

Curriculum Vitae

- Seit Jan. 2018 Unternehmer (Freiberuflich / Selbständig) - Real Estate Consultant
Schwerpunkt
Beratung von PropTechs und etablierten Immobilienunternehmen bzgl.
Geschäftsmodell und digitaler Transformation
- Seit April 2018 Partner bei Taskforce Management on Demand AG
Schwerpunkt
Interim Management bei marktführenden Immobiliendienstleistern
- März 2009 - Dez. 2017 Managing Director / Head of Property Management
PATRIZIA Deutschland GmbH in Augsburg
Verantwortungsbereich
Property Management für ein Immobilienvermögen von ca. 8,5 Mrd.€ (Wohn-
und Gewerbeimmobilien) mit 120 Mitarbeitern an 8 Standorten
- Nov. 2005 - Dez. 2008 Mitglied Geschäftsleitung / Geschäftsbereichsleiter Property Management
GSW Immobilien GmbH in Berlin
Verantwortungsbereich
Property Management / operatives Asset Management
für 52.000 Wohnungen und 1.500 Gewerbeeinheiten mit 150 Mitarbeitern
- Jan. 2001 - Okt. 2005 Geschäftsführer
IHZ GmbH in Berlin
(Tochtergesellschaft der WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte)
Verantwortungsbereich
Bestandsmanagement (Asset und Property Management) für zuletzt 60.000
Wohnungen und 350.000 qm Gewerbefläche
mit ca. 140 Mitarbeitern (zzgl. gewerblicher Arbeitnehmer)
- Sept. 1990 - Dez. 2000 diverse Leitungsfunktionen
IHZ Internationales Handelszentrum GmbH Berlin
(Tochtergesellschaft der WBM Wohnungsbaugesellschaft
Berlin-Mitte) und WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte mbH

TrackRecord

Erweiterung von operativen Managementbereichen für Residential um die Assetklassen Retail, Office, Hotel, Pflege sowie Erhöhung von Kundenorientierung und Profitabilität

Integration von Organisation und Personal aus verschiedenen Unternehmen (innerhalb des Konzerns) im Rahmen eines kulturellen Change Managements

Gezielte Personalentwicklung durch Weiterbildungskonzepte und Coaching von Führungskräften und Fachexperten

Erfolgreiches Outsourcing des gesamten Unternehmensbereiches unter Berücksichtigung einer Perspektive für alle Beschäftigten

Organisatorische, strukturelle und personelle Neuausrichtung vom kommunalen zum Private Equity- orientierten Geschäftsbereich

Verbesserung von Profitabilität und Kundenorientierung unter Berücksichtigung der politischen Ziele des kommunalen Gesellschafters

Erhebliche Wertsteigerung durch signifikante Mietenentwicklung, Leerstandsabbau und Kostenreduzierung

Einführung eines neuen ERP-Systems (SAP) und Umstellung auf workflow-basierte Prozesse