

GRAEBER Markus

Kontakt Daten **Email:** markus.graeber@novastone-ca.com
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/markus-graeber-20b120>

BERUFSPERFAHRUNG

- Seit 2014** **ICONOS VENTURES** **Deutschland / Frankreich**
Angel, Start-up & Private Equity Investitionen, Start-up Coaching, Interim-Management & Unternehmensberatung
- 2020** **MÜCKE ROTH & COMPANY** **Deutschland**
Unternehmensberatung, ca. 50 Angestellte, eigener Venture Capital Fond & eigenes Start-up Ökosystem
Associate Partner
Strategische Führung & Entwicklung neuer Geschäftsfelder
- Aufbau eines Kompetenzzentrums für digitale & CRM-bezogene Ökosysteme, Implementierung / Unterstützung von datengetriebener Entscheidungsfindung & KI, Lean Analytics und kundenzentrierten digitalen Betriebsmodellen
 - Design von Referenzmodellen für CRM & digitale Ökosystem-Zustandsanalysen sowie Technologie / Implementierungs-Roadmaps für neue digitale Geschäftsmodelle und digitale Transformationsprogramme
 - Entwicklung von Best Practices für Auftragsvergabe, Einrichtung, Durchführung und Steuerung agiler Entwicklungsprogramme für Software / App-Lösungen zur Unterstützung neuer digitaler Geschäfts- und Bereitstellungsmodelle
- 2016 - 2020** **BEARINGPOINT GMBH** **Deutschland / Rumänien / Großbritannien**
Unternehmensberatung, ca. 4000 Angestellte in 22 Ländern & mehr als EUR 700M Umsatz
Senior Manager Digital & Strategy
Führung & strategische Produkt- / Serviceentwicklung
- Erweiterung des Strategie- und digitalen Service-Portfolios durch die Entwicklung neuer und ergänzender Serviceangebote wie z.B. digitales Organisationsmanagement, digitale Reifegradanalyse und digitale Business Innovation.
 - Entwicklung einer langfristigen unternehmensweiten digitalen CRM Transformationsstrategie bei gleichzeitigem Ausbau der Lieferfähigkeiten. Hiermit katapultierte ich BearingPoint in unter 12 Monaten vom niedrigsten Salesforce-Partnerstatus auf den höchsten Partnerstatus ausgezeichnet durch den Salesforce Europe Consulting Partner Award 2018 für "außergewöhnliches Wachstum" für BearingPoint.
 - Aufbau eines unternehmensweiten strategischen Nearshoring-Teams mit 30 Mitgliedern in Rumänien, direkte Verantwortung für 40 Teammitglieder in Deutschland und Rumänien.
- Geschäftsentwicklung & Projektmanagement**
- Einführung von „Agile“ als Standardmethode zur Projektplanung und -umsetzung, Schulung aller relevanten Projektmitglieder.
 - Leitung unternehmensweiter Angebot-Teams und Angebotspräsentation für Strategie- und digitale Transformationsprojekte mit Volumen von bis zu über 20M EUR, Erstellung einer zentralen Datenbank zur Zentralisierung von Angebots-, Projekt- und Schulungsunterlagen.
 - Führung globaler Transformationsprojekte bei Kunden in den Bereichen High-Tech-Fertigung, Finanzdienstleistung, Biowissenschaften und Start-up-Unternehmen mit mehrphasigen Budgets von bis zu 5M EUR.
- 2014 - 2015** **NEFOS GMBH** **Deutschland / Österreich / Schweiz**
Cloud Softwareberatung, ca. 50 Angestellte in 4 zentraleuropäischen Ländern & EUR 15M Umsatz
Consulting Manager Deutschland & Österreich (2015), Senior Project Manager (2014)
Führung & Projektmanagement
- Restrukturierung und unternehmensweite Vereinheitlichung aller Technologie- und Beratungsteams durch den Aufbau einer neuen Organisationsstruktur, Erweiterung des deutschen und österreichischen Beratungsteams durch Verdoppelung der Mitarbeiterzahl auf insgesamt 25 Mitarbeiter in 4 Büros.
 - Führung eines Teams von 15 Mitarbeitern, Standardisierung der Projektmanagementmethoden, Implementierung agiler Methoden und Entwurf neuer Karrierepläne sowie Ausbildungs- und Mentoring-Programme für das gesamte Beratungsteam.
 - Strukturierung und Leitung des damals größten Salesforce.com CRM-Transformationsprojekts im deutschsprachigen Raum mit einem Gesamtbudget von ca. 3M EUR & 90.000 Stakeholdern in über 50 Ländern, Führung des Projektteams mit 10 Mitarbeitern.
- Schlüsselakteure / Änderungsmanagement & Verhandlungen**
- Entwicklung und Implementierung einer globalen Roll-Out-Strategie für ein komplexes digitales Transformationsprojekt eines multinationalen Agrarindustrie-Kunden in 50 Ländern mit einem Budget von 2M+ USD über einen Zeitraum von drei Jahren.
 - Implementierung von Risiko- und Change Management unter Verwendung einer Leitungsstruktur mit Beteiligung aller globalen Schlüsselakteure, Beratung der Geschäftsleitung bei strategischen Entscheidungen und Programmmanagement.
 - Koordination der laufenden Konzeptanpassung und Implementierungsplanung für den dreijährigen integrierten Transformationsplan auf der Grundlage von Reifegrad, Bereitschaftskriterien, Kapazitätsplanung, Risiken und laufendem Benutzerfeedback.

2010 – 2013	ICONOS VENTURES SAS <i>Investitions- & Beratungs-Start-up, Fokus auf Markt- & IT-Strategie, Ventures & Ausführung strategischer Projekte</i> Inhaber & Direktor Investitionen & Strategieentwicklung <ul style="list-style-type: none"> Schärfung der Geschäftsidee, Finanzierungsplanung sowie Eigeninvestition in eine Reseller-Lizenz für .CO-Internet-Domains, Einrichtung eines Internet-Service-Providers (ISP), Formulierung einer Startstrategie und Koordination strategischer Vertriebspartner. Leitung der .CO-Domain Einführung im Jahr 2010 mit >90% Erfolgsquote bei unseren Domain-Akquisitionen, die mit Abstand höchste unter allen .CO-Lizenznehmern, folglich Übertreffen der Umsatzprognosen um über 40%. Strategische Beratung eines großen Reisebüros, Überarbeitung des Geschäftsmodells zur Implementierung einer neuen Tourismusabteilung mit Fokus auf europäische Kunden und Partner, Gewinnerzielung im ersten Jahr. Kreativität & Strategische Führung <ul style="list-style-type: none"> Konzeption und Bau des Austragungsortes für die Luftsportwettbewerbe der World Games (TWG) 2013, das größte Multisportereignis nach den Olympischen Spielen, mit einem Gesamtbudget von über 1M USD. Enge Zusammenarbeit mit dem TWG-CEO, dem kolumbianischen Olympischen Komitee, der kolumbianischen Luftwaffe und dem Präsidentenpalast zur Risikominimierung und Lösung von Problemen und der Logistik. Leitung von und direkte Verantwortung für 130 Mitarbeiter und 72 Athleten im Rahmen der Luftsportwettkämpfe, die als eine der erfolgreichsten Wettbewerbe der Spiele anerkannt wurden. 	Kolumbien
2003 – 2010	XRM GLOBAL INC. / EM TECHNOLOGIES, INC. <i>Cloud Software & Service Start-up; IPO am Toronto TSX Exchange; ca. 50 Angestellte & USD 7M+ Umsatz</i> Mitbegründer & Direktor für Kunden und Services Strategische Führung & Geschäftsentwicklung <ul style="list-style-type: none"> Entwicklung der Marktstrategie für Brasilien, Leitung erfolgreicher Pilotprojekte für mehr als 2.500 Nutzer bei drei der größten Versicherungsunternehmen, Vorantreiben der Produktentwicklung zur weiteren Expansion im Versicherungs- / Finanzdienstleistungsmarkt. Wettbewerbsanalyse 6 konkurrierender CRM-Softwareprodukte, Bewertung der wichtigsten vertikalen Märkte für eine Produktentwicklungsstrategie und -zeitplan, Zusammenarbeit mit dem Entwicklungsteam zur Festlegung der Ressourcenzuordnungen. Investorenbeziehungen & Finanzierung <ul style="list-style-type: none"> Implementierung von Investorenbeziehungs-Management-Prozessen und einer Online-Lösung zur Kapitalbeschaffung für den XRM Global Börsengang an der Toronto TSX mit einem Börsenwert von bis zu 13M USD. Strukturierung der Registrierung und Kommunikation mit Vor-Börsengang-Anlegern, die eine Finanzierung in Höhe von 1,38M USD bereitstellten. Kundenentwicklung & -steuerung <ul style="list-style-type: none"> Verkaufssteigerung von Softwarelizenzen und Erhöhung wiederkehrender Umsätze um ca. 100% in Zusammenarbeit mit einem brasilianischen Geschäftspartner, Aufbau einer Pipeline von bis zu 15.000 weiteren Lizenzen als Ergebnis erfolgreicher Pilotimplementierungen und Geschäftsentwicklung. Erfolgreiche Leitung von >15 globalen Kundenimplementierungen, Verkauf zusätzlicher Produkte und Dienstleistungen sowie Kundenakquise für Pilotprojekte zur Entwicklung neuer und innovativer Lösungen. 	Kolumbien / Brasilien / USA
2002 – 2003	SUN & SON, INC. <i>Softwareberatung & IBM Business Partner; ca. 10 Angestellte & USD 1.5M+ Umsatz</i> Strategic Partnership Manager & Senior Consultant	USA
1999 – 2002	IT FACTORY A/S <i>Unternehmenssoftware und -service Start-up; Büros in Europa, den USA und Australien; Ca. 150 Mitarbeiter</i> Senior Consultant & Product Manager	Dänemark
1998 – 1999	TECHMATION CO., LTD <i>Hersteller von Steuereinheiten für Plastikspritzgussmaschinen; ca. 50 Mitarbeiter in Taiwan, Hongkong & China</i> International Business Development Manager	Taiwan
1997 – 1998	ATHALIAN SARL <i>Start-up, Datenbankabfragesoftware, 5 Voll- und Teilzeitbeschäftigte, verkauft an großes Beratungsunternehmen</i> Mitbegründer & Manager	Frankreich
1994 - 1995	LA OSTRA COSA <i>Start-up, frische Meeresfrüchte nach lokalen Rezepten, heute ein etabliertes Restaurant in Old San Juan</i> Mitbegründer	Puerto Rico

UNIVERSITÄTSSTUDIUM

2015 – 2016	INSEAD Global Executive MBA & Entrepreneurship Bootcamp	Frankreich / Singapur / Abu Dhabi / USA
1995 – 1997	UNIVERSITY OF CALIFORNIA (Santa Barbara / Los Angeles) Business Economics (Bachelor Programm)	USA
1994 – 1995	UNIVERSIDAD INTERAMERICANA (San Juan) Business Administration & Marketing – English Trimester Program (Bachelor Programm)	Puerto Rico
1991 – 1992	UNIVERSITÄT HAMBURG Betriebswirtschaftslehre (Diplomstudiengang)	Deutschland

ZERTIFIKATE & EXEKUTIVAUSBILDUNG

INSEAD - Advanced Competitive Strategy; Behavioral Science & Fintech; Machine Learning & AI for Executives
Risikokapital - Venture Capital Unlocked, spezialisiertes Programm mit VC 500 Startups & INSEAD (Singapur)
Verhandlungen – INSEAD Negotiation Dynamics, Programm & Coaching fokussiert auf wertebasierenden Verhandlungsstrategien (Abu Dhabi)
PRINCE2 - AXELOS PRINCE2 Foundation & Practitioner Training & Zertifizierung, Projektmanagement
Agile - Agile Scrum Master (Scrum.org) & Agile Product Owner (Scrum Alliance), agiles Projektmanagement
Businessprozessmanagement – OMG Certified Expert in BPM 2 (OCEB 2)
Sales Training – Holden Executive Sales Coaching

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache), Englisch (Muttersprachenniveau), Spanisch (fast Muttersprachenniveau), Portugiesisch (fließend), Französisch (Grundkenntnisse)

ARBEITS- ERLAUBNIS

Europäische Union

WEITERE ERFAHRUNGEN

Seit 2016	START-UP MENTOR & BUSINESS ANGEL INVESTITIONEN • Aktiv als Start-up Mentor & Business Angel Investor, hauptsächlich im INSEAD Start-up Ökosystem	Frankreich / Deutschland
2011 – 2014	FEDERACIÓN COLOMBIANA DE DEPORTES AÉREOS <i>Kolumbiens nationaler Luftsportverband</i> Präsident & Sprecher <ul style="list-style-type: none">Koordination aller internationaler Aktivitäten und Vertretung Kolumbiens in der FAI-Generalkonferenz, dem globalen politischen Entscheidungsgremium.Festlegung der Gesamtstrategie des Verbandes als Präsident des 7-köpfigen Vorstands.Gründung von Gliding Colombia, Kolumbiens nationaler Segelflugorganisation, Verbesserung der relevanten Kenntnisse der nationalen Zivilluftfahrtbehörde und Durchsetzung angepasster nationaler Regulierungsrichtlinien, Genehmigung 10 neuer Segelfluggebiete.	Kolumbien
2010 – 2013	FÉDÉRATION AÉRONAUTIQUE INTERNATIONALE - FAI <i>Der Weltluftsportverband</i> Vizepräsident <ul style="list-style-type: none">Organisation der FAI-Aktivitäten in Südamerika, Implementierung von zwei regionalen Vizepräsidenten.Festlegung der globalen Richtlinien und Beaufsichtigung des weltweiten Segelflugmanagements im Rahmen der Segelflugkommission der FAI.	Schweiz / Kolumbien