
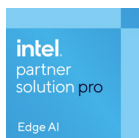
Mit Hilfe der Intel® Partner University-Kompetenzen einen Mehrwert für Kunden schaffen

Harald Maier von der TQ-Group in Deutschland nutzt Kompetenzen, um für seine Kunden und sein Unternehmen Erfolge zu erzielen



Auf einen Blick:

Harald Maier hat folgende Intel® Partner University-Kompetenzen erworben:



Kurzübersicht

Als Business Development Manager bei einem der deutschlandweit führenden Technologie-Dienstleister ist es Harald Maier möglich, durch seine fachkundige Beratung für Kunden, Partner und Kollegen Erfolgserlebnisse zu schaffen. Er nimmt innerhalb des Unternehmens die Rolle eines Beraters ein und hilft dabei, innovative Lösungen vor der Konkurrenz auf den Markt zu bringen. Mit Hilfe der aus den Intel® Partner University-Kompetenzen gewonnenen Erkenntnisse unterstützt Herr Maier Kunden und Partner dabei, schnell fortschreitende Technologien für sich zu nutzen, um führende Edge-Lösungen zu entwickeln, die Wettbewerbsvorteile auf dem Markt generieren. Herr Maier konnte sein Fachwissen über Embedded-Systeme unter anderem durch Kompetenzen in den Bereichen Künstliche Intelligenz (KI), Internet of Things (IoT) und Intel® Optane™ Technik erweitern.

Herausforderung

Harald Maier ist ein auf Anwendungen und Lösungen spezialisierter Business Development Manager mit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung im Bereich Embedded-Technologien. Sein Unternehmen, die TQ-Group, leistete vor mehr als einem Vierteljahrhundert Pionierarbeit hinsichtlich der Entwicklung und Verwendung von Embedded-CPU-Modulen (Computer-on-Modules oder COM) und modularen Lösungsplattformen. Herr Maier war Hardwareentwickler, Projektmanager und Teamleiter im Bereich F&E, danach Produktmanager für den Bereich Embedded Computing bei der TQ-Group, bevor er seine jetzige Position als Business Development Manager antrat. Er hat einen Hochschulabschluss in Elektrotechnik und Informatik der Hochschule Aalen.

Doch trotz seiner umfangreichen Ausbildung ist die kontinuierliche Weiterbildung ein wichtiger Teil seiner Arbeit. „Die Technik entwickelt sich permanent weiter und das gilt auch für die Märkte“, so Herr Maier. „Die Funktionalitäten von Embedded-Systemen werden ständig erweitert – zum Beispiel durch das Hinzufügen von KI, fortschrittlicher Konnektivität und Echtzeitfähigkeit oder die Schnittstellen zur Robotik. Selbst mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Embedded-Markt ist es notwendig, hinsichtlich der neuesten Technik und Markttrends auf dem aktuellen Stand zu bleiben.“

Herr Maier nutzt das Kompetenzprogramm der Intel Partner University, um stets auf dem neuesten Stand der Technik und der Marktentwicklungen zu sein. „Ich versuche stets, meine Fähigkeiten zu verbessern und mein Wissen zu vertiefen“, erklärt er. „Durch die Intel Partner University-Kompetenzen boten sich mir viele Möglichkeiten, mein Fachwissen und die Effektivität bei der Ausübung meiner Arbeit und der Beratung unserer Kunden kontinuierlich zu verbessern. Darüber hinaus bieten diese Referenzen einen hohen Wiedererkennungswert, der mich bei Kunden und Partnern hervorhebt.“

Lösung

Die Intel® Partner University-Kompetenzen sind eine Leistung, die ausschließlich den Mitgliedern der Intel® Partner Alliance zur Verfügung steht. Die Kompetenzen sind darauf ausgelegt, Partnern dabei zu helfen, innovative Lösungen in neuen Märkten zu etablieren und vermitteln Wissen durch tiefgehende, wissens- und fähigkeitserweiternde Kurspläne. Sie widmen sich den wichtigsten Geschäftsbereichen und bieten umfassendes Wissen über Intel Produkte, Technik und Lösungen. Partner, die den Kompetenzkurs absolviert haben, sind berechtigt, Abzeichen zu erwerben, die sie vorzeigen können, um für ihr Fachwissen zu werben, so wie Herr Maier es auf seinem LinkedIn-Profil tut.

„Um ein guter Berater zu sein, kann man sich nicht auf eine Sache beschränken. Wenn ich sachkundig über etwas wie DaaS spreche, führt das vielleicht nicht sofort zu einem Verkaufsabschluss für die TQ-Group, aber es stärkt das Vertrauen bei meinen Kunden. Es zeigt, dass ich mich für ihren Erfolg engagiere. Und wer weiß, welche zukünftigen Gelegenheiten sich ergeben, bei denen sich dieses Wissen als nützlich erweisen könnte.“

—Harald Maier, Business Development Manager,
TQ-Embedded, TQ-Group

Herr Maier hat eine Reihe von Kompetenzen erworben. An erster Stelle finden sich solche, die sich direkt auf seine Arbeit beziehen, wie IoT for Manufacturing (IoT im Bereich der Fertigung), Selling IoT Solutions (Verkauf von IoT-Lösungen) und Edge AI (Edge-KI). Herr Maier hat zudem Kompetenzen auf modernen Gebieten wie der Intel® Optane™ Technik erworben, die ursprünglich zwar für andere Anwendungsfälle konzipiert wurde, sich jedoch auch für Anwendungsbereiche wie der industriellen Maschinensteuerung oder der medizinischen Diagnose als nützlich erweisen kann. Zu guter Letzt hat er die Kompetenzen genutzt, um sich in Bereichen weiterzubilden, die für seine Kunden zwar wichtig sind, jedoch nicht direkt mit Embedded Computing zu tun haben, wie zum Beispiel Device-as-a-Service (DaaS).

„Um ein guter Berater zu sein, kann man sich nicht auf eine Sache beschränken“, erklärt Herr Maier. „Wenn ich sachkundig über etwas wie DaaS spreche, führt das vielleicht nicht sofort zu einem Verkaufsabschluss für die TQ-Group, aber es stärkt das Vertrauen bei meinen Kunden. Es zeigt, dass ich mich für ihren Erfolg engagiere. Und wer weiß, welche zukünftigen Gelegenheiten sich ergeben, bei denen sich dieses Wissen als nützlich erweisen könnte.“

„Die Kompetenz IoT for Manufacturing umfasste die Themen Markttrends, Strategien sowie Vertrieb und wie man Mitarbeitern und Kunden einen zusätzlichen Nutzen mit auf den Weg geben kann. Dies war eine großartige Gelegenheit, um wichtige Fähigkeiten zu verbessern und zusätzliches Wissen zu erwerben. Der Lehrgang war inspirierend bezüglich optimierter Ansätze im Hinblick auf die Planung, das Vorantreiben, die Skalierung und die Zukunftssicherheit der digitalen Transformation in den Fabriken, Geschäftsplänen und Produkt-Roadmaps der TQ sowie in der Produkt- und Strategieplanung unserer Kunden.“

—Harald Maier, Business Development Manager,
TQ-Embedded, TQ-Group

Über die TQ-Group

Die TQ-Group mit Hauptsitz in der Nähe von München ist einer der deutschlandweit führenden Technologie-Dienstleister und Elektronik-Spezialisten. Das Unternehmen bedient eine Reihe von Branchen und Sektoren und bietet individuell zugeschnittene, innovative Lösungen, von der Produktidee über die Entwicklung, Zertifizierung und Produktion bis hin zum Lebenszyklus-Management. Die TQ-Group wurde 1994 als ein aus zwei Personen bestehendes Unternehmen gegründet und beschäftigt heute rund 1.700 Mitarbeiter an 14 Standorten. Neben 11 Standorten in Deutschland unterhält die TQ-Group Geschäftsstellen in Shanghai, der Schweiz und den Vereinigten Staaten.

Herr Maier ist der Meinung, dass seine zuletzt erworbene Kompetenz, IoT for Manufacturing, eine der besten ist, die er je erworben hat. „IoT for Manufacturing bot einen umfassenden Kursplan, der Markttrends, Strategie sowie Vertrieb abdeckte und vermittelte, wie man Mitarbeitern und Kunden zusätzlichen Nutzen mit auf den Weg geben kann“, erläutert er. „Dies war eine großartige Gelegenheit, um wichtige Fähigkeiten zu verbessern und zusätzliches Wissen zu erwerben. Der Lehrgang war inspirierend bezüglich optimierter Ansätze im Hinblick auf die Planung, das Vorantreiben, die Skalierung und die Zukunftssicherheit der digitalen Transformation in den Fabriken, Geschäftsplänen und Produkt-Roadmaps der TQ sowie in der Produkt- und Strategieplanung unserer Kunden.“

Ergebnisse

Die Arbeit, die Herr Maier zur Erlangung dieser Kompetenzen investiert hat, zahlt sich nun in Form engerer Beziehungen zu Kunden, Partnern und Kollegen aus. Letztendlich schaffen sie Gelegenheiten, den Umsatz zu steigern und robustere Lösungen bereitzustellen.

„Die Kernfrage für die TQ-Group lautet stets, wie wir die passenden Produkte herstellen und unseren Kunden dabei behilflich sein können, diese optimal zu nutzen“, so Herr Maier. „Mit dem aus den Kompetenzen gewonnenen Wissen kann ich Stakeholder beraten, wie sie ihre Lösungen konzipieren können, um den vollen Nutzen aus neuen Technologien zu ziehen. Ich bin in der Lage zu erörtern, wie sie die neuen Funktionen nutzen können, um den von ihnen gewünschten großen Leistungsschub zu erhalten oder um einen neuen Ansatz zur Lösung eines wichtigen Problems zu implementieren. Ich kann ihnen durch meine Erkenntnisse auch Hilfe im Hinblick auf die Zukunft bieten, damit sie entsprechend planen können.“

Darüber hinaus helfen die Kompetenzen Herr Maier dabei, das Timing des Marktes zu verstehen und dieses Verständnis zum Nutzen von Kunden, Partnern und der TQ-Group selbst einzusetzen. „Kompetenzen wie IoT for Manufacturing liefern datenbasierte Erkenntnisse über die Marktreife“, erklärt Herr Maier. „Dieses Wissen verleiht meinen Aussagen Glaubwürdigkeit und lässt mich Vertrauen schaffen, dass KI und IoT nicht nur ein Marketing-Hype sind. Ich bin in der Lage, auf der Grundlage neuer Produktfunktionen innovative Geschäftsmöglichkeiten zu empfehlen. In Fällen, in denen die Marktreife noch nicht gegeben ist, kann ich Teams bei ihrer Planung und ihrem Vorgehen unterstützen. Wenn jemand mit einem Vorschlag oder einer Anforderungsspezifikation zu mir kommt, bin ich dank der Kompetenzen noch besser in der Lage, die richtigen Fragen zu stellen und die Antworten richtig einzuschätzen.“

Praxisbeispiel | Mithilfe der Intel® Partner University-Kompetenzen einen Mehrwert für Kunden schaffen

„Die Kompetenzen von Intel vermitteln mir Hintergrundwissen und Erkenntnisse, durch die ich meine Arbeit jeden Tag noch besser machen kann.“

—Harald Maier, Business Development Manager,
TQ-Embedded, TQ-Group

Das durch die Kompetenzen von Intel gewonnene Fachwissen stärkt Herrn Maiers Erfolg als vertrauensvoller Berater. Sie erweitern seinen Wirkungsbereich, helfen ihm, persönlichen und geschäftlichen Erfolg zu schaffen und beeinflussen sogar die nächste Generation. Aufgrund ihres Vertrauens in Herrn Maiers Know-how können seine Kunden ihre Geschäftspläne mit Zuversicht umsetzen und die Technologien und Services der TQ-Group zum Einsatz bringen. Darüber hinaus hat ihn die TQ-Group in die strategischen Planungen des Unternehmens einbezogen und ihm die Verantwortung für die Leitung des Produkt- und Geschäftsmanagements für das x86-Embedded-Portfolio von TQ übertragen. Außerdem wirkt er am Mitarbeiterschulungsprogramm der TQ-Group mit und teilt seine Erkenntnisse darüber, wie Trends aus den Bereichen KI und IoT die Welt um uns herum verändern.

„Die Kompetenzen von Intel vermitteln mir Hintergrundwissen und Erkenntnisse, durch die ich meine Arbeit jeden Tag noch besser machen kann“, sagt Herr Maier zusammenfassend.

Werden Sie Mitglied der Intel® Partner Alliance und nutzen Sie die Leistungen des [Kompetenzprogramms der Intel® Partner University](#)

Weitere Informationen

[TQ-Group](#)

[Intel® Partner Alliance](#)



Alle hierin gemachten Angaben können sich jederzeit ohne besondere Mitteilung ändern. Wenden Sie sich an Ihren Intel Vertreter, um die neuesten Produktspezifikationen und Pläne von Intel zu erhalten.

Die Funktionsmerkmale und Vorteile der Intel® Technik hängen von der Systemkonfiguration ab und können geeignete Hardware, Software oder die Aktivierung von Diensten erfordern. Die Leistungsmerkmale variieren je nach Systemkonfiguration. Kein Computersystem bietet absolute Sicherheit. Informieren Sie sich beim Systemhersteller oder Einzelhändler oder auf www.intel.de. Kein Produkt und keine Komponente können absolute Sicherheit bieten.

Intel hat keinen Einfluss auf und keine Aufsicht über die Daten Dritter. Sie sollten diese Inhalte prüfen, andere Quellen heranziehen und sich davon überzeugen, dass die angeführten Daten zutreffen.

Copyright © 2021 Intel Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Intel, das Intel Logo und andere Intel Markenbezeichnungen sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften. Andere Marken oder Produktnamen sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

0521/RJM/JMS/PDF Auf Papier gedruckte Exemplare bitte der Wiederverwertung zuführen. 347027-001DE