



DR. ANDREAS KOLLER

Dr. rer. medic., Diplom Informatiker

*Brückenbauer und Störenfried
in BANI- und KI-Zeiten.*

PROFIL

Mit über 25 Jahren Erfahrung in der digitalen Transformation in den Bereichen Technologie, COMs, Marketing und Vertrieb habe ich umfassende Expertise als Manager, Führungskraft und Berater aufgebaut. Als Diplominformatiker und promovierter Experte im Bereich angewandte KI bringe ich ein tiefes Verständnis für die Integration von Technologie und KI in Geschäftsprozesse mit. Mein beruflicher Werdegang basiert auf einem starken Fokus auf „Human First“ und „Customer Centricity“, während ich gleichzeitig innovative digitale Lösungen entwickle. Durch meine fundierten Kenntnisse in Strategiefindung, KI und Digitalisierung sowie Tech & Data habe ich erfolgreiche Projekte initiiert und umgesetzt, die messbare Effizienzgewinne erzielt haben. Ich besitze die Fähigkeit, komplexe technologische Themen verständlich zu kommunizieren, was es mir ermöglicht, interdisziplinäre Teams zu leiten und transformative Wachstumsprozesse voranzutreiben. Meine Leidenschaft für strategisches Denken und kreatives Handeln spiegelt sich in meiner nachgewiesenen Erfolgsbilanz wider.

KONTAKT

TELEFON:
+49 171 3113794

LINKEDIN:
www.linkedin.com/in/akoller/

E-MAIL:
a_koller@me.com

AUSSERBRUFLICHES

Kapitän der Volleyball-Juniorennationalmannschaft (63 Länderspiele)

10 Jahre Stammspieler in der Volleyball-Bundesliga

ARBEITSERFAHRUNG

Strategy & Consulting - Executive Director
for Digitalization/AI, Transformation, COMs, Marketing, Sales and Growth.
TERRITORY GmbH

2016– BIS HEUTE.

- **Strategy&Consulting:**
Ich berate internationale Unternehmen auf Entscheidungsebene bei der strategischen Entwicklung im Marketing, Vertrieb und Kommunikation – insbesondere im Kontext digitaler Transformation, KI und Change. Ich entwickle und implementiere wirksame, KI-gestützte Strategien, die messbare Erfolge erzielen und die Kundenerfahrung nachhaltig verbessern.
Was mich auszeichnet: präzise Analysen, individuell zugeschnittene KI-Lösungen und eine Umsetzung, die Wirkung entfaltet – effizient, skalierbar und zukunftsgerichtet.
- **Product Development / Innovation Management:**
Der Aufbau und Entwicklung von Tools, Produkten und Plattformen steht im Fokus meiner Tätigkeit. Durch die Gestaltung innovativer Geschäftsmodelle, die Schaffung von Prototypen und die Umsetzung von anspruchsvollen Testcases konnte ich maßgeblich zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen. Meine Arbeit zeichnete sich durch kreative Lösungsansätze und die erfolgreiche Implementierung neuer Ideen aus.
- **Business Development:**
Durch die strategische Weiterentwicklung des Leistungsspektrums der Agentur habe ich eine erfolgreiche digitale Integration und Inklusion umgesetzt und somit die eigene Transformation der Agentur vom Corporate Publisher zu einer System Agentur erfolgreich vorangetrieben. Die Positionierung und Außendarstellung werden stetig optimiert, was zu einer gesteigerten Wahrnehmung und Reputation führt. Zusätzlich konnte ich bereits erfolgreich neue Geschäftsfelder erschließen, was zu einer nachhaltigen Expansion und Umsatzsteigerung beitrug.
- **New Business / Vertrieb:**
Leadgenerierung und Weiterentwicklung von Leads in Richtung Digitalisierung sind zentrale Schwerpunkte meiner vertrieblichen Tätigkeit. Durch die Entwicklung überzeugender Unternehmensdarstellungen und Pitch-Präsentationen trage ich aktiv und maßgeblich zum erfolgreichen Aufbau von Beziehungen und Kundenbindung bei. Mein effektives Customer Relationship Management spielt dabei eine entscheidende Rolle, um langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zu gewährleisten.

WEITERE BERUFLICHE STATIONEN*

11.2013 - 04.2016

Chief Digital Officer / CDO
Medienfabrik Gütersloh GmbH

08.2012 - 10.2013

Chief Digital Officer / CDO
Geschäftsführer/Managing Director DAN Germany (Digital Arts Network)
TBWA | Gruppe Deutschland
Digital Arts Network

12.2011 – 07.2012

Freier Unternehmensberater
Marketing & Technologie

05.2009 - 11.2011

Managing Director / CTO
People Interactive GmbH (heute Valtech)
Gesellschaft für Unternehmenskommunikation

08.2006 – 04.2009

Chief Technology Officer / CTO
OgilvyOne Worldwide GmbH

10.2002 – 08.2006

Geschäftsführer IT
NEUE DIGITALE GmbH (heute Razorfish)
Kreativagentur für digitale Markenführung

10.2001 – 10.2002

Bereichsleiter Produkte & Lösungen
Authensis AG
Aktiengesellschaft für Kommunikation

04.2001 – 09.2001

Leiter Technologiemanagement
Vamedis AG

11.2000 – 03.2001

Technical Manager
Arztnetz Holding GmbH
Tochter der Datapharm Netsystems AG

10.1999 – 10.2000

Manager Operations
Datapharm Netsystems AG

01.1995 – 10.1999

Leiter Entwicklung Neue Medien /
Leiter digitale Forschungsprojekte
Sportmedizinisches Institut der
Universität Paderborn

*Details können gerne nachgereicht werden.

AUSBILDUNG

BIS 1999

Interdisziplinäre Promotion Informatik/Präventivmedizin
Universität Paderborn.
Abschluß: **Dr. rerum medicinalium** (Medizinische Wissenschaften)

Thema der Dissertation:
Hybride Wissensverarbeitung in der präventivmedizinischen Diagnostik

(ANGEWANDTE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ)

BIS 1994

Studium Informatik/Sportwissenschaft
Universität Paderborn.
Abschluß: **Diplom-Informatiker**

BIS 1990

Studium Informatik/Theoretische Medizin für Informatiker
Technische Universität München.
Zwischenabschluß: **Vordiplom**

BIS 1985

Augustinus-Gymnasium Weiden, Adalbert-Stifter-Gymnasium Passau.
Abschluß: **Allgemeine Hochschulreife**

ICH

WISSEN

KÖNNEN

HABEN

ICH BIN...

- ein unauffälliger Zuhörer und neugieriger Fragensteller
- ein empathischer Versther und ehrlicher Spiegel und Reflektierer
- ein analytischer Verdichter und Überzeugender „Auf-den-Punkt-Bringer“
- ein neurotischer Lösungssucher und kreativer Lösungsfinder
- ein sachlicher Moderator und emotionales „Scharnier“ zwischen Menschen
- ein realistischer Pionier und leidenschaftlicher Visionär
- ... immer mit dem Blick für das große Ganze
- ... der Menschen begeistert und motiviert
- ... der in Stresssituationen immer die Ruhe bewahrt

ICH WEISS

- wie Menschen funktionieren
- wie Menschen in Teams funktionieren
- wie erfolgreiche Menschen in Organisationen funktionieren müssen
- wie erfolgreiche Organisationen funktionieren müssen
- wie Unternehmen in der Kommunikation erfolgreich wirken müssen
- dass man immer von A nach B kommt und oft auch wie
- was Digitalisierung und KI bei Menschen und Unternehmen auslöst
- was Digitalisierung und KI im Kern bedeutet für Unternehmen und Menschen
- dass Transformation unser tägliches Brot ist

ICH KANN

- Strategieentwicklung und Rollout
- Organisationsberatung und -entwicklung
- Prozessberatung und -implementierung
- Technologieberatung und -implementierung
- Vision, Mission, Purpose Entwicklung und -Rollout
- Change-Management und Change-Kommunikation
- Corporate Influencer Programme
- Innovation und Produktentwicklung
- Leadgenerierung, New Business und Vertrieb
- Coach, Trainer und Leader
- Wirtschaftliche Führung

ICH HABE

- viele Unternehmen kennengelernt, B2C und vor allem B2B.
- die Welt und Industrie von VUCA zu BANI begleitet und erfahren (müssen, dürfen, können)
- die wirklich operative Erfahrung hautnah gemacht, wie es gehen kann
- weniger Theorie, mehr Praxis erfahren
- Flexibilität als Key schätzen gelernt, Standards funktionieren oft nicht
- ein effektives Set an Methoden als Framework entwickelt
- ein gesundes Netzwerk an Mitstreitern und Partnern
- eine authentische Verbindung in den Markt