

Profil



von:

Christoph Kappes

Projekt:

Kunde:



Profil

Überblick

Christoph Kappes

- Jahrgang 1962, Studium Rechtswissenschaften
- seit 1985 selbstständig in der IT-Branche, zuletzt 17 Jahre als Geschäftsführer einer Multimedia-/Internetagentur
- ca. 1.000 Projekte in verschiedenen Phasen (Projektmanagement, Multi-Projektmanagement, Business Development/ Partnermanagement) und der strategischen Konzeption begleitet und mehrere Unternehmen gegründet
- Erfahrungen als Berater und Coach bei OTTO Group, Tchibo GmbH, F.A.Z. sowie Investoren und Startups
- Publizistisch tätig, u.a. für F.A.Z., F.A.S., ZEIT Online

Persönliche Daten

Susannenstraße 29
20357 Hamburg

Telefon: +49 [REDACTED]

E-Mail: ck@christophkappes.de

- Geboren 1962 in Braunschweig
- Keine Kinder
- Deutsche Staatsangehörigkeit

Ausbildung

1982 - 1989

Universität Hamburg

Studium der Rechtswissenschaften
(1. Staatsexamen, Prädikat), Nebenfächer Philosophie und Informatik

Beruflicher Werdegang

10/2008 – Heute

Selbständiger Manager bei Fructus GmbH, Hamburg

(Online, Beratung)

Geschäftsführender Gesellschafter

Schwerpunkte:

- Strategie, Scope
- Projektsteuerung, Qualitätssicherung, Krisenmanagement, Innovationsmanagement, Business Development
- Budgetoptimierung, Dienstleistersteuerung, Vertragsverhandlung
- Etliche Fachthemen (Suchmaschinen-Optimierung, Katalogdaten-Management, Web-Analyse/Web-Controlling, Relaunch)

Projekte:

- Beratung der F.A.Z. (Online-Strategie; Coaching der Herausgeber; Dienstleistersteuerung für Joint Venture fazfinance; „User Interface Chief“)
- Analyse und Coaching eCommerce, [REDACTED] GmbH (OTTO)
- Vertragsverhandlungen und Dienstleistersteuerung, [REDACTED] GmbH (OTTO)
- Planung Dienstleistersteuerung, Tchibo Direct GmbH, Dienstleistersteuerung, Tchibo Coffee Service GmbH
- Beratung der [REDACTED] Gruppe bei einer paneuropäischen Website-Lösung
- Technical Due Diligence eines Berliner Startups für namhaften Londoner VC; Businessplanung Privatinvestor
- Sparring Internet-Unternehmer (namhaft)
- Beratung zweier Startups bei der Kapitalsuche, Coaching

05/1991 – 09/2008

Pixelpark Agentur Hamburg GmbH, Hamburg

(Internet, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, Umsatz bis 3,4 Mio EUR p.a)

Geschäftsführer

Aufgaben:

- Gesamtverantwortlicher Alleingeschäftsführer /Alleinvorstand
- Agentur gegründet 1991 als „Xplain - Studio für interaktive Medien GmbH“, 2001 als XTN AG, 05/2007 Verkauf an Pixelpark AG und Umfirmierung
- Alle Unternehmensphasen von Startup, Wachstum (inkl. Konzernbildung), Krise, Turnaround, Verkauf, Integration sowie 2 Finanzierungsrunden
- Umsatz 3,4 Mio, 70 feste Mitarbeiter, 4 Gesellschaften
- Referenzkunden sind Blue Chip-Unternehmen wie OTTO, Neckermann, TUI, Daimler, Commerzbank, Vodafone, FAZ, Microsoft und Schneider.

04/2006 – 03/2007

Smaato Inc., Hamburg / San Mateo (USA)

(Mobile Advertising Technologieanbieter)

CTO und Gesellschafter

Aufgaben:



- „Bootstrapping“ eines Teams für Produktentwicklung

09/1989 – 08/1993

Xpand Computertechnologie GmbH, Hamburg
(IT-Distribution, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, Umsatz bis 1 Mio EUR p.a.)

Geschäftsführer

Aufgaben:

- Vertrieb (1 Mio. Umsatz p.a.)

1986 - 1991

Systematics / Citycomp/ BISO/ SD Computer, Hamburg
Freiberuflicher Trainer & Berater

Studium
10/1982 – 10/1989

Universität Hamburg, Hamburg

Studium der Rechtswissenschaften

- Gesellschafts- und Handelsrecht, Rechtsinformatik
- Nebenfächer Philosophie und Informatik

Abschluss mit Prädikat

Skills

Sprachen

Deutsch: Muttersprache
Englisch: sehr gute Kenntnisse

IT-Skills

- MS Office, Visio, Project unter Windows sowie komplementäre Werkzeuge unter MacOS; Web Collaboration Tools von Google Docs, Etherpad, Doodle etc.
- Sehr gutes IT-Verständnis (Erfahrungen BASIC, Pascal, LISP, PROLOG; Autorensysteme, Datenbanken, Architektur und OO-Methoden)
- Erfahrung als IT-Trainer (1986-1993)

Sonstige Spezialskills

- Als Jurist sehr gutes Verständnis für Vertragsgestaltung, insbesondere Projektverträge
- Unternehmensrecht (Gründung, stille und direkte Beteiligungen, Übertragung/Verkauf, Squeeze-Out, Einbringung/ Verschmelzung/ Liquidation etc.)

Unternehmerische Skills

18 Jahre „Kopf“ einer Internetagentur, 2007 Verkauf an den Marktführer. Erfahrung und Netzwerk aus 1.000 Projekten und mehreren Unternehmensgründungen zur Umsetzung innovativer Ideen. Unternehmerisch hat Herr Kappes die Phasen Startup, Wachstum, Krise, Turnaround und Exit gesteuert.

"Highlights" waren in diesem Zusammenhang:

- organisches Wachstum bis 70 Mitarbeiter;
- Beteiligung der Haspa BGM und eines Schweizer Privatinvestors;
- Management von schwierigen Situationen wie Squeeze-Out von Gesellschaftern, Kurzarbeit und Standortschließungen;
- Konzerngründung mit Themen wie Verrechnung, AG-Gründung, GmbH-Gründung, Anteilskauf, Verschmelzung, Liquidation;
- Nominiert von der Haspa als "Unternehmer des Jahres".

Operativ beherrscht Herr Kappes das gesamte Internetgeschäft "von der Pike auf", d. h.

- Geschäftsmodelle, Technologie, Konzepte
- branchentypische Situationen wie Personalauswahl, Team/Unit-Aufbau
- Projektmanagement, Projektsupervision/Krisenmanagement, Vertragsverhandlungen,
- Business Development bei Large Accounts und Partnerschaften/Kooperationen.

Herr Kappes ist stark vernetzt in der Internetbranche (von Agenturen über Leiter eCommerce/Neue Medien bis Softwarelieferanten und Freelancern).

Publizistische Nebentätigkeit

Publizist

Breites Themenspektrum zu aktuellen Entwicklungen des digitalen Mediums (fachlich, aber auch politisch-soziale Einordnung)

- Veröffentlichungen für F.A.Z., F.A.S., ZEIT Online
- Fachbeiträge für WuV, iBusiness, merz u.a.
- Radiointerviews bei BR, SWR, NDR, RBB, dRadio
- Vorträge auf Fachkongressen wie Versandhandelskongress, Marketing On Tour
- Herausgeber des Mehrautorenblogs CARTA, Grimme Online Award 2009
- Referent Konrad-Adenauer-Stiftung
- SPIEGEL ONLINE „Netz-Intellektueller“, WuV „erfahrender Digital-Manager der ersten Gründergeneration“