

## Persönliche Daten

Herbert Donaubaueer

M.C.Sc, M.B.A.

E-Mail: mail@h-donaubauer.de  
Mobil: +49 (0) 172 – 8 345 813  
Telefon: +49 (0) 8062 – 78 000  
Anschrift: 83052 Bruckmühl, Am Bruckfeld 7  
Profil-Webseite: <http://www.h-donaubauer.de>



## Executive Summary

- 23 Jahre Leitungs- und Führungserfahrung: als Geschäftsführungs- oder Vorstandsmitglied mit den Verantwortungsschwerpunkten Business Development, IT, Marketing, Vertrieb und Personal
- 12 Jahre Beratungs- und Projekterfahrung als freiberuflicher Berater und IT-Freelancer, mit den Tätigkeitsschwerpunkten: Projektmanagement, Business Analyse, Softwareentwicklung, Test- und Qualitätsmanagement, Software Engineering, Digitalisierung, Prozessautomatisierung, Konzeptionierung, Business Development sowie Marketing- und Vertriebsmanagement
- Aus- und Weiterbildung: aktuelles Informatik-Studium (M.C.Sc. - Note 1,9), Finanzmanagement und Finanzdienstleistungen (M.B.A.), Versicherungsfachwirt, Bankkaufmann und SAP ERP-Zertifizierung
- Konzeption, Modellierung und Implementierung von Individualsoftware: modulare und verteilte Geschäftsanwendungen mit komponentenorientierten Techniken und Frameworks, insbes. auf Basis von C#/.NET/WPF, VB/VBA, Java EE, Eclipse RCP 3.x/4.x, Spring, OSGI sowie des XAMPP-/MEAN-Web-Stacks (Front-/Backendprogrammierung, Responsive- und Cross-Browser-Design)
- Verbindung von betriebswirtschaftlicher und IT-fachlicher Kompetenz: SAP ERP, Unternehmenssteuerung, Controlling, Standards und Vorgehensmodelle in der IT und im Projektmanagement, agile und iterative Methoden sowie aktuelle Tools und Frameworks
- Vertriebs- und Marketing-Expertise: speziell Online-Marketing, SEM, SEO, SEA, Web-Analytics, Data Mining, Performance-Marketing und Kampagnenmanagement, mit Erfolgen in der Digitalisierung von Geschäftsmodellen und in der Erschließung neuer Märkte
- Umfangreiche Branchenkompetenz mit über 30 Jahren Praxiserfahrung: Banken, Versicherungen, Investment- sowie Internet- und Vertriebsgesellschaften (Personen, Sach-/HUK-Versicherung, BAV, Publikums- und Spezialfonds, Finanzportfolioverwaltung, Finanzierungen sowie M&A-Transaktionen)
- Persönliche Eigenschaften: sozial kompetent, empathisch, kommunikativ, vertriebsorientiert und verhandlungsstark, erfahren in Führungskräfteentwicklung (DNLA), Coaching und Moderation, ergebnisorientiert, eigenverantwortlich, pragmatisch, analytische und konzeptionelle Fähigkeiten

## Aus- und Weiterbildung

2010 – 2016	Fernstudium Informatik (Master of Computer Science) Hochschule Trier, erfolgreicher Abschluss 2016 (Durchschnittsnote 1,9)  Masterarbeit: „Modulare Architektur- und Softwareentwicklung für betriebswirtschaftliche Anwendungen“ (Note 1,0)
1991 – 1993	Fernstudium Finanzmanagement & Finanzdienstleistungen (MBA) Fernuniversität Hagen/Allfinanz Akademie, erfolgreicher Abschluss 1993
1994 – 1995	Fernstudium Versicherungsfachwirt IHK, erfolgreicher Abschluss 1995
1978 – 1980	Ausbildung zum Bankkaufmann Hypobank Rosenheim, erfolgreicher Abschluss 1980

## Berufserfahrung

09.2005 – lfd.	Freiberuflicher Berater, IT-Freelancer und Interim Manager, insbesondere für Banken, Versicherungen und mittelständische Unternehmen
01.2007 – 09.2009	Vorstand Internet-Finanzierungsbroker AG (Interim Mandat, *)
01.2002 – 09.2005	Vorstand Versicherungs- und Finanzmakler AG (Interim Mandat, *)
01.1999 – 12.2001	Geschäftsführer Finanzportfolioverwaltungsgesellschaft und Marketing- und Vertriebsleiter als Prokurist einer Investment-KAG in Doppelfunktion (*)
01.1985 – 09.1998	Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer – erfolgreicher Aufbau einer Versicherungsmakler- und einer Finanzportfolioverwaltungs-Gesellschaft
04.1983 – 12.1984	Privatkundenbetreuer Genossenschaftsbank

(\*) mit zusätzlichen Beratertätigkeiten

## Aktuelle Interessenschwerpunkte und ergänzende Weiterbildung

IT/KI:	Künstliche Intelligenz (Informatik-Module der Fernuniversität Hagen): Methoden der Wissensrepräsentation und Wissensverarbeitung (10 ECTS) Wissensbasierte Systeme (10 ECTS) Deduktions- und Inferenzsysteme (10ECTS)
IT/PM:	Projektmanagement und KI (WI-Modul der Universität Duisburg-Essen): Projektmanagement mit KI-Techniken und naturanalogen Verfahren (6 ECTS)

## Zertifikate und Seminare

- IT: Software Engineering\*, Java-Programmierung\*, Datenbanksysteme\*, Fortgeschrittene Programmier Techniken\*, Theoretische Informatik\*, Projektmanagement\*, Rechnernetze\*, Komponentenbasierte und generative Softwareentwicklung\*, C#- und .NET-Programmierung\*, Visual Basic- und .NET-Anwendungsprogrammierung  
(\* Module des Informatik-Studiums mit je 10 ECTS)
- Finance: Bankorientierte Finanzmathematik, Finanzierung, Risikomanagement, Portfoliomanagement, Derivate und Optionsstrategien sowie diverse bank- und versicherungsrechtliche Seminare (MWV, msg-Gillardon etc.)
- SAP: Integrierte Geschäftsprozesse mit SAP-ERP (6 ECTS), SAP Certified Application Associate – Business Foundation & Integration with SAP ERP 6.0
- Sonstiges: Vertriebscontrolling in VU, DNLA-Zertifizierung (Potentialanalyse sowie Mitarbeiter- und Führungskräfte-Entwicklung), ABS-Systemschulung (Level 1)

## Wichtige Skills, Kenntnisse und Fähigkeiten

### Management

- Unternehmensleitung, Strategieentwicklung, Geschäftsprozessoptimierung, ERP (SAP)
- Digitalisierung von Geschäftsmodellen, Change Management und M&A-Transaktionen
- Rekrutierung, Führung, Coaching, Personal- und Führungskräfte-Entwicklung

### Softwareentwicklung

- Anwendungen: Modellierung und Implementierung modularer und verteilter Geschäftsanwendungen mit komponentenorientierten Techniken und Frameworks (insbes. auf Basis von C#/.NET/WPF, VB/VBA, Java EE, Eclipse RCP 3.x/4.x, Spring, OSGI sowie des XAMPP-/MEAN-Web-Stacks (Front-/Backendprogrammierung, Responsive- und Cross-Browser-Design)
- IDE & Tools: Eclipse, Visual Studio Professional, GIMP, MS Project, Visio, HP ALM, HP QC und HP Demand, Enterprise Architect, Objectif, DBVisualizer, SOAPUI, UltraEdit, MS-Office (komplett)
- Sprachen: Java, C#, VB/VBA, Type-/JavaScript, PHP, SQL, CSS, XML, HTML
- Methoden: OOA/OOD/OOP, TDD, DDD, OLAP, Data Mining, Design-/Implementierungspatterns, System- und Datenmodellierung mit UML, BPMN/BPEL
- Protokolle & Schnittstellentechnologien: Http, XML, JSON, TCP/IP, SOAP/SOA, REST, Ajax, diverse HTML- und Google-APIs, RMI, RPC
- Datenbanken: SQL sowie relationale und NoSQL-Datenbanken, MySQL, MS-Access, DAO, ODBC, Postgres, MongoDB
- Frameworks & Testumgebungen: .NET, Java EE/EJB, Spring/-AOP, Eclipse, OSGI, jQuery, Node, Express, Angular, Zend, Selenium, PHPUnit, JUnit, QUnit

### Projektmanagement, Business Analyse, Software- und Requirements Engineering

- Standards & Richtlinien: PMBOK, BABOK, CMMI, SPICE, ISO/IEC-Normen, UML, BPEL/BPMN
- Tools: MS Project, SAP Projektmanagement (PS), MS Office, Visio, ARIS, Eclipse, HP ALM, HP QC, HP Demand, SOAPUI, Enterprise Architect, Objectif, DBVisualizer
- Vorgehensmodelle: Standard-, iterative und agile Vorgehensmodelle, insbesondere SCRUM
- Rollen: Projektleiter, Product Owner, Anforderungsmanager, externer Berater/Projektcoach, Interim Manager
- Spezialisierung: marketing- und vertriebsorientierte (Online-)Projekte sowie fachliche Domänen, Migration, Digitalisierung und Prozessautomatisierung in Banken und Versicherungen

### Business Development, Marketing, Vertrieb

- (Online-)Marketing: SEM, SEA, SEO (on-/off-Page), E-Commerce, Web-Analytics, Performance-Marketing, Kampagnenmanagement, Data Mining
- Vertrieb: alle Kanäle im B2B- und B2C-Vertrieb (Handelsvertreter/Agenturen, Makler, Franchise, Angestelltenvertrieb/Account Management, Online-Vertrieb), insbesondere beratungsintensive Dienstleistungen (Finance und IT), Vertriebsauf- und -ausbau, Vertriebscontrolling, Vertriebsrecht, CRM-Systeme (u. a. Sugar, MS Dynamics, Salesforce)

### Finanzmanagement & Finanzdienstleistungen

- Versicherung: Personenversicherungen, SHUK-Versicherungen, BAV
- Bank und AM: Publikums- und Spezialfonds, Finanzierung, Finanzportfolioverwaltung

### Persönliche Eigenschaften

- sozial kompetent, empathisch mit ausgeprägten Fähigkeiten in Kommunikation und Präsentation
- analytische, pragmatische und systematische Vorgehensweise
- unternehmerisches Denken, eigenverantwortliche und zielorientierte Handlungsweise
- vertriebsorientiert, verhandlungsstark, sicheres Auftreten

## Aktuelle Projekte – Auszug aus meiner Projektliste

Wichtige IT-Projekte mit den Tätigkeitsschwerpunkten Analyse, Konzeption, Anforderungsmanagement, Design, Modellierung, Implementierung, Test und Qualitätssicherung:

- Business Analyse, Konzeption, Qualitätssicherung und Testmanagement in einem Software-einführungs- und Migrationsprojekt (Prozessautomatisierung, funktionaler Ausbau, KI-Services, SOA-Webservices, Test- und Umsetzungskonzeption)  
Projektlaufzeit: 08.2015 – lfd.                      Kunde: Versicherungsgesellschaft
- Konzeptionierung und Realisierung einer mehrschichtigen Web-Anwendung für Online-Recruiting mit zentraler Bewerber- und Vorgangsverwaltung  
Projektlaufzeit: 02.2013 – 06.2015              Kunde: Verband
- Konzeptionierung und Realisierung einer Web-Präsenz zur Lead-Generierung mit integrierter Kunden- und Interessentenverwaltung  
Projektlaufzeit: 07.2012 – 01.2013              Kunde: Verband
- Entwicklung einer Web-Anwendung zur Online-Versicherungsvermittlung mit integrierter Kunden- und Interessentenverwaltung  
Projektlaufzeit: 01.2012 – 07.2012              Kunde: Finanzvertriebsgesellschaft
- Erweiterung Maklerportal und Konzeption eines Cockpits für Maklerbetreuer eines Versicherers  
Projektlaufzeit: 07.2011 – 12.2011              Kunde: Versicherungsgesellschaft
- Konzeption und Realisierung einer Client-Server Lösung zur Konsolidierung und zur Steuerung von CRM- und Vertriebsprozessen  
Projektlaufzeit: 09.2010 – 06.2011              Kunde: Finanzvertriebsgesellschaft
- Konzeption und Entwicklung eines Management-Informationssystems (Finanzplanung und Bewertung)  
Projektlaufzeit: 02.2010 – 08.2010              Kunde: Finanzvertriebsgesellschaft

Wichtige Projekte mit Fokus Projektmanagement:

- Change Projekt zur Auswahl und zur Einführung eines CRM-Systems  
Rolle: externer Berater und Unterstützung des Projektleiters  
Projektlaufzeit: 03.2013 – 05.2014              Kunde: Verband
- Projekte zur Vorbereitung und zur Durchführung von M&A-Projekten  
Rolle: Projektleiter  
Projektlaufzeit: 08.2008 – 06.2009              Kunde: Finanzvertriebsgesellschaft  
Projektlaufzeit: 11.2004 - 05.2005              Kunde: Finanzvertriebsgesellschaft
- Auswahl und Einführung eines Dokumentenmanagement-Systems  
Rolle: externer Berater und Projektleiter  
Projektlaufzeit: 03.2006 – 10.2006              Kunde: Finanzvertriebsgesellschaft
- Auswahl, Einführung und Migration eines Portfolioverwaltungssystems  
Rolle: Projektmanager und externer Berater  
Projektlaufzeit: 09.2000 – 11.2001              Kunde: Investmentgesellschaft

- Realisierung eines Expertensystems für die Vorsorge- und Investmentfondsberatung  
Rolle: Projektleiter  
Projektlaufzeit: 04.1999 – 08.2000                      Kunde: Investmentgesellschaft

Dauerhafte Beratungs- und Unterstützungstätigkeiten für bestehende Mandate:

- Softwareentwicklung:  
Laufende Unterstützung bei der Erstellung und Validierung von Fach-, Umsetzungs- und Test-Konzepten sowie bei Architektur-, Modellierungs- und Implementierungsentscheidungen
- Business Development:  
Konzeption, Coaching und Umsetzungsbegleitung in den Bereichen Strategieentwicklung, Business Analyse, Prozessoptimierung sowie Online-Marketing, SEO/SEA und Personalentwicklung

Wichtige Verantwortungen und Tätigkeiten als Vorstand/Geschäftsführer

Vorstand einer Internet-Finanzierungsbroker AG:

Entwicklung und Realisierung der Online-Marketing- und Vertriebsstrategie (B2C und B2B)  
Gestaltung/Optimierung des Marketing-/Vertriebswege-Mix (online/offline, B2C/B2B)  
Vertriebsausbau, Online-Marketing, Messen, Veranstaltungen und Öffentlichkeitsarbeit  
Joint-Venture-Transaktionsprojekt mit Unternehmensbewertung, Firmengründung, Businessplan und Franchisekonzept  
Optimierung von Personalwesen, Controlling, Risikomanagement und Vertriebssteuerung

Vorstand einer Finanz- und Versicherungsmakler AG

Unternehmens-/Marktanalyse, Entwicklung und Realisierung der Unternehmensstrategie  
Kosten- und Risikomanagement, Neuausrichtung wesentlicher Funktionsbereiche  
Umsetzung Vertriebsstrategie, Aufbau und Coaching eines profitcentergesteuerten Vertriebs  
Bewertung und Gestaltung von Übernahmetransaktionen  
Gestaltung neuer Marktauftritt, (online/offline-)Marketing und Kampagnensteuerung  
Gestaltung der Controlling- und Steuerungsinstrumente samt Frühwarnsystem  
Haftungsmanagement mit Neugestaltung von Vertrags- und Bedingungswerken

Geschäftsführer Vermögensverwaltungstochter und Leiter Marketing/Vertrieb einer Investmentfonds-KAG in Doppelfunktion

Entwicklung der Unternehmensstrategie zur Übernahme und Neuausrichtung der kompletten Finanzportfolioverwaltung einer Landesbank samt BaFin-Genehmigungsverfahren  
Akquisition/Betreuung institutioneller Geschäftspartner (Banken, Sparkassen, etc.)  
Projektmanagement: BAV im Firmenkreditbereich und Migration Portfoliomanagement  
Gestaltung der Marketing- und Vertriebsstrategie sowie deren operative Umsetzung über alle Instrumentalbereiche für beide Gesellschaften  
Gestaltung/Durchführung von Workshops, Vorträgen, Präsentationen, Messen etc. sowie Schulungen für Geschäftspartner und Kunden  
Steuerung Öffentlichkeitsarbeit, Marktforschung, Vertriebsupport, Seminarwesen  
Einführung, Zulassung und Vermarktung neuer Investmentfondsprodukte  
Rekrutierung und Coaching von Vertriebs- und Führungskräften