

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)



Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

LEBENS LAUF

PERSÖNLICHE DATEN

Geboren	20. Mai 1978 in München
Familienstand	eheähnliche Gemeinschaft, 2 Kinder (13 und 3 Jahre alt)
Sprachen	Englisch (fließend), Spanisch (Grundkenntnisse), Latein (Latinum)
EDV	MS Office, MS Access, MS Project, Adobe-Anwendungen (Indesign, Photoshop, Illustrator, Dreamweaver, Flash), HTML/Internet, div. CMS-Anwendungen (WordPress, typo 3, contao u. a.), div. CRM-Anwendungen (Salesforce, SAP, Super Office, MS Dynamics, pipedrive u. a.), SPSS, stepahead steps

Erfolgsbilanz aus 20 Jahren Sales-Erfahrung

- Erfolgreicher und bewährter leitender Manager im SaaS-Geschäft unterschiedlicher Branchen
- Effektiver Vertriebs- und Marketingleiter mit nachgewiesener Erfolgsbilanz
- Fundierte Fähigkeiten zum Führen und Delegieren
- Leidenschaft und Ausdauer bei der Verfolgung langfristiger Ziele mit ausgeprägter Fähigkeit zur Belastbarkeit ☑
- Solide Kenntnisse in den Bereichen Sales, Salesstrategie, Sales Operations, KPIs/OKRs
- Etablierung und Einführung von Strukturen, Standards und Prinzipien
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Gezielte Durchsetzung von Prioritäten
- Effektive und kreative Problemlösung
- Fähigkeiten, Teams zu motivieren und zu begeistern, um Gruppenziele zu erreichen
- Fähigkeit zur effektiven Umsetzung von Veränderungen

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

Konkretisierung von Erfolgen

Rapid Data GmbH:

- Steigerung des ink. ARR um 42 % in 12 Monaten bei einer gleichzeitigen Abwanderung von < 5 %
- Effizienzsteigerung im Vertriebsteam um 20 %, was zu einer verbesserten Kundenbetreuung und höheren Abschlussraten führte.
- Implementierung einer neuen CRM-Strategie, die zu einer Verkürzung des Verkaufszyklus um 15 % beitrug.

rexx systems GmbH:

- Umsatzsteigerungen von 25 bis 40 % p. a. über 5 Jahre hinweg
- Einführung einer neuen Sales-Strategie, die es ermöglichte, den durchschnittlichen Auftragswert um 10 % zu steigern.
- Führung von Sales-Teams mit bis zu 25 Mitarbeitenden (unterschiedliche Hierarchiestufen)

XING AG:

- Umsatzsteigerungen von 30 bis 40 % p. a. über 5 Jahre hinweg
- Erfolgreiche Verhandlung und Abschluss von Großaufträgen, die einen Umsatz von insgesamt 20 Mio. EUR generierten.
- Optimierung des Lead-Qualifizierungsprozesses, was die Konversionsrate von Leads zu Kunden um 20 % erhöhte.

Führung von Sales-Teams:

- Förderung der Mitarbeiterentwicklung, das die Verkaufperformance der Teammitglieder um 10 % steigerte.
- Reduktion der Fluktuation im Team um 10 % durch Einführung gezielter Mitarbeiterbindungsmaßnahmen.

Weitere Erfolge und Verantwortungsbereiche:

Strategische Projekte: Leitung von strategischen Projekten zur Marktexpansion, die in einer Umsatzsteigerung auf neuen Märkten resultierten.

Digitale Transformation: Führende Rolle bei der digitalen Transformation des Vertriebsteams, einschließlich der Implementierung von neuen Vertriebstools und Automatisierungsprozessen.

Kundenbeziehungen: Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Schlüsselkunden, was zu einer langfristigen Bindung und einer Umsatzsteigerung von 30 % führte.

Übergeordnete Fähigkeiten

Verhandlungsgeschick: Erfolgreiche Verhandlung von Rahmenverträgen mit einem Gesamtvolumen von bis zu 3 Mio. EUR.

Krisenmanagement: Effektive Steuerung des Vertriebsteams während wirtschaftlicher Unsicherheiten (z.B. Pandemie), was den Umsatz weiter steigerte und die Kundenbindung stärkte.

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

BERUFSPRAXIS

Seit 01/2023

Rapid Data GmbH

Umsatz: 25 Mio. EUR, Mitarbeitende: 200

Head of Sales (interimsweise auch Marketing), Kerngeschäft: Führender Anbieter von Bestattungs-Software (SaaS)

Schwerpunkte:

- Führung eines Teams von 24 Mitarbeitenden (direkt und indirekt) in DACH
- Auf- und Ausbau der internationalen Vertriebsaktivitäten
- Reporting, Präsentationen und direkter Dialog mit dem Investment Board der PSG Equity Group
- 42 % Umsatzsteigerung in DACH im ersten Jahr bei einer gleichzeitigen Abwanderung von < 5 %
- Restrukturierung der Salesforce-Instanz für die europäische Marktbearbeitung 2024
- Effizienzsteigerung und Ausbau des Vertriebsteams

10/2017 - 12/2022

rex systems GmbH

Umsatz: 40 Mio. EUR, Mitarbeitende: 140, Kerngeschäft: Führender Anbieter von HR-Software (SaaS)

Head of sales & marketing

Hauptaspekte der Tätigkeit:

- Effizientes und zielgerichtetes Management eines Teams von 19 Verkaufsmanagern aus verschiedenen Hierarchien und 2 Verkaufsassistenten mit dem Ziel, maximale Verkaufsergebnisse und eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit zu erreichen
- Leitung der Marketingaktivitäten (Online (SEO/SEA, Offline-PR, Messen und andere Veranstaltungen) unter Führung eines Teams von 4 Marketingmanagern und einem Business Development Manager zur maximalen Leadgenerierung und -qualifizierung
- Führung der Vertriebsabteilung in Bezug auf Zielerreichung und Arbeitsqualität der Mitarbeitenden mit dem Ziel der Maximierung der Lead-Konversion. Während der Anstellungszeit wurden Umsatzsteigerungen von 25 bis 40 % p. a. erzielt.
- Unterstützung der Vertriebsmitarbeitenden bei der Betreuung von Bestands- und Zielkunden sowie der Akquisition von Neukunden
- Proaktive Zusammenarbeit mit dem Managementteam und der Geschäftsleitung
- Einstellung neuer Mitarbeitenden, Ausbau und Reorganisation der von uns verantworteten Bereiche

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

04/2017 - 09/2017

Mylittlejob GmbH

Umsatz: 3 Mio. EUR, Mitarbeitende: 30

Chief Sales Officer/Vertriebsleiter

04/2014 - 12/2016

XING AG / XING E-Recruiting GmbH & Co. KG

Umsatz: > 100 Mio. EUR, Mitarbeitende: 800, Kerngeschäft: Soziales Netzwerk für berufliche Kontakte, e-Recruiting-Plattform

Head of Sales (Staffing Customers) und Head of Inside Sales

Schwerpunkte:

- Führung des Teams von 12 (Key) Account Managern im nationalen und internationalen Umfeld und Führung von 12 Mitarbeitern im Vertriebsinnendienst (ab 01/2016)
- Erzielen maximaler Vertriebsergebnisse (rd. 15 Mio. EUR p. a.) und hoher Zufriedenheit der Mitarbeitenden
- Unterstützung der (Key)Account Managern bei Betreuung von Bestands- bzw. Zielkunden sowie bei der Neu-Akquise von Neu- bzw. Zielkunden
- Proaktive Zusammenarbeit mit Schnittstellen und Sicherstellung der Information bzgl. Neuerungen/Aktionen/Strategien/etc.
- Marktbeobachtung; Analyse von Marktentwicklungen und Einbringen der Erkenntnisse in Verkaufsprozess; Entwicklung von erfolgreichen Maßnahmen
- Maßgebliche Begleitung eines Change-/Sales-Excellence-Prozesses mit einer externen Unternehmensberatung, um das Sales-Team auf die nächste Entwicklungsstufe zu heben

07/2012 - 04/2014

XING AG

Umsatz: 85 Mio. EUR, Mitarbeitende: 600, Kerngeschäft: Soziales Netzwerk für berufliche Kontakte, e-Recruiting-Plattform

Key Account Manager (Enterprise Customers)

Schwerpunkte:

- Akquisition, Betreuung, Entwicklung und Bindung von Bestands- und Neukunden im Großkundensegment
- Umsetzung von Vertriebskonzepten und Ausbaustrategien zur Erweiterung des XING Marktanteils
- Verkauf von Rekrutierungskonzepten
- Erstellung, Verhandlung und Abschluss von nationalen sowie globalen Angeboten
- Pflege und Ausbau von zentralen KPIs mit Hilfe des CRM-Systems

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

01/2012 - 06/2012

Raila & Partner / Nord-Süd Invest GmbH

Umsatz: 1 Mio. EUR, Mitarbeitende: 8, Kerngeschäft: Vermittlung von unternehmerischen Beteiligungen, Konzeption und Vertrieb von geschlossenen Fonds

Interimsmanager Head Of Sales

Schwerpunkte:

- Planen und Überwachen von Umsatzvorgaben
- Fachliche und disziplinarische Leitung von fünf Vertriebsmitarbeitern
- Führen von Kundengesprächen
- Einleiten und Kontrollieren deckungsbeitragsorientierter Maßnahmen sowie Entwickeln, Optimieren und Durchsetzen erfolgreicher Markts- und Vertriebsstrategien
- Vorbereitung von Argumentationsketten für das Vertriebsteam
- Aufbau einer EDV-Datenbank für vertriebsrelevante Daten

01/2011 - 12/2011

HCI Capital AG, Hamburg, Zweigniederlassung Österreich

Gewerberechtlicher Geschäftsführer

Umsatz: 135 Mio. EUR, Mitarbeitende: 309 (Stand: 2007), Kerngeschäft: Konzeption und Vertrieb von geschlossenen Fonds, marktführender Initiator

10/2008 - 12/2011

HCI Capital AG, Hamburg

Leiter Vertriebskoordination / Vertriebsstrategie

Schwerpunkte:

- Analysieren des Vertriebs und Ableiten von Maßnahmen
- Vertriebsplanung und -controlling
- Initiieren, Koordinieren und Kontrollieren des Erfolgs von Vertriebsprojekten
- Entwickeln und Präsentieren von Entscheidungsvorlagen für den Vorstand
- Optimieren der CRM- und Vertriebssteuerungsanwendungen
- Steuern des Risikoreportings auf AG-Ebene
- Koordination der Umstrukturierung der Auslandsmarktauftritte und -betriebsstätten
- Erarbeiten, Analysieren und Überwachen der Vertriebsbudgets (rd. 3 Mio. EUR p. a.)
- Erarbeiten von Vergütungssystemen für die Vertriebsmitarbeiter
- Steuerung von Kontingenten und der Vertriebsergebnisse

03/2007 - 09/2008

HCI Capital AG, Hamburg

Produktmanager Vertriebsunterstützung

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

Schwerpunkte:

- Koordinieren der Markteinführung neuer Produkte (LV-Zweitmarktfonds (87 Mio. EUR p. a.), strukturierte Schiffsfonds (60 Mio. EUR p. a.), Vermögensaufbaupläne (45 Mio. EUR p. a.), Private-Equity-Fonds (5 Mio. EUR p. a.))
- Koordinieren von vertriebsunterstützenden Unterlagen (z. B. Flyer, Kurzinfos, Beraterprogramme, Präsentationen, Entwicklung der unterschiedlichen Medien)
- Ansprechpartner für 30 Vertriebsdirektoren, 1.300 Vertriebspartner und Kunden bei allen Fragen zu HCl-Emissionen und deren Märkten
- Sicherstellen der Kommunikation, insbesondere in Bezug auf Produkt-, Markt- und Unternehmensinformationen
- Planen und Durchführen von Vertriebsveranstaltungen und Seminaren
- Steuern der Kontingente der HCl-Emissionen, Steuern der Fondsplatzierungen
- Erstellen von Wettbewerbs-, Markt- und Vertriebsanalysen
- Verantworten der Auslandsgesellschaften in Österreich und der Schweiz
- Optimieren der Konzeption der Beteiligungsangebote

07/2006 - 12/2006

Maritim Invest Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, Hamburg

Assistent der Geschäftsführung

Umsatz: 18 Mio. EUR, Mitarbeitende: 65, Kerngeschäft: Konzeption und Vertrieb von geschlossenen Fonds

Schwerpunkte:

- Marketing / PR: Erstellen der Zwischenbilanz, Erstellen von Präsentationen, Werbemitteln, Relaunch des Internetauftrittes, Erarbeiten von Anlegerinformationen, Messe- und Sponsorenplanung
- Vertrieb: Provisionsabrechnungen für Vertriebspartner, Ansprechpartner für Kunden und Vertriebspartner bei allen Fragen zu Maritim-Invest-Emissionen, Mitarbeiten bei der Kalkulation und Prospektierung von Emissionen
- Ankauf / Bewertung: Ermittlung der Ankaufpreise für Beteiligungen, Ankauf von Beteiligungen von Maklern und Privatpersonen

NEBENBERUFLICHE ERFAHRUNGEN UND PRAKTIKA

10/2005 - 07/2006

Nordcapital GmbH & Cie. KG, Hamburg

Nebenberufliche Tätigkeit im Bereich Marketing

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

- Umsatz: 40 Mio. EUR, Mitarbeitende: 200, Kerngeschäft: Konzeption und Vertrieb von geschlossenen Fonds**
Schwerpunkte:
- Online-Redaktion: Update des Internetauftrittes, Erarbeiten von Analysen
 - Vorbereiten und Durchführen von Vertriebsveranstaltungen und Events
 - Vorbereiten und Durchführen von Mailings
- 08/2004 - 02/2005
- General Electric (GE) Insurance Solutions, München**
Praktikum im Bereich Marketing (CRM) / Projektmanagement
Umsatz: 152 Mrd. EUR, Mitarbeitende: 300.000, Kerngeschäft: Erst- und Rückversicherung
Schwerpunkte:
- Implementieren und Weiterentwickeln einer CRM-Anwendung innerhalb der europäischen Standorte
 - Schulen der Mitarbeiter mit Siebel-CRM
 - Entwickeln und Implementieren einer Plattform zur Messung der Dienstgüterevereinbarungen (SLA)
- 07/2003 - 09/2005
- Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft e. V. (BWV), München**
Nebenberufliche Tätigkeit
Kerngeschäft: Aus- und Weiterbildung in der Versicherungsbranche
Schwerpunkte:
- Einführen einer IT-Seminarverwaltung
 - Einrichten und Administrieren von Internetforen und des allg. Internetauftrittes
 - Schulen der Mitarbeiter mit der Seminarverwaltung und individueller Internetforen
 - Systemadministration der EDV
- 04/2002 - 08/2002
- OSRAM GmbH, München**
Praktikum im Bereich Marketing
Umsatz: 4,4 Mrd. EUR, Mitarbeitende: 35.000 (Stand: 2002), Kerngeschäft: einer der führenden Lichthersteller der Welt
Schwerpunkte:
- Erstellen von Tabellen, Grafiken, technischen Informationsblättern, Artikeln und Folien für Präsentationen
 - Erstellen von Messe- und Tagungsunterlagen, Begleiten von Messeauftritten

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

11/2001 - 03/2002

estosee AG, München

Praktikum im Bereich Marketing / Produktmanagement

Kerngeschäft: Startup für ein internetbasiertes Bildungsnetzwerk für die Bank- und Versicherungswirtschaft

Schwerpunkte:

- Marketing: Relaunch des Internetauftrittes, Erstellen von Produkt- und Unternehmensbroschüren, Organisieren und Begleiten von Messeauftritten, Koordinieren von Mailings, Aufbauen einer CRM-Datenbank
- Produktmanagement: Schulen von Kunden, laufendes Weiterentwickeln der Produkte

STUDIUM/AUSBILDUNG

04/2002 - 06/2005

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Kempten

Studienschwerpunkte: Marketing, Unternehmensentwicklung und -beratung

Diplomarbeit zum Thema: Customer-Relationship-Management (CRM) in der Versicherungswirtschaft und Vorschläge zur Verbesserung des Systems bei General Electric (GE) Insurance Solutions

Abschluss zum Diplom-Betriebswirt (FH) mit der Note „gut“

10/1999 - 10/2001

Studium der Betriebswirtschaft an der Ludwig-Maximilians-Universität, München

09/1995 - 06/1998

Willi-Graf-Gymnasium, München

Abschluss: Abitur

09/1988 - 07/1995

Wilhelm-Hausenstein-Gymnasium, München

09/1984 - 07/1988

Grundschule an der Ostpreußenstraße, München

ZIVILDIENTST

08/1998 - 09/1999

Zivildienst an der Caritas-Sozialstation, München-Bogenhausen

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98

22299 Hamburg

+49 40 30745153

+49 1525 3876961

florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

ZEUGNISSE

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf Zeugnisse



rexx systems GmbH
Süderstr. 75-79
20097 Hamburg
Tel.: +49 40 8 900 800
www.rexx-systems.com

Arbeitszeugnis

rexx systems bietet professionelle Standardsoftware in den Bereichen Recruiting, Talentmanagement und Personalmanagement. Die webbasierten rexx Applikationen gehören zu den marktführenden Lösungen und werden in Deutschland und Europa von rund 2.600 Unternehmen eingesetzt.

Herr Florian Walzer, geboren am 20. Mai 1978, wurde am 1. Oktober 2017 als Head of sales & marketing eingestellt. Im August 2021 wurde Herr Walzer als Prokurist der rexx systems GmbH berufen.

Das Aufgabengebiet von Herrn Walzer umfasste:

- Effiziente und zielgerichtete Führung eines Teams von 19 Sales Managern unterschiedlicher Hierarchie und 2 Sales-Assistenzen mit dem Ziel eines maximalen Vertriebsergebnisses und hoher Mitarbeiterzufriedenheit
- Steuerung der Marketingaktivitäten (online (SEO/SEA), offline, PR, Messen und andere Veranstaltungen) mit Führung eines Teams von 4 Marketing Managern und einem Business Development Manager für eine maximale Generierung von Leads
- Steuerung des Bereichs Sales hinsichtlich Zielerreichung und Arbeitsqualität der Sales-Mitarbeitenden mit der Zielsetzung einer maximalen Lead-Conversion
- Unterstützung der Sales-Mitarbeitenden bei der Betreuung von Bestands- und Zielkunden sowie bei der Neu-Akquise
- Proaktive Zusammenarbeit mit dem Management Team sowie der Geschäftsführung; Schnittstelle zu angrenzenden Fachbereichen wie Customer Care, Consulting, Datenschutz, IT, Operating und Development
- Hiring neuer Mitarbeitender, Ausbau und Re-Organisation der zu verantwortenden Unternehmensbereiche



rexx systems GmbH
Süderstr. 75-79
20097 Hamburg
Tel.: +49 40 8 900 800
www.rexx-systems.com

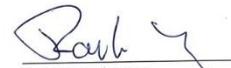
In Situationen mit turbulentem Geschäftsbetrieb und erheblicher Arbeitsbelastung beweist Herr Walzer sehr gute Übersicht, handelt stets verantwortungsvoll und in höchstem Maße vertrauenswürdig.

Herr Walzer ist regelmäßig bereit, weit über das übliche Maß hinaus den betrieblichen Anforderungen nachzukommen. Seine Arbeitsweise ist stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Die übertragenen Aufgaben werden eigenverantwortlich und mit sehr gutem Erfolg umgesetzt.

Das Verhalten von Herrn Walzer ist zu jederzeit vorbildlich und geprägt von hoher Kooperationsbereitschaft, ausgezeichneter Service- und Kundenorientierung und seines stets professionellen Auftretens. In der Zusammenarbeit mit Vorgesetzten, Kollegen, Kunden und Mitarbeitender wird Herr Walzer in hohem Maße geachtet und geschätzt. Er versteht es, jederzeit eine vertrauensvolle und offene Atmosphäre zu schaffen und vertritt das Unternehmen durch seine positive und eloquente Art sowie seiner offenen Kommunikation jederzeit sehr überzeugend nach außen.

Herr Walzer verlässt unser Unternehmen mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies, da wir mit ihm eine sehr gute Führungskraft verlieren. Wir bedanken uns für die stets sehr guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat viel Erfolg und alles Gute.

Hamburg, 30. Dezember 2022


Norbert Rautenberg
Geschäftsführer

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf Zeugnisse



Zeugnis

Herr Florian Walzer, geboren am 20. Mai 1978, war seit dem 01. Juli 2012 bei der XING AG und aufgrund eines Betriebsübergangs ab dem 01. Februar 2016 bei der XING E-Recruiting GmbH & Co. KG in der Abteilung Account Management als Teamlead Sales Staffing & Teamlead Inside Sales tätig. Ein Zwischenzeugnis vom 31. Januar 2016 liegt vor und bescheinigt den Zeitraum seit dem 01. Juli 2012.

XING E-Recruiting ist eine 100%-ige Tochter der XING AG. XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte und hat mehr als 11 Millionen Mitglieder im Kernmarkt D-A-CH. Auf XING vernetzen sich Berufstätige aller Branchen, suchen und finden Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, fachlichen Rat oder Geschäftsideen. Das Unternehmen wurde 2003 in Hamburg gegründet, ist seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX gelistet. XING hat etwa 800 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg, München, Aschaffenburg, Barcelona und Wien. Seit Februar 2016 firmiert der E-Recruiting-Geschäftsbereich mit 200 Mitarbeitern eigenständig an den Standorten Hamburg, Wien und Zürich. Wir haben uns mit unseren E-Recruiting-Produkten und -Services darauf spezialisiert, Recruitern, Personaldienstleistern, Personalagenturen und Employer Branding Beauftragten als Partner und strategischer Berater bei der Personalbeschaffung, -vermittlung und der professionellen Positionierung einer attraktiven Arbeitgebermarke zu unterstützen. Weitere Informationen finden Sie unter www.xing.com.

Zu den regelmäßigen Tätigkeiten von Herrn Walzer gehörten:

- Effiziente und zielgerichtete Führung eines Teams von 12 (Key) Account Managern mit dem Ziel eines maximalen Vertriebsergebnisses und hoher Mitarbeiterzufriedenheit – gute Rahmenbedingungen für effiziente Vertriebsarbeit schaffen
- Regelmäßige Zielgespräche führen (vierteljährlich mit laufender Kontrolle der Zielerreichung in regelmäßigen 1:1-Gesprächen) sowie Beobachtung, Beurteilung und ggf. Verbesserung der Arbeitsqualität bei den (K)AMs (Jahresgespräch in Kombination mit laufendem Austausch in regelmäßigen 1:1-Gesprächen)
- Hiring (die richtigen Mitarbeiter finden) sowie Farming (leistungsstarke Mitarbeiter halten) – in Zusammenarbeit mit HR
- Unterstützung der (Key) Account Manager bei der Betreuung von Bestands- bzw. Zielkunden sowie bei der Neu-Akquise von Neu- bzw. Zielkunden (incl. „Sparring“ mit (K)AMs bei Vertrags- und Preisverhandlungen mit Fokus auf das Closen von Deals sowie gemeinsame Kundenbesuche bei besonderen Terminen). Der von Herrn Walzer verantwortete Jahresumsatz belief sich auf bis zu 15 Millionen Euro.

XING E-Recruiting
GmbH & Co. KG
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Deutschland

Tel +49 40 419 131-0
Fax +49 40 419 131-777
www.xing.com

Amtsgericht Hamburg
HRA 119530
UST-IDNr.: DE 230144235

Persönlich haftender
Gesellschafter:
XING International
Holding GmbH, Hamburg
Amtsgericht Hamburg
HRB 100753

Geschäftsführer:
Dr. Thomas Vollmoeller, Ingo Chu, Jens Pape,
Timm Richter, Frank Hassler



- Proaktive Zusammenarbeit mit dem Director Account Management (regelmäßiges Reporting und Sparring) sowie mit (internen) Schnittstellen / Abteilungen und Sicherstellung der Information des (K)AM-Teams bzgl. Neuerungen/Aktionen/Strategien/etc.
- Marktbeobachtung; Analyse von Marktentwicklungen und Einbringen der Erkenntnisse in Verkaufsprozess; Entwicklung von erfolgreichen Maßnahmen/Herangehensweisen im Vertrieb
- Setup sowie kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterentwicklung des Inside Sales Teams bestehend aus insgesamt bis zu 12 Sales Support und Junior Account Managern
- Schnittstellen und Unterstützung zwischen Sales Support und Vertriebsteams abstimmen und koordinieren

Er war aufgrund seiner ausgezeichneten Führungsqualitäten als Vorgesetzter in hohem Maße anerkannt und beliebt. Er verhielt sich seinen Mitarbeitern gegenüber stets offen und kollegial, verstand es aber dennoch, sich in schwierigen Situationen durchzusetzen und die Mitarbeiter zu optimalem Einsatz zu bewegen. Herr Walzer hat mit seinen beiden Vertriebsteams die avisierten Ziele stets übertroffen und eine überdurchschnittliche Performance gezeigt. Im Rahmen regelmäßiger Führungsfeedbacks haben seine Mitarbeiter ihm durchgehend eine außergewöhnliche persönliche und fachliche Führungskompetenz bescheinigt.

Herr Walzer verfügt über umfassende und vielseitige Fachkenntnisse, die er immer sicher und gekonnt in der Praxis einsetzte. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweiterte und aktualisierte er immer mit sehr gutem Erfolg seine umfassenden Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahme an in- und externen Weiterbildungsveranstaltungen, wie beispielsweise „Führung von Bewerbungsgesprächen“, „Führung basic“ sowie „Führung advanced“.

Aufgrund seiner genauen Analysefähigkeit und seiner schnellen Auffassungsgabe war er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell gute Lösungen zu finden. Herr Walzer zeigte jederzeit hohe Eigeninitiative und identifizierte sich immer voll mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine sehr große Einsatzfreude überzeugte. Auch in Situationen mit großem Arbeitsaufkommen erwies er sich immer als in hohem Maße belastbar.

XING E-Recruiting
GmbH & Co. KG
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Deutschland

Tel +49 40 419 131-0
Fax +49 40 419 131-777
www.xing.com

Amtsgericht Hamburg
HRA 119530
UST-IDNr.: DE 230144235

Persönlich haftender
Gesellschafter:
XING International
Holding GmbH, Hamburg
Amtsgericht Hamburg
HRB 100753

Geschäftsführer:
Dr. Thomas Vollmoeller, Ingo Chu, Jens Pape,
Timm Richter, Frank Hassler

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf Zeugnisse



Alle Aufgaben führte er jederzeit vollkommen selbstständig, äußerst sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agierte immer ruhig, überlegt und zielorientiert und in höchstem Maße präzise. Dabei überzeugte er stets in besonderer Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Walzer war in ganz besonders hohem Maße zuverlässig. Für alle auftretenden Probleme fand er ausnahmslos ausgezeichnete Lösungen.

Als besonderen Arbeiterfolg konnte Herr Walzer Folgendes verzeichnen:

- Projektleiter für ein Sales Audit
- Teilprojektleiter für folgende Change Projekte:
 - Kunden gewinnen und entwickeln (Erstkontakt herstellen, Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen, tatsächliche Kundenbedarfe erkennen)
 - Profitabler Sales (optimiertes Pricing, zum Kundenverhalten passende Leistungspakete)
 - Vertriebsproduktivität steigern (verkürzte Sales Time, optimierte Aufgabenverteilung im Sales/Prozessoptimierung, ideale Sortimentsaufteilung)
 - Vertriebssteuerung optimieren (Einführung und Nachhalten von Sales Funnel, Incentiverungsprogrammen, Kundenclusterung und Segmentstrategien)
 - Neue Märkte erobern (Cross Selling, neue Produkte für zusätzliche Zielgruppen)
- Planung und Setup des Account Managements für das Project XING 2020, das seinen Aufgaben- und Verantwortungsbereich stark erweiterte
 - Restrukturierung des Account Managements
 - Verantwortung für das neue entstandene Team "Inside Sales" (Vertriebsinnendienst sowie segmentübergreifende Junior Account Manager
 - Erarbeitung der Jahresstrategie für das Account Management (Grundlage zur Erreichung des gesteckten Ziels (Umsatzsteigerung von 35% p.a.))
- Entwicklung und Umsetzung von strategischen Maßnahmen zur optimalen Weiterentwicklung seiner Teams, unter anderem in den Bereichen Potenzialanalyse, Ziel- und Mitarbeitersteuerung sowie Forecasting

XING E-Recruiting
GmbH & Co. KG
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Deutschland

Tel +49 40 419 131-0
Fax +49 40 419 131-777
www.xing.com

Amtsgericht Hamburg
HRA 119530
USt-IdNr.: DE 230144235

Persönlich haftender
Gesellschafter:
XING International
Holding GmbH, Hamburg
Amtsgericht Hamburg
HRB 190753

Geschäftsführer:
Dr. Thomas Vollmoeller, Ingo Chu, Jens Pape,
Timm Richter, Frank Hassler



Die Leistungen von Herrn Walzer fanden jederzeit und in jeder Hinsicht unsere volle Anerkennung. Er ist ein überaus loyaler Mitarbeiter, der sich sehr gut in das Team integrierte. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden war stets vorbildlich.

Herr Walzer verlässt unser Unternehmen mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch. Wir bedauern dies, da wir mit ihm eine sehr gute Führungskraft verlieren. Wir bedanken uns für die stets sehr guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich und privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Hamburg, 31. Dezember 2016

XING E-Recruiting GmbH & Co. KG

Frank Hassler
Geschäftsführer

Ken Wirth
Director Account Management

XING E-Recruiting
GmbH & Co. KG
Dammtorstraße 30
20354 Hamburg
Deutschland

Tel +49 40 419 131-0
Fax +49 40 419 131-777
www.xing.com

Amtsgericht Hamburg
HRA 119530
USt-IdNr.: DE 230144235

Persönlich haftender
Gesellschafter:
XING International
Holding GmbH, Hamburg
Amtsgericht Hamburg
HRB 190753

Geschäftsführer:
Dr. Thomas Vollmoeller, Ingo Chu, Jens Pape,
Timm Richter, Frank Hassler

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf Zeugnisse



Zwischenzeugnis

Herr Florian Walzer, geboren am 20. Mai 1978 in München, ist seit dem 01. Juli 2012 in der Abteilung E-Recruiting / Corporate Solution Sales als Manager Corporate Solutions in unserem Unternehmen tätig.

Die XING AG ist ein 2003 gegründetes, börsennotiertes Unternehmen und Betreiber der Internet-Plattform XING (www.xing.com). Millionen Mitglieder nutzen die Internet-Plattform weltweit für Geschäft, Job und Karriere. Sie knüpfen und pflegen auf XING Kontakte zu Geschäftspartnern, Kollegen und Kommilitonen. Kennzeichnend ist die außerordentlich hohe Aktivität der XING-Mitglieder. Sie tauschen sich in tausenden Fachgruppen aus und treffen sich persönlich auf Networking-Events. Ein XING-Kontaktnetzwerk verbessert berufliche Perspektiven, unterstützt bei der Karriereplanung, vermittelt neue Jobs und qualifizierte Mitarbeiter.

Herr Walzer erfüllte im Rahmen seiner Position als Manager Corporate Solution schwerpunktmäßig die nachfolgenden Aufgaben:

- Verkauf aller XING Recruiting-Produkte an Firmenkunden durch umfassende Bedarfsanalysen
- Betreuung und Ausbau der Kundenbeziehungen zu Bestandskunden im Großkundensegment
- Gewinnung von Neukunden inkl. Präsentationen vor Ort und Schulung der Kunden
- Beratung der akquirierten Kunden und Analyse der Kundenanforderungen
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehung sowie Ausbau der Kundenzufriedenheit
- Selbständige Erstellung von Angeboten sowie deren konsequente Nachverfolgung
- Reporting an den Vorgesetzten bzgl. Umsatz, Forecast und Vertriebsaktivitäten
- Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Schnittstelle zwischen Kunde und internen Abteilungen der XING AG
- Repräsentation der XING AG auf Messen

Herr Walzer verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er in unser Unternehmen stets in höchst gewinnbringender Weise einbringt. Zum Nutzen unseres Unternehmens erweitert und aktualisiert er immer mit gutem Erfolg seine umfassenden Fachkenntnisse durch regelmäßige Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen.

Aufgrund seiner genauen Analysefähigkeit und seiner schnellen Auffassungsgabe ist er jederzeit in der Lage, auch schwierige Situationen sofort zutreffend zu erfassen und schnell gute Lösungen zu finden. Herr Walzer zeigt jederzeit hohe Eigeninitiative und identifiziert sich immer voll mit seinen Aufgaben und unserem Unternehmen, wobei er auch durch seine sehr große Einsatzfreude überzeugt. Auch in Situationen mit größtem Arbeitsaufkommen erweist er sich immer als in höchstem Maße belastbar.

Alle Aufgaben führt er jederzeit vollkommen selbstständig, äußerst sorgfältig und planvoll durchdacht aus. Er agiert immer ruhig, überlegt und zielorientiert und in höchstem Maße präzise. Dabei überzeugt er stets in besonderer Weise sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht. Herr Walzer ist in ganz besonders hohem Maße zuverlässig.

Für alle auftretenden Probleme findet er ausnahmslos ausgezeichnete Lösungen. Die Leistungen von Herrn Walzer finden jederzeit und in jeder Hinsicht unsere vollste Anerkennung.

XING AG
Dammtorstraße 29-32
20354 Hamburg

Tel. +49 40 419 131-0
Fax +49 40 419 131-11
Web www.xing.com

Amtsgericht Hamburg HRB 98807
Vorstand Dr. Thomas Vollmoeller,
Ingo Chu, Jens Pape, Timm Richter

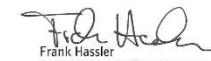
1/2



Er wird wegen seines stets freundlichen und ausgeglichenen Wesens allseits sehr geschätzt. Er ist immer hilfsbereit, zuvorkommend und stellt, falls erforderlich, auch persönliche Interessen zurück. Sein Verhalten zu Vorgesetzten, Kolleginnen und Kollegen sowie Kundinnen und Kunden ist ausnahmslos vorbildlich und loyal.

Dieses Zwischenzeugnis wird auf Wunsch von Herrn Walzer erteilt. Diesem Wunsch entsprechen wir gerne. Wir bedanken uns bei ihm für die in der Vergangenheit erbrachten stets sehr guten Leistungen und freuen uns auf eine weiterhin positive Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses.

Hamburg, 31. Mai 2013


Frank Hasler
Senior Vice President, Business Unit E-Recruiting
XING AG


Maren Rath
Manager Human Resources
XING AG

XING AG
Dammtorstraße 29-32
20354 Hamburg

Tel. +49 40 419 131-0
Fax +49 40 419 131-11
Web www.xing.com

Amtsgericht Hamburg HRB 98807
Vorstand Dr. Thomas Vollmoeller,
Ingo Chu, Jens Pape, Timm Richter

2/2

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

RAILA & PARTNER FONDSHANDEL

Raila & Partner Fondshandel - Gämsmarkt 44 - D-20354 Hamburg

ZEUGNIS

Herr Florian Walzer, geboren am 20. Mai 1978 in München, war vom 01. Januar 2012 bis zum 30. Juni 2012 bei der Unternehmensgruppe Raila + Partner / Nord-Süd Invest GmbH als Interims Manager Head of Sales tätig. Dabei berichtete er direkt an die Geschäftsleitung.

Die Unternehmensgruppe RAILA & PARTNER und NORD-SÜD INVEST hat in den vergangenen fünf Jahren ca. 4.100 Anteile an Schiffsbeteiligungen im Wert von über 115 Millionen EUR an bedeutende Emissionshäuser und Banken vermittelt. Darüber hinaus wurde im Jahr 2012 bisher eine Kapitalanlagemöglichkeit im Rahmen eines geschlossenen Schiffsfonds konzipiert und vertrieben.

Im Rahmen der Position als Interims Manager Head of Sales hatte Herr Walzer folgende Aufgaben:

- Planen und Überwachen von Umsatzvorgaben
- Fachliche und disziplinarische Leitung von fünf Vertriebsmitarbeitern
- Führen von Kundengesprächen mit Beratung hinsichtlich wirtschaftlicher, steuerlicher und rechtlicher Komponenten, Hinwirkung auf Verkaufsabschlüsse
- Einleiten und Kontrollieren deckungsbeitragsorientierter Maßnahmen sowie das Entwickeln, Optimieren und Durchsetzen erfolgreicher Markt- und Vertriebsstrategien
- Weiterentwicklung des Produktportfolios analog marktbezogener und rechtlicher Rahmenbedingungen
- Akquise profitabler Handelsaktionen in Verbindung mit Preisverhandlungen mit Käufern und Verkäufern
- Vorbereitung von Argumentationsketten für das Vertriebsteam
- Aufbau einer EDV-Datenbank für unternehmensrelevante Daten

Aufgrund seiner hervorragenden Fach- und Branchenkenntnisse hat sich Herr Walzer sehr schnell in sein Aufgabengebiet als Vertriebsleiter eingearbeitet. Er war für unsere Kunden in jeder Hinsicht ein kompetenter Gesprächspartner. Marktveränderungen und Wettbewerbsdaten analysierte er mit ausgeprägtem Sachverstand. Die von Herrn Walzer entwickelten Konzepte fanden allseitige Akzeptanz und erwiesen sich darüber hinaus als sehr erfolgreich. Komplexe Vertriebsstrategien wurden von ihm systematisch und zielgerichtet unter Beachtung wirtschaftlicher Aspekte vorbereitet, konzeptionell ausgearbeitet und vom gesamten Vertriebsteam erfolgreich übernommen. Alle Aufgaben führte er stets zu unserer vollen Zufriedenheit aus und entsprach unseren Erwartungen in jeder Hinsicht.

Herr Walzer war eine fachlich und persönlich anerkannte Autorität. Er zeichnete sich durch einen kooperativen Führungsstil in Verbindung mit einer ausgeprägten Motivationsfähigkeit sowie durch große Tatkraft und Ideenreichtum aus. Die von ihm bearbeiteten und verantworteten Projekte und Maßnahmen ließen bis ins Detail keine Fragen offen. Ihm wurde von Beginn an großes Vertrauen entgegengebracht.

Raila & Partner Fondshandel - Gämsmarkt 44 - D-20354 Hamburg - Tel. +49 40 - 25 329774/5 - Fax +49 40 - 25 329776
E-Mail info@raila-partner.de - www.raila-partner.de
Deutsche Bank AG, Hamburg - BLZ 200 700 24 - Konto 315 84 17
Steuernummer 48 / 653 / 00757 - Gerichtsstand: Hamburg - InhaberIn: Cornelia Raila

RAILA & PARTNER FONDSHANDEL

Seite 2 zum Zeugnis für Herrn Florian Walzer vom 31.07.2012

Aufgrund dieser ihn auszeichnenden Eigenschaften erzielte Herr Walzer nicht nur besonders hochrangige Vertragsabschlüsse und hochwertige Arbeitsergebnisse, sondern gab darüber hinaus seinen Mitarbeitern regelmäßig leistungsanspornende Impulse.

Von Vorgesetzten, Kollegen und insbesondere von unseren Kunden wurde Herr Walzer wegen seiner Fach- und Beratungskompetenz sowie seiner Zuverlässigkeit und seines angenehmen Wesens sehr geschätzt. Sein Verhalten war in jeder Beziehung und zu jeder Zeit vorbildlich.

Herr Walzer verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch fristgerecht mit dem heutigen Tag. Wir bedauern Herrn Walzers Entschluss, nicht nur das Unternehmen, sondern die Branche zu verlassen, und danken ihm für seine sehr guten Leistungen. Gerne hätten wir Herrn Walzer noch für unsere Unternehmen weiterbeschäftigt. Für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg wünschen wir ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, den 29. Juni 2012

RAILA & PARTNER FONDSHANDEL / Nord-Süd Invest GmbH


Reinhard Borgelt, Geschäftsführer

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse



Zeugnis

Herr Florian Walzer, geboren am 20.05.1978 in München, war seit dem 01.03.2007 bei der HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH als Produktmanager im Bereich Vertriebsunterstützung tätig. Mit Wirkung ab 01.10.2008 bis 31.12.2011 war Herr Walzer für die Vertriebskoordination und Vertriebsstrategie der HCI Gruppe zuständig. Dabei berichtete er direkt an die Vertriebsleitung.

Die HCI Gruppe ist eines der führenden Emissionshäuser und Treuhandunternehmen in Deutschland. Seit der Gründung 1985 wurden bisher 521 Emissionen mit einem realisierten Investitionsvolumen von rund 15 Mrd. Euro und mehr als 123.000 Anlegern platziert. Das Produktportfolio der HCI Gruppe umfasst geschlossene Fondsprodukte in den Bereichen Schiffsbeteiligungen, Immobilienfonds und Erneuerbare Energien.

Zu den Aufgaben und Inhalten seiner Tätigkeit als Produktmanager verweisen wir auf das Zwischenzeugnis aus August 2008.

Im Rahmen der Position „Vertriebskoordination/Vertriebsstrategie“ hatte Herr Walzer folgende Schwerpunktaufgaben:

- Geschäftsführung der Zweigniederlassung in Österreich von Januar 2011 bis Dezember 2011
- Mitarbeit an der jährlichen Modifizierung des Vergütungssystems für rund 35 Vertriebsmitarbeiter
- Erarbeitung, Analyse und Kontrolle der Vertriebsbudgets (rd. 3 Mio. EUR p. a.)
- Initiieren, Koordinieren und Kontrollieren des Erfolgs von Vertriebsprojekten
- Optimieren der CRM- und Vertriebssteuerungsanwendungen
- Steuern des Risikoreportings für den Vertrieb
- Vertriebsplanung und -controlling
- Entwickeln und Präsentieren von Entscheidungsvorlagen für den Vorstand
- Koordination der KMG-Prospektierung/-Konzeption für unterschiedliche Fonds
- Absatzkanalübergreifende Koordination von vertrieblchen Aktivitäten und Projekten
- Vorbereiten der Daten für die Vertriebsleitung im Hinblick auf strategische Aktivitäten
- Koordination der Vertriebsaktivitäten in Österreich (erster Ansprechpartner für HCI - Mitarbeiter und Vertriebspartner in Österreich)
- Koordination der Umstrukturierung der Auslandsmarktauftritte und -betriebsstätten
- Unterstützung des Produktmanagements in fachlichen Bereichen beziehungsweise bei vertriebsunterstützenden Aktivitäten

- 1 -

HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer: Andreas Arndt, Tili Tilschall
Burchardstraße 8, D-20055 Hamburg
Tel: +49 40 88 88 1-0, Fax: +49 40 88 88 1-199
E-Mail: hc@hco.de, Internet: www.hci-capital.de
AG Hamburg HRB 89897, USt-Id-Nr. DE215695965



Herr Walzer erwies sich als stets sehr engagiert und war aufgrund seiner guten fachlichen Fähigkeiten vielseitig einsetzbar. Er nutzte die ihm gebotenen Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung mit sehr gutem Erfolg und setzte diese gewinnbringend für das Unternehmen um.

Schwierige Situationen stellten für Herrn Walzer keine Hindernisse sondern Herausforderungen dar, die er durch eine sehr schnelle Auffassungsgabe stets optimal löste. In seinem Handeln war er sehr entschlossen und entwickelte zu jeder Zeit eine große Initiative und Umsetzungsvermögen.

Zudem zeichnete Herr Walzer sich durch eine selbstständige, akkurate und geschickte Arbeitsweise aus. Sein Einsatz war optimal auf die Arbeitsprozesse ausgerichtet, wobei er auch bei hohem Arbeitsaufkommen qualitativ immer hochwertige Ergebnisse erzielte.

Herr Walzer erledigte seine Aufgaben stets zu unserer uneingeschränkten Zufriedenheit und entsprach unseren Erwartungen in jeder Hinsicht.

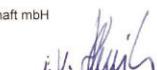
Wegen seines frischen, verbindlichen und kooperativen Auftretens wurde er von seinen Vorgesetzten und Kollegen anerkannt und geachtet und war ein allseits sehr geschätzter Ansprechpartner. In unseren Beziehungen zu Geschäftsfreunden erwies Herr Walzer sich als umsichtiger Gesprächs- und Verhandlungspartner.

Das Arbeitsverhältnis mit Herrn Walzer wurde zu unserem großen Bedauern zum 31.12.2011 aus betriebsbedingten Gründen beendet. Wir möchten an dieser Stelle ausdrücklich betonen, dass diese Entscheidung aufgrund der wirtschaftlichen Lage getroffen wurde und in keiner Weise mit den Leistungen von Herrn Walzer in Zusammenhang steht. Wir danken Herrn Walzer für die erfolgreiche Zusammenarbeit und wünschen ihm persönlich sowie beruflich weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Hamburg, den 31. Dezember 2011

HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH


Andreas Arndt
Geschäftsführer


i. V. Christian Kleinke
Leiter Personalmanagement HCI Gruppe

- 2 -

HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer: Andreas Arndt, Tili Tilschall
Burchardstraße 8, D-20055 Hamburg
Tel: +49 40 88 88 1-0, Fax: +49 40 88 88 1-199
E-Mail: hc@hco.de, Internet: www.hci-capital.de
AG Hamburg HRB 89897, USt-Id-Nr. DE215695965

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf Zeugnisse



Zwischenzeugnis

Herr Florian Walzer, geboren am 20.05.1978 in München, war seit dem 01.03.2007 bei der HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH als Produktmanager im Bereich Vertriebsunterstützung tätig. Mit Wirkung ab 01.10.2008 ist Herr Walzer für die Vertriebskoordination und Vertriebsstrategie der HCI Gruppe zuständig. Dabei berichtet er direkt an die Vertriebsleitung.

Die HCI Gruppe ist eines der führenden Emissionshäuser und Treuhandunternehmen in Deutschland. Seit der Gründung 1985 wurden bisher rund 511 Emissionen mit einem realisierten Investitionsvolumen von rund 14,9 Mrd. Euro und mehr als 122.400 Anlegern platziert. Das Produktportfolio der HCI Gruppe umfasst geschlossene Fondsprodukte in den Bereichen Schiffsbeteiligungen, Immobilienfonds, Private Equity Dachfonds, Vermögensaufbaupläne sowie Zweitmarktversicherungsfonds.

Zu den Aufgaben und Inhalten seiner Tätigkeit als Produktmanager verweisen wir auf das Zwischenzeugnis aus August 2008.

Im Rahmen der Position „Vertriebskoordination/Vertriebsstrategie“ hat Herr Walzer folgende Schwerpunktaufgaben:

- Analyse des Vertriebs und Ableitung von Maßnahmen (u. a. SWOT - Analyse)
- Initiieren von Vertriebsprojekten und Erfolgskontrolle
- Absatzkanalübergreifende Koordination von vertrieblchen Aktivitäten und Projekten
- Entwicklung von Entscheidungsvorlagen für den Vorstand
- Vorbereiten der Daten für die Vertriebsleitung im Hinblick auf strategische Aktivitäten
- Koordination der Vertriebsaktivitäten in Österreich (erster Ansprechpartner für HCI - Mitarbeiter und Vertriebspartner in Österreich)
- Koordination der Konzeption bei KMG-Prospektierung für Österreich
- Optimierung der CRM-Anwendungen
- Erstellen von Risikoreportings für den Bereich Vertrieb
- Erarbeitung, Analyse und Kontrolle der Vertriebsbudgets
- Mitarbeit an der Erarbeitung von Vergütungssystemen für die Vertriebsmitarbeiter
- Koordination der Umstrukturierung der Auslandsmarktauftritte und -betriebsstätten
- Unterstützung des Produktmanagements in fachlichen Bereichen beziehungsweise bei vertriebsunterstützenden Aktivitäten

- 1 -

HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer: Bernhard Prastnow, Till Tälppau, Carsten Kohl

Burchardstraße 8, D-20095 Hamburg
Tel: +49 40 88 88 1-0, Fax: +49 40 88 88 1-159
E-Mail: hr@hci.de; Internet@hci-capital.de
AG Hamburg HRB 65897
USt-Id-Nr.: DE21656595



Herr Walzer erweist sich als stets sehr engagiert und ist aufgrund seiner guten fachlichen Fähigkeiten vielseitig einsetzbar. Er nutzt die ihm gebotenen Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung immer mit gutem Erfolg und setzt diese gewinnbringend für das Unternehmen um.

Schwierige Situationen stellen für Herrn Walzer keine Hindernisse sondern Herausforderungen dar, die er durch eine sehr schnelle Auffassungsgabe stets optimal löst. In seinem Handeln ist er sehr entschlossen und entwickelt zu jeder Zeit eine große Initiative.

Zudem zeichnet Herr Walzer sich durch eine selbstständige, akkurate und geschickte Arbeitsweise aus. Sein Einsatz ist optimal auf die Arbeitsprozesse ausgerichtet, wobei er auch bei hohem Arbeitsaufkommen qualitativ immer hochwertige Ergebnisse erzielt.

Herr Walzer erledigt seine Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit und entspricht unseren Erwartungen in jeder Hinsicht.

Wegen seines frischen, verbindlichen und kooperativen Auftretens wird er von seinen Vorgesetzten und Kollegen anerkannt und geachtet und ist ein allseits sehr geschätzter Ansprechpartner. In unseren Beziehungen zu Geschäftsfreunden erweist Herr Walzer sich als umsichtiger Gesprächs- und Verhandlungspartner.

Dieses Zwischenzeugnis wird anlässlich eines Vorgesetztenwechsels ausgestellt. Wir hoffen eine weiterhin angenehme Zusammenarbeit und bedanken uns für diese stets guten Leistungen.

Hamburg, den 31. März 2010

HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH

Andreas Arndt

Generalbevollmächtigter HCI Capital AG

i. V. Barbel Leuenroth

Personalleiterin HCI Gruppe

- 2 -

HCI Hanseatische Capitalberatungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer: Bernhard Prastnow, Till Tälppau, Carsten Kohl

Burchardstraße 8, D-20095 Hamburg
Tel: +49 40 88 88 1-0, Fax: +49 40 88 88 1-159
E-Mail: hr@hci.de; Internet@hci-capital.de
AG Hamburg HRB 65897
USt-Id-Nr.: DE21656595

Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse



MARITIM INVEST

ZEUGNIS

Herr Florian Walzer, geboren am 20.05.1978 in München, war seit dem 15.07.2006 bei der MARITIM INVEST Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, Hamburg – einer Gesellschaft innerhalb der SALOMON & PARTNER Unternehmensgruppe – tätig.

SALOMON & PARTNER verfügt über eine langjährige Erfahrung im Bereich geschlossener Fonds. Die Gesellschafter von SALOMON & PARTNER waren einschließlich MARITIM INVEST KG an dem Aufbau von fünf führenden Emissionshäusern beteiligt. Die MARITIM INVEST – Fonds investieren ähnlich einem Investmentfonds in zahlreiche bereits laufende Schiffsbeteiligungen. An den ersten acht Fonds haben sich bis heute rund 4.000 Anleger mit einem Eigenkapital in Höhe von knapp EUR 200 Mio. beteiligt. MARITIM INVEST ist damit der Marktführer im Bereich des jungen Zweitmarktes für Schiffsbeteiligungen. Die Unternehmensgruppe beschäftigt zurzeit ca. 50 Mitarbeiter.

Herr Walzer war seit Beginn des Beschäftigungsverhältnisses als Assistent der Geschäftsführung eingesetzt. Neben diesen Tätigkeiten wurden Herrn Walzer verbunden mit seinem Bestreben nach beruflicher Weiterentwicklung auch funktionsübergreifende Aufgaben übertragen. Im Rahmen seiner Tätigkeiten berichtete er direkt an den Geschäftsführer.

Das Tätigkeitsfeld von Herrn Walzer umfasste u. a. folgende Aufgabenschwerpunkte:

Marketing / Public Relations

- Mitwirkung bei der Erstellung der Zwischenbilanz für das Geschäftsjahr 2006
- Erarbeitung von Beiträgen für Präsentationen
- Gestaltung von Werbemitteln
- Relaunch des Internetauftrittes der Gesellschaft mit laufender Aktualisierung
- Erstellung von Portfolioübersichten und Ratingübersichten für MARITIM INVEST- Fonds
- Erarbeiten von Anlegerinformationen (Presseartikel etc.)

Vertrieb

- Erstellung von Provisionsabrechnungen für Vertriebspartner
- Erfassung des Platzierungsstandes
- Ansprechpartner für Kunden und Vertriebspartner

Ankauf und Bewertung

- Umgang mit dem hausinternen Bewertungssystem für rund 1.000 Schiffsbeteiligungen
- Kaufpreisermittlung im Rahmen des Ankaufs von Beteiligungen
- Ersteigern von Beteiligungen in elektronischen Bietverfahren
- Vorbereitung von Portfolio-Ankäufen
- Kauf von Beteiligungen von Maklern und Privatpersonen

Mitwirkung bei der Erstellung eines MARITIM INVEST Beteiligungsprospektes



MARITIM INVEST

Wir erlebten Herrn Walzer als einen engagierten und interessierten Mitarbeiter, der sich stets durch selbstständiges Handeln und Leistungsbereitschaft auszeichnete. Er entwickelte Eigeninitiative und setzte Maßnahmen nach den Vorgaben der Geschäftsleitung um.

Herr Walzer verfügt über ein gutes Denk- und Urteilsvermögen, eine umsichtige Arbeitsweise und ein umfassendes Zahlenverständnis. Seine gute Auffassungsgabe ermöglichte es ihm, sich auch in neuen und komplexen Tätigkeiten schnell zurechtzufinden. Auch in Zeiten hoher Arbeitsbelastung war Herr Walzer den wechselnden Beanspruchungen jederzeit gewachsen.

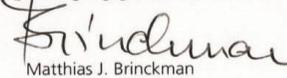
Herr Walzer erledigte die ihm übertragenen Aufgaben jederzeit zu unserer vollen Zufriedenheit.

Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Kollegen, Kunden und Geschäftspartnern war stets korrekt und geprägt durch tadellose Umgangsformen.

Unser Dank gilt Herrn Walzer für die stets gute und konstruktive Zusammenarbeit und seinem unserer Unternehmensgruppe entgegengebrachtem Engagement. Wir mussten wir uns leider aufgrund innerbetrieblicher Umstrukturierungen von Herrn Walzer trennen. Wir bedauern diese Entwicklung außerordentlich und wünschen ihm für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und viel Erfolg.

Hamburg, 8. Dezember 2006

MARITIM INVEST
Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG


Matthias J. Brinckman

PAWLIK

ZERTIFIKAT

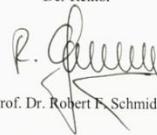
Florian Walzer

Diplom-Betriebswirt (FH)

Sierichstraße 98
22299 Hamburg
+49 40 30745153
+49 1525 3876961
florian@walzer-hamburg.de

Lebenslauf

Zeugnisse

FACHHOCHSCHULE KEMPTEN Hochschule für Technik und Wirtschaft		 University of Applied Sciences
<h1>Diplomurkunde</h1>		
Die Fachhochschule Kempten verleiht		
Herrn	Florian Walzer	
geboren am	20.05.1978 in München	
aufgrund der am	08.09.2006	
im Studiengang	Betriebswirtschaft	
erfolgreich abgelegten Diplomprüfung den akademischen Grad		
<h2>Diplom-Betriebswirt (FH)</h2> <h3>Dipl.-Betriebswirt (FH)</h3>		
Kempten (Allgäu), den 08.09.2006		
Der Rektor	Der Dekan	
		
Prof. Dr. Robert F. Schmidt	Prof. Dr. Peter Weis	