

Manager Profil: Robert Butz

Person:

Name: Robert Butz
Geburtsjahr: 1968
Strasse: Hochfellnstr. 40
Stadt: Ebersberg
PLZ: 85560
Land: Deutschland
Nationalität: Deutsch
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder
Mobil: +49 176 24709473
Email: office@robertbutz.de



Ausbildung:

1993 - 2001 Dipl.-Kfm. Wirtschaftswissenschaft, FernUniversität, Hagen
Diplomarbeit über „Strategisches Benchmarking“
1989 - 1992 Dipl.-Ing. Luft- und Raumfahrttechnik, Studienjahrgangsbester, Universität der Bundeswehr, München
Diplomarbeit über Materialsteifigkeiten von Faserverbundstoffen bei Eurocopter (1,0)
1988 - 1989 60. Offizierlehrgang, Offizierschule der Luftwaffe, Fürstenfeldbruck

Sprachen:

Deutsch: Muttersprache
Englisch: Verhandlungssicher
Französisch: Passiv

Impact auf der Topline: Projektsanierung, Vertriebsvirtualisierung, skalierbare Geschäftsmodelle

Auf Basis seines breiten technischen Know-hows und seiner fundierten kaufmännischen Kenntnisse übernimmt Robert Butz Geschäftsführungs- und Vorstandsfunktionen in Unternehmen der TIMES-Branchen und führt strategische Projekte zum Erfolg. Mit mehr als 25 Jahren Führungserfahrung ist er ein ausgewiesener Experte für Krisenbewältigung, Neuausrichtung und Geschäftsaufbau. Seine Einsatzschwerpunkte sind Projekt- und Program-Management, Projektsanierung, Vertriebsvitalisierung und die Transformation von Technologiepotenzialen zu global skalierbaren Geschäftsmodellen insb. in der Digitalisierung.

Leistungsschwerpunkte: Vertrauensbildung und „Do it right – already the first time“

- Geschäftsführung (CEO/CTO/COO), Vertriebsleitung, Entwicklungsleitung, Business Development und Product Management (400MA)
- Unternehmensleitung: Organisation, prozessorientierter Unternehmensaufbau und – ausbau insb. von Tochtergesellschaften
- Identifikation und Adressierung neuer Geschäftspotenziale, Aufbau neuer Geschäftsfelder, Strategieentwicklung
- Umfangreiche internationale Verhandlungserfahrung insb. in West- und Osteuropa, im Nahen und Mittleren Osten sowie in Asien
- Vertragsgestaltung, Verhandlungen über mehrere Ebenen, interkulturelles Eskalationsmanagement, Closing und Realisierung
- Anbahnung internationaler firmenübergreifender Entwicklungs- und Technologiepartnerschaften
- Neuaufbau internationaler Vertriebsstrukturen, signifikante Verkürzung des Vertriebszyklus, Erfolge im B2B- und im B2C als auch im B2G
- Akquisition und Realisierung von Infrastruktur- und Entwicklungsprojekten, sowie Vergabe von großen Outsourcingvorhaben
- Projektmanagement (einschließlich Full Turnkey) und Multiprojekt-/Programmmanagement, Leitung Projektoffice (PRINCE2)
- Erfolgreiche Durchführung von Transformationsvorhaben und der zugehörigen Kommunikation im Changeprozess
- Geschäftsmodelldesign, Produktdefinition und Steuerung des Produktmarketings im Besonderen bei Innovationsführern

Umfeld: Eigentümergeführter Mittelstand, institutionelle Investoren, Großkonzerne, Spin-off

Branchen: TIMES (insb. Netzelemente, Mehrwertdienste, Endgeräte, Betriebssystemtechnologie, Applikationen, Software-Entwicklung), Consumer Electronics, Defense und Navigation/Telematik

Interim/Projektmanagement:

Beratung: New Entrant «Smart Road Data», Swareflex GmbH, Vomp, Österreich

Beschreibung:	Anbieter von Verkehrssicherheitssystemen und funktionalen Beleuchtungen
Mandatstitel:	Projektleiter Digitalisierung - Monetarisierung von Smart Road Data
Umsatz in Mio.EUR:	15
Mitarbeiter:	60
Projekt:	Entwicklung und Design digitaler Geschäftsmodelle im Kontext „Smart Road“ und Validierung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit Begleitung der Definition eines georeferenzierten ortsfesten engmaschigen Sensornetzwerks für das hochrangige Strassennetz sowie eines hochmodernen Wildwamsystems zur Installation entlang von Überlandstraßen.
Dauer:	9 Monate, part-time, ongoing (Start im November 2017)

Programm Manager IT-Rollout Allianz Business System Canada, Organizational Management, Allianz Partners SAS, Paris

Beschreibung:	Führender Anbieter von Reise- und (Auslands-)Krankenversicherungen sowie Assistance-Diensten
Mandatstitel:	IT-Rollout des neuen globalen Allianz Business Systems (ABS) für die Allianz Global Assistance Canada
Umsatz in Mio.EUR:	8.460
Mitarbeiter:	19.129
Projekt:	Programm Management mit Gesamtverantwortung für die Projektrealisierung Effiziente Koordination der Führungsaufgaben im Programm Konsolidierung der Workstreams, Synchronisierung von Business Unit, Technik, localem PM und globalen PM Leitung der Projektrealisierung mit dem Ziel eines termingerechten „Technical Go-live“ Erarbeitung von Planungsiterationen und Problemlösungsstrategien Priorisierung neuer Kundenrequirements
Dauer:	5 Monate, beendet im Jahr 2018

Manager Profil: Robert Butz

Centerleiter (a.i.) Entwicklung & Manufacturing ST; RUAG Defense, Bern, Schweiz

Beschreibung:	Systemanbieter für militärische Simulations- und Trainingssysteme
Mandatstitel:	Transforming Simulation & Training to become a product-centric technology leader
Umsatz in Mio.EUR:	1858
Mitarbeiter:	8753
Projekt:	Leitung der Entwicklung und Fertigung an den Standorten Bern, Zürich, Wedel (Hamburg), Terssac (Toulouse) Realisierung des ST Projektvolumens i.H.v. ca. 80 Mio CHF pro Jahr (Entwicklung, Serienreifmachung und Serie) Sanierung eines wichtigsten SW-Vorhabens von ST über die Einführung neuer Steuerungsmechanismen (Multi-Scrum) Projektleitung insb.im Rahmen von Kundenabnahmen und in der Koordination der Realisierung komplexer IT-Systeme Aufrechterhaltung der CMMI Zertifizierung in der SW-Entwicklung, Verbesserungen in der Business Excellence Neudefinition Geschäftsprozessdesign Projektrealisierung im Laserkompetenzzentrum Wedel mit SAP Transformation der Business Unit zu einem produktzentrischen skalierbaren Geschäftsmodell
Dauer:	6 Monate, beendet im Jahr 2017

Senior Manager (a.i.) Projects & Operations ST; RUAG Defense, Bern, Schweiz

Beschreibung:	Systemanbieter für militärische Simulations- und Trainingssysteme
Mandatstitel:	Operational Improvement – Projects and Operations International Center
Umsatz in Mio.EUR:	1858
Mitarbeiter:	8753
Projekt:	Zentralisierung des Projektmanagements der Gruppe (ca. 25 PLs und >120 Mio. CHF Auftragsbestand) Geschäftsverantwortung für das komplette ST Projektvolumen mit ca. 80 Mio. CHF Jahresumsatz Professionalisierung der Ausarbeitung von Schlüsselofferten für internationale Großprojekte Operative Führung der beiden großen Gefechtsübungszentren in der Schweiz mit ca. 140 Mitarbeitern Verbesserung der Projektmanagement-Systematik und Steigerung der Excellence in Execution
Dauer:	18 Monate, beendet im Jahr 2017

Senior Manager Business Development, baimos technologies GmbH, München

Beschreibung:	Technologie-Enabler und Lösungsanbieter für den digitalen Schlüsselbund auf dem Smartphone
Mandatstitel:	Business Development und Vertriebsaufbau Automotive
Umsatz in Mio.EUR:	ca. 3-5
Mitarbeiter:	27
Projekt:	Vernetzung im Markt und Kontaktaufnahme zu strategisch wichtigen OEMs Positionierung als Technologieführer im Automotive Sektor und Teilnahme an wichtigen Ausschreibungen
Dauer:	4 Monate Part-time, beendet im Jahr 2016

Manager Profil: Robert Butz

Beratung eines Ingenieurdienstleisters in der Luftfahrtindustrie, Hamburg

Beschreibung: Deutschlands Marktführer für Engineering Dienstleistungen, Bereich Aviation
Mandatstitel: Auditierung der Economic Sustainability der Standorte des Geschäftsbereiches
Umsatz in Mio. EUR: 480
Mitarbeiter: 6100
Projekt: Strategieaudit und wirtschaftliche Auditierung der einzelnen Standorte
Dauer: 4 Monate, beendet im Jahr 2016

Beratung: „Weiterentwicklung Projektgeschäft“, Samson AG, Frankfurt

Beschreibung: Traditionshersteller von Industriearmaturen und Anbaugeräten
Mandatstitel: Projektleiter „Weiterentwicklung Projektgeschäft“
Umsatz in Mio. EUR: 660
Mitarbeiter: 4000
Projekt: Prozessanalyse im Bereich Vertrieb Projekte und Identifikation der größten Hebel
Entwicklung einer Vision und des künftigen Geschäftsauftrags für den Vertrieb Projekte
Initiierung einer Taskforce zur Verbesserung der IT-Pipeline für den Angebots- und Realisierungsprozess
Projektleitung: Realisierung eines IT-basierten automatisierten Produktkonfigurators
Auswahl und Einführung eines Projektmanagement-Tools für die Unternehmensgruppe
Dauer: 10 Monate, beendet im Jahr 2016

Executive Vice President Mackevision Media Design GmbH, Stuttgart/Seoul

Beschreibung: Weltmarktführer für industrielle CGI-Produktion (Computer Generated Imagery) im Automotive
Mandatstitel: Weitere Begleitung der neuen Auslandstochter in Korea
Umsatz in Mio.EUR: 34
Mitarbeiter: 400
Projekt: Stabilisierung des Geschäftsaufbaus und der lokalen kommerziellen Infrastruktur
Unterstützung des VP Solutions in der Betreuung des Standorts Seoul
Dauer: 7 Monate, beendet im Jahr 2015

Executive Vice President Mackevision Media Design GmbH, Stuttgart/Seoul

Beschreibung: Weltmarktführer für industrielle CGI-Produktion (Computer Generated Imagery) im Automotive
Mandatstitel: Gründung und Aufbau einer Auslandstochter in Korea und Akquisition eines Großauftrages
Umsatz in Mio.EUR: 25
Mitarbeiter: 300
Projekt: Gründung der Gesellschaft, Aufsetzen der kaufmännischen Infrastruktur, Team-Setup
Key Account Management und Steuerung des lokalen Vertriebes
Erfolgreiche Fertigstellung und Kundenabnahme der Prototypen
Akquisition der Flottenaufträge für Hyundai und Kia und der erforderlichen Erweiterung der CGI-Plattform
Virtualisierung der Fahrzeugflotten von Hyundai und Kia für 2015: Produktionsprozessdesign, Projektplanung und Realisierung im globalen Standortverbund Detroit (USA), Stuttgart (D) und Seoul (Korea)
Dauer: 7 Monate, beendet im Jahr 2015

Manager Profil: Robert Butz

Beratung eines Herstellers von Kunststoffverarbeitungsmaschinen, Düsseldorf

Beschreibung:	Weltmarktführer für Kunststoffverarbeitungsmaschinen im Automotive
Mandatstitel:	Marktpotentialanalyse für ein neuartiges Produktions-/Fertigungsverfahren von Kunststoffteilen für die Consumer Electronics Industrie
Umsatz in Mio. EUR:	80
Mitarbeiter:	480
Projekt:	Marktpotentialanalyse und Darstellung potentieller Kunden für den Übertrag einer neuen Technologie aus der Automotive Industrie in die Consumer Electronics Wertschöpfungskettenanalyse und Preiserwartung im Consumer Electronics Markteintrittsszenarien und Vertriebsansätze
Dauer:	1 Monat, beendet im Jahr 2014

Global Technical Account Management Europe, Sonim Technologies Inc., München

Beschreibung:	Markenhersteller von extrem robusten und gehärteten Mobiltelefonen
Mandatstitel:	Technische Vertriebsunterstützung zur Produktqualifizierung und -zertifizierung
Umsatz in Mio. EUR:	40
Mitarbeiter:	200
Projekt:	Koordination und Planung der Produktzertifizierung für ausgewählte Netzbetreiber in Europa Sammlung, Auswertung und Priorisierung landes- und betreiberspezifischer Anforderungen Durchführung der Homologation Tests Erarbeitung eines Prozessmodells zur Betreuung von Schlüsselkunden
Dauer:	4 Monate, beendet im Jahr 2014

CEO Trust2Core GmbH und Vice President Business Unit Secure Microkernel, Deutsche Telekom AG, Berlin

Beschreibung:	Technologie Spin-off eines multinationalen Mobilfunk- und Festnetzbetreibers
Mandatstitel:	Geschäftspotentialanalyse und anschließender Firmenaufbau im Umfeld Secure Microkernel Technologie
Umsatz in Mio. EUR:	10
Mitarbeiter:	30
Projekt:	Gründung eines Tochterunternehmens zur Kommerzialisierung einer innovativen Technologieentwicklung und Positionierung dieser Unternehmung als führenden Anbieter von mikrokernbasierten Systemarchitekturen und MILS-Systemen (Multiple Levels of Security) in der Consumer Electronics Aufbau eines Entwicklungsteams und Initialisierung des Entwicklungsprozesses Architekturdefinition und entwicklungsseitige Vorbereitung des SW-Produktgeschäfts Geschäftssteuerung im Konzernverbund, Verhandlung und Abschluss von konzerninterner Liefer- und Leistungsvereinbarungen Referenzprojekt: Realisierung von hochsicheren Smartphones / Tablets für die Bundesbehörden
Dauer:	18 Monate, beendet im Jahr 2013

Manager Profil: Robert Butz

VP Business Development und CEO eines internen Ventures, tyntec AG, München

Beschreibung:	Global tätiger Technologie Enabler und Mobile Interaction Provider
Mandatstitel:	Aufbau und Leitung eines neuen innovationsgetriebenen Geschäftsbereiches für global tätigen Technologie Enabler / Service Provider aus der Telekommunikation
Umsatz in Mio. EUR:	60
Mitarbeiter:	130
Projekt:	Transformation technischer Fähigkeiten zu einem am Markt erfolgreichen Produkt Aufbau der internen Organisation und der erforderlichen Prozesslandschaft Erfolgreicher termingerechter Produkt Launch eines IP-based MVNE Partnerschaften mit Mobilfunkanbietern zur Vergrößerung der geografischen Reichweite Akquisition strategischer Geschäftspartner: Mobile Brands, Subscriber Giants, Sozialer Netzwerke und Service Provider Positionierung als Business Enabler, Produktdefinition und Produktmarketing Vertragsgestaltung und Realisierung der Implementierungen mit Neukunden Generieren von wachsenden und profitablen Umsätzen
Dauer:	13 Monate, beendet im Jahr 2011

VP Product Management, Sonim Technologies Inc., San Mateo (USA)

Beschreibung:	Markenhersteller von extrem robusten Mobiltelefonen
Mandatstitel:	Leitung des Produktmanagements für einen Markenhersteller von extrem robusten Mobiltelefonen
Umsatz in Mio. EUR:	25
Mitarbeiter:	150
Projekt:	Unterstützung des CTO bei der Formulierung der Plattform-, Applikations- und Produktstrategie sowie Neuorganisation/Strukturierung des Bereiches Technik Bereinigung der Technik-Roadmap im Einklang mit der neuen Firmenstrategie Fokussierung der Entwicklungsaufwände auf Umsatzbringer Transparenz der Entwicklungsplanung und Synchronisation mit Vertrieb/Operations Produktdefinition und Partnerauswahl für Neuprojekte mit dem Ansatz reduzierter Projektkomplexität durch Reuse- und Partner-Leverage-Konzepte Vertriebsunterstützung in der Akquisition strategischer Kundenprojekte Eskalationsmanagement und Trouble Shooting im Produktlaunch XP1300/XP3300
Dauer:	3 Monate, beendet im Jahr 2010

Manager Profil: Robert Butz

CTO und Vorstand, Navigon AG, Würzburg

Beschreibung:	Markenhersteller von Navigationsgeräten und Navigations-Software
Mandatstitel:	Krisenbewältigung und Positionierung als Innovationsführer
Umsatz in Mio. EUR:	200
Mitarbeiter:	400
Projekt:	<p>Mobile Navigationsgeräte, Navi-SW für Mobiltelefone und Projekte mit Automotive Kunden</p> <p>Leitung der Bereiche Product Line Management, Forschung & Entwicklung und Qualität an den Standorten Würzburg, Hamburg und Cluj (Rumänien)</p> <p>Festlegung der Kerngeschäftsfelder und der Produktstrategie einschließlich Margenplanung</p> <p>Produktroadmap, Produktdefinition, Produktdesign und Produktrealisierung mit ODM Lieferanten</p> <p>Insolvenzabwendung und Turnaround-Management</p> <p>Klare Positionierung als Innovationsführer auf der IFA2009 durch Einführung von neuen Funktionalitäten und Echtzeitdiensten auf erprobten Hardwareplattformen</p> <p>Time-to-market der neuen Produktgeneration exakt „on time“</p> <p>Erfolgreiches Business Development mit Automotive OEMs für in-dash Navigation (Daimler, DAF, Continental, Audi, BMW) und on-dash Einheiten in der Serie (Volkswagen: Up)</p> <p>Erfolgreicher Launch der ersten turn-by-turn Navigation auf dem iPhone</p> <p>Verdopplung des Marktanteils bei mobilen Navigationsgeräten</p> <p>Ausbau des Marktanteils im MobilePhone Segment (On-board) auf ca. 55% in Deutschland (09.2009)</p> <p>Erfolgreicher wirtschaftlicher Turnaround des Unternehmens zu monatlich stark positivem EBITDA</p> <p>Managing Plattform und erster Massenrollout von connected Devices im Consumer Segment mit inkludierter Roaming-Flat</p>
Dauer:	14 Monate, beendet im Jahr 2009

VP Central Europe und Geschäftsführer von drei Landesgesellschaften, European Computer Telecoms AG, München

Beschreibung:	Mittelständischer Telco-Systemlieferant für sprachbasierte Mehrwertdienste
Mandatstitel:	Neuaufbau einer regionalisierten Vertriebsorganisation für Zentraleuropa, Verkürzung des Akquisitionszyklus
Umsatz in Mio. EUR:	16
Mitarbeiter:	70
Projekt:	<p>Direktvertrieb von sprachbasierten Mehrwertdiensten und Next Generation IN</p> <p>Geschäftsführer der Landesgesellschaften für DACH, Osteuropa und Frankreich/Maghreb</p> <p>Koordinierung aller Vertriebsaktivitäten in der Region Geschäftsplanung und Kontrolle der Zielerreichung</p> <p>Produktbeschreibung in Angebotsmodulen</p> <p>Aufbau der Vertriebsorganisation für Zentraleuropa und Verkürzung des Vertriebszyklus</p> <p>Gründung einer rechtlich selbstständigen Landesgesellschaft in Frankreich</p> <p>Akquisition strategisch wichtiger Verträge mit Mobil- und Festnetzbetreibern in der Region</p>
Dauer:	24 Monate, beendet im Jahr 2008

Manager Profil: Robert Butz

Beruflicher Werdegang:

seit 05/2006	<u>Interim Manager</u>
2003-2006	<u>Head of Product Management Partner Phones, Siemens Mobile Devices / BenQ Mobile</u>
Beschreibung:	Leitung der Abteilung Produktmanagement Partner Phones Strategische Ausrichtung des Geschäfts mit Partnerprodukten Gestaltung erfolgversprechender neuartiger Produktkonzepte Produktdefinition (z.B. Führerschaft im Ultra Low Cost Segment mit 30% geringeren Kosten) Auswahl der ODM-Partner (vorwiegend in Nordeuropa und Asien) Vertragsgestaltung und -verhandlung sowie Risikomanagement Produktrealisierung und Lifecycle-Management, operative Geschäftssteuerung Intensives Lieferanten und Eskalationsmanagement in Taiwan vor Ort
2002-2002	<u>Senior Marketing Consultant Operator Business Plans & Due Diligence, Siemens Mobile Networks</u>
Beschreibung:	Beratung des ICM-/ICN- Bereichs- und des Siemens Zentralvorstands bei Finanzierungsprojekten Modellierung der Business Pläne von Betreibern und Dienst Anbietern Durchführung von Strategieaudits mit dem Top-Management vor Ort
1999-2001	<u>Director GSM für die Region Naher und Mittlerer Osten, Siemens Mobile Networks</u>
Beschreibung:	Akquisition und Realisierung von kompletten Mobilfunknetzen mit Ergebnis- und Umsatzverantwortung Erfolgreiche Projekte u.a. in Saudi-Arabien, Syrien, Jordanien und Ägypten Key Account Management für die Orascom Gruppe
1996-1998	<u>Senior Sales Manager, Siemens Sicherungstechnik - DASA SI Sicherungstechnik</u>
Beschreibung:	Militärische Kommunikations- und Führungssysteme Projektplanung und Controlling Veranstaltung internationaler Militärkonferenzen Bid Management für C ³ I-Projekte von strategischer Bedeutung Eigenständige Vertriebsthemen im Exportgeschäft
1988-1996	<u>Luftfahrzeugtechnischer Offizier in einem fliegenden Verband, Luftwaffe</u>
Beschreibung:	Führung eines Liegeplatzbereiches mit ca. 70 Soldaten und 13 Luftfahrzeugen Abwicklung des Flugbetriebes Konzeption der schnellen Verlegefähigkeit des Verbandes Kommandoführer Technik auf Auslandskommandos Wiederholte Teilnahme an UNO-Einsätzen als Leiter Technik Allgemein-militärische, wissenschaftliche und militärfachliche Ausbildung