

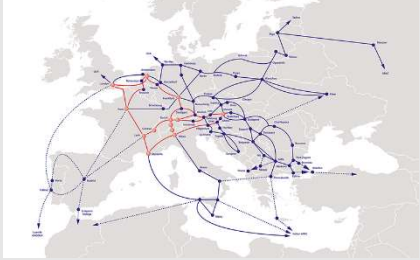


Projektbeispiele

Mathias Ulrich Koch

<p>2022 - dito</p>	<p><u>LTS AG</u></p> <p>Business Development im int. IOT Plattform Umfeld mit geschlossenen Clouds DC Strukturen in EMEA plus DC Projekte.</p> <p>Länderbeispiele: GCC (Oman, UAE, KSA) Nordafrika (Algerien) Europa (Malta, Schweiz, D)</p> <p>Investorensuche / Finanzierung / Marktaufbau / Vermarktung</p>		 <p>DC Beispiel GCC</p>
<p>2018 - 2022</p>	<p><u>C-Matrix AG</u></p> <p>Beratung in diversen DC-Geschäften inkl. Kommunikationsanbindungen</p> <p>Beispiele:</p> <p>Datencenter Biel Signalhorn AG Phillip Morris Yahoo Amazon</p> <p>Investorensuche / Finanzierung / Sanierung / Vermarktung</p>	<p>52'000'000.00 CHF 26'000'000.00 CHF 24'000'000.00 CHF 12'000'000.00 CHF 500'000'000.00 CHF</p>	 <p>Signalhorn AG Leuk</p>
<p>2016 - 2018</p>	<p><u>T-Systems Schweiz AG</u> <u>Rise Schweiz AG</u></p> <p>Aufbau eines internationalen Kommunikationsnetzes:</p> <p>Pop Anzahl Länder Baukosten</p> <p>Investorensuche / Finanzierung / erfolgreiche Vermarktung</p>	<p>120 24 18'000'000.00 CHF</p>	 <p>DSN Schweiz AG</p>

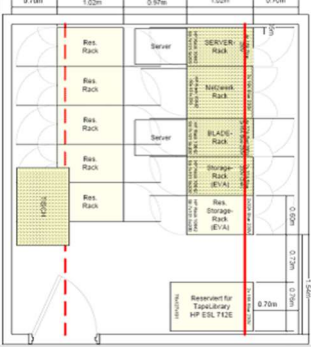
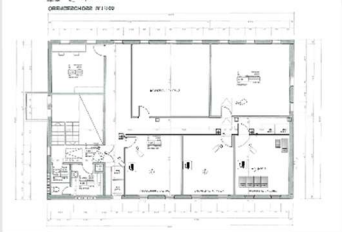


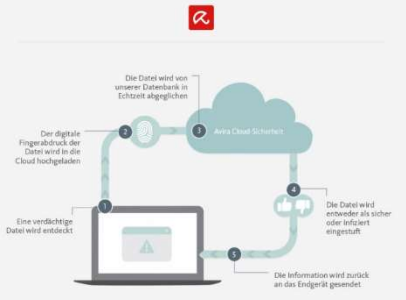
Projektbeispiele

Mathias Ulrich Koch

<p>2010 – 2016</p>	<p>SwissDatenBank AG für Densitas AG vormals DeepGreen AG</p> <p>Datencenter Technik Baukosten Technische Daten Marketing / Einkauf / Vertrieb / Business Development</p> <p>Diverse Rechenzentren in EMEA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marokko • UAE • Malta <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb / Business Development</p>	<p>12'000 m2 3'000 m2 120'000'000.00 CHF 60 MW</p> <p>10'000'000.00 CHF 2'000 m2 4 MW</p> <p>12'000'000.00 CHF 1'800 m2 4 MW</p> <p>20'000'000.00 CHF 2'100 m2 12 MW</p>	 <p>Densitas AG</p>  <p>Produktbeispiel für UAE</p>
<p>2008 – 2010</p>	<p>Olor AG:</p> <p>DCO Rechenzentrum Baukosten Technische Daten</p>	<p>4'000 m2 80'000'000.00 CHF 40 MW</p>	 <p>DCO Schweiz</p>
	<p>DCO Rechenzentrum Baukosten Technische Daten</p>	<p>2'000 m2 20'000'000.00 CHF 12 MW</p>	 <p>DC Malta</p>

Projektbeispiele

Mathias Ulrich Koch

<p>2006 – 2008</p>	<p>Telecom Liechtenstein</p> <p>Ivoclar Datencenter Baukosten Technische Daten</p>	<p>25 m2 1'000'000.00 CHF 100 kW</p>	 <p>DC Ivoclar in Eschen</p>
<p>2004 – 2006</p>	<p>Rechenzentrum und TK Raum Eschen für TLI Datencenter Baukosten Technische Daten</p> <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb / Business Development / PL&PM</p>	<p>200 m2 3'000'000.00 CHF 250 kW</p>	 <p>Rechenzentrum TLI in Eschen</p>
<p>2002 – 2004</p>	<p>Diverse internationale Kommunikationslösungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ivoclar • Swarowski • Hilti • Hilcona • Thyssen Krupp Presta • Hoval • LGT <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb</p>	<p>600'000.00 CHF 100'000.00 CHF 300'000.00 CHF 100'000.00 CHF 200'000.00 CHF 100'000.00 CHF 200'000.00 CHF</p>	 <p>Beispiel Kommunikationsraum</p>
<p>2004 – 2006</p>	<p>Cicor AG</p> <p>Aufbau und Führung eines internationalen Vertriebes und Betreuung internationaler Kunden im Apparatebau (Militär, Optik, Kühlung) Volumenverantwortung / Jahr:</p> <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb / Business Development / PL&PM</p>	<p>2'000'000.00 CHF</p>	 <p>Beispiel Selecta</p>
<p>2002 – 2004</p>	<p>Avira GmbH</p> <p>Aufbau und Führung eines internationalen Vertriebes und Betreuung internationaler Kunden im Antiviren Softwarebereich Volumenverantwortung / Jahr:</p> <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb</p>	<p>1'500'000.00 CHF</p>	





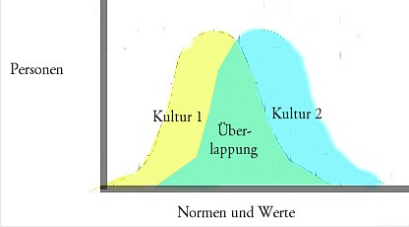
Projektbeispiele

Mathias Ulrich Koch

<p>2001 -2002</p>	<p><u>Tenovis GmbH</u></p> <p>Aufbau und Führung eines internationalen Vertriebes und Betreuung internationaler Kunden im Tourismusumfeld ITK & BMS (Hotels): Volumenverantwortung / Jahr:</p> <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb/ Business Development / PL&PM</p>	<p>8'500'000.00 CHF</p>	 <p>Beispiel Accor (damals REMA Hotelgruppe) Essen</p>
<p>2000 – 2001</p>	<p><u>ADS System GmbH</u></p> <p>Aufbau und Führung eines internationalen Vertriebes und Betreuung internationaler Kunden im Tourismusumfeld (Hotels) Volumenverantwortung / Jahr:</p> <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb/ Business Development / PL&PM</p>	<p>4'000'000.00 CHF</p>	 <p>Beispiel Intercontinental Malta</p>
<p>1994 – 2000</p>	<p><u>Siemens AG</u></p> <p>Führung eines internationalen Vertriebes und Betreuung internationaler Kunden im Tourismusumfeld (Hotels, Flughäfen, Organisationen und Buchungssysteme) Volumenverantwortung / Jahr:</p> <p>Marketing / Einkauf / Vertrieb/ Business Development / PL&PM</p>	<p>580'000'000.00 CHF</p>	 <p>Beispiel Planung Beisheimer Berlin Ritz Carlton</p>  <p>Beispiel Planung und Realisierung Ritz Carlton Wolfsburg</p>  <p>Beispiel Flughafen München</p>

Projektbeispiele

Mathias Ulrich Koch

<p>1994 - 2000</p>	<p>Leitung des europäischen nuklearen Serviceteams für Kernreaktoren Volumenverantwortung / Jahr:</p> <p>Einkauf / PL&PM</p>	<p>80'000'000.00 CHF</p>	 <p>Beispiel Neckarwestheim</p>  <p>Beispiel Service Lagerbecken</p>
<p>1991 - 1994</p>	<p><u>Hagenuk GmbH</u></p> <p>Aufbau und Führung eines nationalen Vertriebes und Betreuung nationaler Kunden im privatemobilien Kommunikationsumfeld Volumenverantwortung / Jahr:</p> <p>Vertrieb / Business Development / PL&PM</p>	<p>1'800'000.00 CHF</p>	 <p>Beispiel BASF Ludwigshafen</p>  <p>Eines der ersten schnurlos privaten Zellnetze in Deutschland</p>
<p>1988 - 1991</p>	<p><u>Siemens AG</u></p> <p>Ausbildung als „Stammhauslehrling“ mit der Konzentration auf Vertrieb, Einkauf und Strategie. Abschluss: IHK Industriekaufmanns- und Stammhauslehre mit Auslandsjahr in Afrika.</p>		 <p><u>Abschlussarbeit:</u> Über die Besonderheiten und Risiken beim Vertrieb zwischen diesen Kulturen</p>