

ANDRÉ BORUTTA

INTERIM-MANAGER

Geb. 22.12.1966 in Aachen,
verheiratet, 2 Kinder

Nierster Straße 8a • 40668 Meerbusch

☎ 0172 / 2127306
✉ borutta@content1.de
🌐 www.content1.de

AUSBILDUNG

1988 – 1990

Ausbildung zum Industriekaufmann
Daimler AG / Düsseldorf

1990 – 1995

Studium der Betriebswirtschaft
FH Düsseldorf
Abschluss: Diplom-Betriebswirt (FH)

RÉSUMÉ

Erfahrener Allround Manager auf strategischer und operativer Ebene mit einem starken Track Record im Unternehmensaufbau, Veränderungsmanagement und in Unternehmensverbesserungen.

Durch einen klaren Blick auf Innovationen und Marktveränderungen konnten Unternehmen bis zu einer Marktkapitalisierung von 100 Mio. € geschaffen werden. Die Fähigkeit, sich in alle Bereiche der Unternehmensführung einzubringen und alle notwendigen Aufgaben zielgerichtet nach vorne zu entwickeln, hat in den gesamten Unternehmen zu Umsatzsteigerungen und Unternehmensverbesserungen geführt.

PERSÖNLICHE SKILLS

› Agilität in der Umsetzung

› Digitales Denken

› Zielgerichtete Arbeitsweise

› Ergebnisorientiertes Handeln

› Hohe technische Vostellung



MANAGEMENT SKILLS

Vorstand / CEO

Serial Entrepreneur

IPO/ Kapitalmarkt

Unternehmensfinanzierungen

Interims Manager (C Level)

Digitalisierungsexperte

> mehr als 20 Jahre Erfahrung

MANAGEMENT RESULTS

Aufbau von Unternehmen

Exit / M&A

Restrukturierung

Entwicklung von Geschäftsmodellen

Erfolgreiche Projektleitung

AWARDS

REITTV nominiert für den Webvideopreis
in der Kategorie WIN



Online Star Jury Wahl Top 10 virales Marketing



Mobile Metrix Top 20 Mobile Entwickler



Deloitte & Touche Technology Fast 500



BCG Europes 500



REFERENZEN



2009 – Heute

Digitalisierungsspezialist / Content One GmbH

Aufbau eines Unternehmens für Digitalisierung und Bewegbild.

- › Aufbau des Geschäftsmodells und Abschluss von Finanzierungsrunden mit der KfW, NRW-Bank, Sirius Venture Partners
- › Einkauf von Inhalten bei internationalen Lizenzgebern und dem Aufbau der Produktion von eigenem Content
- › Entwicklung des Unternehmens zum Syndizierungspartner von Pro7Sat1, Jahr Top Special Verlag, Rheinische Post Gruppe und weiteren Medienhäusern
- › Aufbau des eigenen YouTube Multi-Channel Network und Erreichen des Premium Partner Levels bei YouTube mit einem Gesamtvolumen von 120 Mill. Videoaufrufen
- › Einführung von digitalisierten Prozessen und CRM Tools
- › Erfolgreiche Umstellung des Geschäftsmodells hin zum Anbieter von Digitalisierungsprojekten

Unternehmerische Erfahrung & Projekte

2018

Versicherungs Start Up / StaMAX GmbH

Erfolgreiche Umsetzung eines neuartigen, digitalen Geschäftsmodells im etablierten Markt für Versicherungen.

- › Entwicklung eines Insurtech Geschäftsmodells
- › Entwicklung der digitalen Prozesse von der Versicherung bis hin zum Endkunden
- › Technische Umsetzung der Prozesse und Besetzung der Aufbauorganisation
- › Integration von großen Versicherungsunternehmen als Partner (HISCOX, ARAG, RHION, LV1871, German Broker Net)
- › Leitung der technischen Umsetzung und go live des neuartigen Angebots
- › Aufbau und Steuerung der Marketingstrategie
- › Entwicklung der Datenschutzprozesse nach den DSGVO Richtlinien im besonderen Hinblick auf die versicherungsrechtlichen Anforderungen

2016 – 2017

Online Handel / EQUIVA GmbH (Fressnapf Gruppe)

Steigerung der Umsätze des Onlineshops bei einem stationären Händler in der Oberbekleidungsbranche um 30% bei sinkender Kapitalbindung für den Kunden.

- › Entwicklung eines innovativen erweiterten Geschäftsmodells (Long-Tail)
- › Analyse der bestehenden Prozesse und Erweiterung dieser im laufenden Betrieb
- › Führung aller beteiligten Abteilungen, Systempartner und Lieferanten
- › Entwicklung der technischen und organisatorischen Prozesse zur Einbindung von > 20.000 zusätzlichen Artikeln
- › Aufbau der Prozesse und der digitalen Infrastruktur zur Verbindung des stationären Handels mit dem online Handel
- › Umstellung der online Prozesse den neu eingeführten DSGVO Richtlinien entsprechend

2010

Mobile Network Operator (MNO) / Makedonski Telekom

Strategieupdate für die deutsche Muttergesellschaft Telekom Deutschland.

- › SWOT Analyse und Analyse der zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten Mobilfunk und Festnetz
- › Wettbewerbsanalyse und strategische Einschätzung im Hinblick auf die Investitionsbereitschaft der Muttergesellschaft
- › Vorbereitung des Verkaufs der Gesellschaft und Umstellung der internen Prozesse im Rahmen einer Pre-Merger Integration
- › Präsentation der Ergebnisse und Handlungsempfehlung an den Vorstand der Muttergesellschaft

ANDRÉ BORUTTA

INTERIM-MANAGER

2009

Mobile Virtuell Network Operator (MVNO) / Congstar GmbH (Telekom Gruppe)

Erfolgreiche Einführung von MVNO Marken RTL und ebay.

- › Umsetzung mehrerer Mobilfunkangebote innerhalb einer bestehenden MNO Organisation für TV-Sender, Verlagsgesellschaften und ein Auktionshaus
- › Congstar GmbH (Telekom Gruppe)
- › Schaffung von internen Prozessen beim MNO (Telekom Deutschland)
- › Führung der beteiligten Fachabteilungen beim MNO und beim Kunden
- › Entwicklung der Tarife und Preispolitik für das neue Mobilfunk-Angebot
- › Führen der Einkaufsverhandlungen mit dem MNO
- › Steuerung der Kommunikation mit den Marken- und Handelspartnern
- › Verantwortung für das Vertragsvolumen von 150.000 Sim-Karten

2008

Börsennotierter Telekommunikationsanbieter / ecotel AG

Integration eines führenden Datenanbieters (Post-Merger Integration).

- › Verschmelzung in die Organisation der börsennotierten Muttergesellschaft
- › Integration verschiedener Unternehmensbereiche und Prozessabläufe
- › Anpassung der Personalstruktur an die Marktgegebenheiten
- › Abstimmung und Reporting mit dem Vorstand und Aufsichtsrat der Muttergesellschaft
- › Verantwortung der Integration bei einem Kaufpreis im zweistelligen Millionbereich

2006 – 2007

Mobile Virtuell Network Operator (MVNO) / ecotel AG

Geschäftsführung für eine MVNO Marke für die Reisebranche.

- › Anforderungskoordination zwischen MNO und IN-Dienstleister
- › Entwicklung der MVNO Plattform und Koordination der einzelnen Leistungsbereiche mit Lieferanten
- › Einbindung des Angebots in die Vertriebsstrukturen der Reisebranche
- › Erfolgreiche Eingliederung des Angebots in ein börsennotiertes Telekommunikationsunternehmen

1996 – 2005

Wireless Application Service Provider (Wireless ASP) / Wapme Systems AG

Gründung und IPO eines Unternehmens mit einem Börsenwert von 100 Mill. Euro.

- › Gründung und erfolgreicher IPO im Jahr 2000
- › (Emmissionsvolumen 32. Mill. Euro, Prime Standard)
- › Entwicklung der Gesellschaft zum Vorreiter von mobilen Internetdiensten (VAS)
- › Ausbau der Gesellschaft zu einem weltweit tätigen Unternehmen mit Tochtergesellschaften in den USA, Türkei und Polen
- › Aufbau einer Handelssparte mit einem Umsatz von 150 Mill. Euro
- › Durchführung von Kapitalerhöhungen und Leitung der Unternehmensfinanzierung
- › Erfolgreiche M&A Transaktionen im In- und Ausland
- › Leitung der Gesellschaft als Vorstandsvorsitzender