



# Torsten Sollitzer

## Business Cases

Interim Manager, Dipl.-Kfm.

„Einen Graben von 20 Meter Breite lässt sich nicht mit zwei 10-Meter Sprüngen überqueren“

### Schwerpunkte

- **Neue Umsatzpotentiale - Business Cases entwickeln**
- **EBITDA Steuerung - Vertriebscontrolling**
- **Teamführung**

### Projektbeispiele

- Teilprojektleitung Topline Programm (Business Cases zur Umsatzsteigerung 1.8 Mrd EUR, Telco)
- Director Controlling (Telco Startup für low cost roaming, Unternehmensfinanzierung, u.a. 20 Mio EUR Equity funds, venture debt für int. Roll out)
- Interim Head of Sales Controlling Europe (Telco, 6 FTE, 13 Länder) Disziplinarisches und fachliches Führen des Teams inkl. coachen und weiterentwickeln der Mitarbeiter
- Konzept für Management Reporting (Telco, Reduzierung der Komplexität um 84%)
- Teilprojektleitung Aufbau „Alice“ in NL (Telco)
- Teamleiter Budget & Finance (Telco, >120 Mio EUR Budget, 2 FTE, EBITDA Steuerung)
- Gründer und Gesellschafter von einem Foto Scan Dienstleister (5 FTE)

### Kontakt

Telefon +49 (0)172 – 70 66 856

Email torsten@sollitzer.de

Anschrift Torsten Sollitzer  
Schanzenstraße 28  
D – 20357 Hamburg

### Referenzen



# Lebenslauf

## Berufserfahrung Interim & Gründer (5 Jahre)

**abc-scan.de GbR**  
Hamburg

seit 01.05.2008

Gründer und **Geschäftsführender Gesellschafter**

abc-scan.de ist zu einem führenden und marktprägenden Dienstleister für das Digitalisieren von Fotoerinnerungen entwickelt. Positioniert als „**einfach und sicher Fotos scannen lassen**“ verzeichnen wir ein stetiges Wachstum. Vom Start weg Cash positiv mit aktuell 5 Mitarbeitern neben 2 Gesellschaftern. Operativ autark, GF Fokus auf Wachstum.

**Telekom AG**  
Bonn

01.05.2011  
bis 31.01.2012

Marktführer Festnetz & Mobilfunk, Interim Management für

**Head of Sales Controlling Europe**

Verantwortlichkeiten & Tätigkeiten:

- Managen des Sales Controlling Teams (6 HC)
- Headquarter based, verantwortlich für 13 Landesgesellschaften (Analysen für EU Board, Steuerung des Budget und Forecast Prozesses)
- Value based steering (CLV) Konzept weiterentwickeln, in enger Zusammenarbeit mit der Abteilung Sales Channel Management

Erfolge:

- Internationaler Rollout und Implementierung des VBS Ansatzes
- Analysen, Vorschläge zur EBITDA Zielerreichung für das EU Board
- Team neu strukturiert und motiviert

**Telekom AG**  
Bonn

01.10.2010  
bis 30.04.2011

Marktführer Festnetz & Mobilfunk, Interim Management für

**Konzepterstellung Top Management Reporting**

Ausgangssituation und Aufgabe:

- Die bisherigen Konzernsegmente „Mobilfunk International“ sowie „SEE“ wurden zusammengelegt zu dem Konzernsegment „Europa“. Dadurch erweiterte sich der Scope von 4 reinen Mobilfunk Tochtergesellschaften auf 13 Töchter mit Mobilfunk und Festnetz.
- Die Erhöhung der Komplexität (Verdoppelung der Businesslines und 13 statt 4 Gesellschaften) hätte das bestehende Top Management Reporting von ca 80 Seiten auf über 500 Seiten aufgebohrt.
- Aufgabe war, ein Top Management Reporting Konzept zu entwerfen das bei bestehendem Umfang die neue Geschäftswelt abbildet

Erfolge:

- Blueprint für eine excelbasierte Kurzfassung steuerungsrelevanter KPI und Financials
- Blueprint für ein tiefgehendes Webcockpit, Segmentsteuerung
- Alle zu verantwortenden Meilensteine erreicht, zeitlich und qualitativ

**Telekom AG**  
Bonn

01.01.2010  
bis 30.06.2010

Marktführer Festnetz & Mobilfunk, Interim **Program Finance Lead (in Vertretung für Sen. VP)**

Verantwortlichkeiten & Tätigkeiten:

- Leitung des Finance Stream im „Top Line Programm 2.0“, dem strategischen Projekt der DTAG auf Vorstandsebene
- Steuerung von 14 Ländergesellschaften
- Koordination von Meilensteinen und Business Cases
- Desweiteren Support im Konzerncontrolling, Budgetierungsprozess Mobilfunk Deutschland

Erfolge:

- Business Cases für Zusatzumsätze i.h.v. 1.8 Mrd €
- Mobile Data Push Business Cases forciert
- Alle zu verantwortenden Meilensteine erreicht, zeitlich und qualitativ

**bizcases.de**  
Hamburg

seit 01.01.2009

**Beratung für Gründer und Business Cases**

3 Stufiges Beratungskonzept – Verkauf von Mustervorlagen für Businesspläne, Support bei der Erstellung von Business Plänen und strategische Gründungsberatung mit Schwerpunkt Business Case und Marketingstrategie.

**United Mobile AG**  
Zürich

01.04.2008  
bis 31.10.08

Low Cost Roaming Provider, Interim **Director Controlling**

Verantwortlichkeiten & Tätigkeiten:

- Neues Business Modell & Plan entwickeln
- Unternehmenspräsentation für Funding
- Product Pricing & Margenkalkulation für Preise & Projekte

Erfolge:

- Einführung eines monatlichen Berichtswesens für den Vorstand und Aufsichtsrat (Board of Directors) auf Basis des neuen Business Modells
- Venture Debt Finanzierung
- Erarbeitung Interantionalisierungsstrategie
- Einführung Pricing für Daten-SIM Karte

## Berufserfahrung Angestellter (8 Jahre)

**HanseNet GmbH**  
Hamburg

01.03.2007  
bis 31.03.2008

Business Strategies & Development, **Senior Manager Business Strategy**  
Verantwortlichkeiten & Tätigkeiten: Geschäftserweiterung, insb. international

- Wichtige Themen von morgen systematisch analysieren und in die Umsetzung bringen
- Projektmanagement
- Business Case Modelling und Firmenbewertung

Erfolge:

- Aufbau eines Privatkunden Angebots „Alice“ für Holland, insbesondere Steuerung des Finance Workstreams
- Strategische & finanzielle Bewertung von Akquisitionen (>20m€) und Abstimmung mit der italienischen Konzernzentrale
- Projektleitung „Revenue Assurance“, Verbesserung der Cash Planung um über 50%

**AOL Deutschland**  
Hamburg

25.04.2002  
bis 28.02.2007

ISP & Marketing Controlling, **Teamleiter, Budget & Finance**

Team: Disziplinarverantwortung für 2 Manager Budget & Finance  
Verantwortlichkeiten & Tätigkeiten: Revenues, Marketing Budget, Hardware

- Gesamthafte Qualitätssicherung der zu verantwortenden Budgets (>120m€)
- Erarbeiten von Business Plänen, Szenarien & Sensitivitätsanalysen sowie Budgets & Prognosen & Kommentierungen
- Steuern durch Investitionsallokation, Aufzeigen von Gegenmaßnahmen, Abweichanalysen und Prognosen
- Margenkalkulationen für grundlegende Preisentscheidungen
- Optimieren des Budgets mittels Lifetime-Value Modell

Erfolge:

- Entwicklung und Einführung neuer geschäftskritischer Kennzahlen
- Kürzung des Marketing Budgets um 20% um EBIT Ziel zu erreichen
- Aufbau eines US GAAP konformen Hardwaremodells (Ist & Plan)
- Implementierung von SOX relevanten Kontrollen
- Optimierung des AOL Gesamtplanungsprozesses
- Entwicklung, Einführung und Betreuung eines neuen Umsatzmodells

**IBM Deutschland (SerCon) Mainz**

01.08.2001  
bis 28.02.2002

Business Unit „Enterprise Document Management Solutions“, Consultant  
**Projektleitung**, 6 Mitarbeiter, 800 TEURO Umsatz.

Verantwortlichkeiten & Tätigkeiten:

- Projektleitung bei einer Bank, Thema Dokumentenmanagement
- Neukundengewinnung & Unternehmenspräsentation auf Messen
- Angebotserstellung (Grobkonzeption, Preis- und Risikokalkulation)

**marchFIRST**  
Düsseldorf

01.08.2000  
bis 30.06.2001

Strategy Consultant, **Business Analyst & Projektmanager**

verantwortlich für die Einhaltung von Budget, Time and Quality

Tätigkeiten:

- Mobile Commerce / Business – Travel Industry Sparehead
- Projektmanager für u.a. ein Multi-Channel-Strategie Projekt, Onlinehändler von „brauner Ware“
- Kundenbetreuung

**WatsonWyatt**  
Düsseldorf

01.12.1999  
bis 31.07.2000

**Freiberuflicher Consultant** im Bereich strategisches HR Management

- Vergütungsmanagement – Entwicklung & Anpassung von Gehalts- und Kalkulationsmodellen

## Aus- und Weiterbildung

### **Studium**

01.10.1993  
bis 11.04.2000

**Diplom-Kaufmann** - Betriebswirtschaftslehre an der Philips-Universität Marburg und an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

Studienschwerpunkte:

- Unternehmensführung, Note 1.7
- Marketing, Note 2.0

### **Wehrpflicht**

1994/5

Zivildienst bei CeBeeF e.V., Stadtallendorf / Hessen

### **Schulausbildung**

24.05.1993

Abschluss Allgemeine Hochschulreife, Note 2.8

3. – 12. Klasse Deutsche Schule Istanbul / **Türkei**

2. Klasse Nairobi / **Kenia**

Einschulung in Kronberg / Hessen

### **Weiterbildung**

- Project Management Fachmann IPMA (Level D)
- AOL Führungskräfte-Training „Challenge“ (Ziele, Mitarbeiterführung, Teamführung)
- ReMember & Member Live (Consumer Insights)
- Seminare zu Zeitmanagement, Konfliktmanagement, Präsentationsmanagement

### **Praktika**

- **WatsonWyatt**, 1999, 3 Monate, Bereich Strategie & Organisation
- **Victoria Versicherungen**, 1998/9, 3 Monate, Bereich Marketing
- **Schenker Eurocargo**, 1993, 5 Monate, Bereich Controlling

### **Sprachkenntnisse**

Deutsch – Muttersprache  
Englisch – Verhandlungssicher  
Französisch – Fließend  
Türkisch – Gut  
Spanisch - Grundkenntnisse

### **Computerkenntnisse**

MS Office (Excel, PowerPoint, Project, Word) sehr gute Anwenderkenntnisse  
Business Objects, Hyperion Essbase

Hamburg, den 17.08.2012