



AIM Action Interim Management
by CHRISTIAN DOTZAUER

Mag. Christian Dotzauer - Lebenslauf 09/25

Rum, Tirol, Österreich
Mobil: +43 676 4159900
E-Mail: office@christian-dotzauer.at

Profil

Führungskraft und Unternehmer mit über 20 Jahren internationaler Erfahrung im Interim Management und der Projektleitung von Großprojekten. Begleitet intensive Entwicklungs- und Wachstumsphasen und bringt Neues in die Umsetzung und Unternehmen damit auf die nächste Stufe. Setzt auf praxisnahe und klare Führung mit Fokus auf Team-Empowerment plus Sinnstiftung, Aufbau von Co-Leadership und Hands-On Mentalität zur Umsetzung der notwendigen Entwicklungsschritte und nachhaltige Verankerung in der Organisation. Hat in verschiedenen Branchen Automotive, Retail Real Estate, Immobilienwirtschaft, Handel (Groß- und Einzelhandel), Medizintechnik und Verpackungsindustrie erfolgreich Unternehmen gegründet, weiterentwickelt und komplexe Projekte umgesetzt.

Dienstleistungen

- Interim Management und Projektleitung mit operativem Support von Führungskräften & Führungsgremien
 - Strategische Neuausrichtung & Geschäftsentwicklung
 - Transformation & Turnaround-Management
 - Prozessoptimierung & Effizienzsteigerung - bringt Ihre Organisation rasch auf den nächsten Performance-Level
-

Kernkompetenzen & Herangehensweisen

- Fokussiertes maßgeschneidertes Finanzmanagement & Controlling schaffen Klarheit und Überblick und erhöhen die Kontrolle im Tagesgeschäft und die Rentabilität
- C-Level Leadership mit klarer Kante und Fokus auf rasche Umsetzung
- Unternehmertyp Macher – bringt Neues erfolgreich und nachhaltig in die Implementierung
- Exzellenter Facilitator in Führungs-Motivation, Co-Creation, Co-Leadership und Sinnstiftung – führt Teams und Organisationen zu neuen Höchstleistungen
- Gemeinsam und Side-by-Side Voranschreiten und Verwirklichen – hohe operative Durchführungskompetenz & nachhaltige Etablierung in der Organisation

Seit 2004 als Interim Manager und Projektleiter tätig – 20+ Jahre Erfahrung

- Zahlreiche Mandate als C-Level-Führungskraft mit operativer Verantwortung in mehreren Branchen
- Zielmatrix: Strategische Entwicklung und nachfolgende operative Umsetzung von neuen unternehmerischen Initiativen und Erschließung neuer Geschäftsfelder und Märkte

Ausgewählte Großprojekte auf Honorarbasis und / oder im Anstellungsverhältnis:

CEO / Co-CEO

Top Cap Holding GmbH, 08/2021 – 03/2025 – Kufstein

- Leitung eines Experten-Teams von F&E Ingenieuren im Bereich Produktentwicklung - Entwicklung eines wiederverschließbaren Aluminium-Dosenverschlusses – Abschluss der Produktentwicklung und Vorbereitung Produktion
- Strategische Positionierung und Vorbereitungen des Going-to-Market Prozesses mit Due Diligence, Investor Onboarding, Investor Relations
- Anstoßen der M&A-Prozesse, Mandatserteilung und Kooperation mit STIFEL EUROPE Investment Bank

Vertriebsleitung Deutschland RRE (Retail Real Estate)

MK Illumination GmbH, 09/2013 – 03/2021 – Innsbruck

- Entwicklung & Umsetzung von neuen Leuchtturmprojekten im Bereich RRE
- Leitung strategischer Key Accounts & Leuchtturmprojekte im Bereich kommerzielle Dekoration & Lichtdesign
- Einführung eines neuen CRM-Systems und Aufbau einer Sales Academy
- Umsatzsteigerung im deutschen Markt durch systematische Geschäftsentwicklung

Geschäftsführer & Inhaber

SEC Projects, 09/2004 – 08/2013 – Innsbruck

- Strategische Immobilien-Projektentwicklung (u.a. Wohnbau, FOC-Projekte)
- Leuchtturmprojekt: Aufbau eines Factory Outlet Centers am Brenner (Planung / Bau / Center Management)
- Umsetzung von Projekten in den Bereichen Handel und Gewerbe

Delegierter Geschäftsführer - operativ geschäftsführender Gesellschafter

Designer Outlet Brennero AG – Italien, 06/2005 – 06/2012 und DOB Retail Service GmbH – Italien, 09/2007-06/2012

- Entwicklung und Errichtung eines Factory Outlet Centers (FOC)
- Centermanagement eines Factory Outlet Centers (FOC)

Co-CEO / Geschäftsführer Vertrieb & Finanzen einer Einzelhandelskette

Phonak AG / Hansaton GmbH, 09/2003 – 09/2004 – Zürich / Salzburg

- Integration und Restrukturierung nach Akquisition
- Finanzleitung, Personalführung, Change-Kommunikation

Führungsfunktionen in der PIA Porsche Inter Auto Gruppe

1995 – 2003 – Österreich / Slowakei

- Aufbau von Händlernetzen und Retailstandorten im Raum CEE – mit Schwerpunkt Slowakei (u.a. Porsche Bratislava) im Rahmen einer strategischen Ausweitung der Tätigkeiten in neue Märkte der CEE-Region
- Dies inkludierte M&A Aktivitäten (Joint Ventures, Beteiligungsmanagement, Übernahmen) als auch operative Umsetzung von Neuinvestitionen (Um- und Neubau und Management von Händlerbetrieben)
- Ländercoaching mit Ergebnisverantwortung im Bereich CEE, M&A, Reporting- & Controlling-Systeme
- Gesamtverantwortung als Geschäftsführer von einem und mehreren Betriebsstandorten mit Umsatz-, Kosten- und Teamführung

Daneben wurden weitere Projekte kleineren Umfangs auf Honorarbasis für die Branchen Handel & Gewerbe, Industrie und Immobilienwirtschaft (Wohnbau & Handelsimmobilien) umgesetzt.

Abschluss & Weiterbildungen

- **Studium der Betriebswirtschaftslehre BWL an der Leopold Franzens Universität Innsbruck - Abschluss mit Mag. rer. soc. oec.**
 - Schwerpunktfächer:
 - Finanzwirtschaft & Wirtschaftsinformatik
 - Unternehmensführung
 - HRM mit Fokus auf systemischer PE & OE

- **Weiterbildungen:**

- Controlling- und Finanzleiter-Ausbildung - Porsche Holding Salzburg
 - Verkaufsleiter, Verkaufssteuerung und GF-Ausbildung, Verbund – und Händlernetz-GF - Porsche Holding Salzburg
 - Active Sales, Akquisitions und MLL System Mercuri Ausbildungen
 - Key Account Management und Behördengeschäft – Porsche Holding Salzburg
 - CRM – Seminarzyklus – Dr. Reinhold Rapp – CRM Group
 - Systemische Personal- und Organisationsentwicklung (strategisch und operativ) – Div. Fachseminare studien- und berufsbegleitend (Universität Innsbruck – Porsche Holding Salzburg mit Partnerunternehmen)
 - Führung und Persönlichkeitsentwicklung – Gerhard von der Lehr (Seminarzyklus)
 - Führungszyklus „Menschen führen zum Erfolg“ – Reinhard K. Sprenger
 - Coaching – „Personal Excellence“ – “Tanzen statt Kämpfen” – “Coaching” – ZfU Zürich – Dr. Peter Warschawski (Seminarzyklus)
 - Grundlagen der Kommunikation & Professionelle Kommunikation und Beratung (Seminarzyklus) – Ruth Seliger – Train
 - Konfliktmanagement (Seminarzyklus) – Ruth Seliger - Train
-

Sprachen

- Deutsch: Muttersprache
 - Englisch: Verhandlungssicher
 - Italienisch: Verhandlungssicher
 - Französisch: Gute Kenntnisse
 - Slowakisch: Grundkenntnisse
-

IT-Kompetenzen

- MS Office 365 (Power-User) & Co-Working Platforms
 - CRM-Systeme und MS Dynamics CRM
 - ERP-Systeme (diverse Hersteller und originäre Systeme)
 - Projektmanagement-Tools (MS Project, Wrike, ZOHO)
 - CAD – AutoCAD Anwender
 - KI-basierte Tools
-