

DR. THORSTEN LOTTICI

Interim-CFO · Chief Restructuring Officer · Interim-Geschäftsführer

Früher CFO bei InteractiveMedia und CHRONEXT und CRO bei RTL Shop, heute Unternehmer. Ich übernehme die Aufgabe mit meinem Backoffice und bleibe, bis sie erledigt ist.



10+ Jahre

Geschäftsführung und Finanzleitung

bis 300

Mitarbeitende in Führungsverantwortung

34 Mio. US-\$

Wachstumsfinanzierung gesichert, als CFO/COO von CHRONEXT

18 Monate

von der Übernahme bis zum Verkauf: RTL Shop, als CRO

AUF EINEN BLICK

ROLLEN	Interim-CFO, Chief Restructuring Officer, Interim-Geschäftsführer
SCHWERPUNKTE	Liquidität sichern und 13-Wochen-Planung · Restrukturierung und Turnaround · Finanzierung und Bankgespräche · Controlling, Reporting, ERP · Operational Excellence · Verkauf vorbereiten
SANIERUNGSFÄLLE	Sanierungskonzepte nach IDW S6: Planung und Maßnahmen zuliefern, mit Gutachter und Bank abstimmen, umsetzen. StaRUG und Eigenverwaltung: die betriebswirtschaftliche Seite, gemeinsam mit den Rechtsberatern.
BRANCHEN	E-Commerce und D2C, Online-Marktplätze, Medien und Vermarktung, Homeshopping, Telekommunikation, Fertigung, Event-Catering
GRÖSSE	Vom Start-up bis zum Konzern, bis 300 Mitarbeitende in Führungsverantwortung
VERFÜGBARKEIT	Wenn es eilt, ab morgen, sonst in zwei Wochen. Immer nur ein Mandat in der intensiven Anfangszeit.
ARBEITSWEISE	Mit eigenem Backoffice. Einstieg auf Wunsch mit einem Lagebild in fünf Tagen zum Festpreis.
ZUSAMMENARBEIT	Direkt oder über Interim-Provider. Arbeit und Verantwortung bleiben dieselben.
KONDITIONEN	Tagessatz auf Anfrage, wöchentlich abgerechnet.
SPRACHEN	Deutsch, Englisch verhandlungssicher

TRACK RECORD

- **CRO:** RTL Shop nach der Übernahme durch Aurelius neu aufgestellt, 18 Monate später verkauft.
- **CFO:** InteractiveMedia bis zum Verkauf an Ströer, CHRONEXT mit 34 Mio. US-\$ Finanzierung.
- **Unternehmer:** Craftbrothers auf 3,7 Mio. € Umsatz (2021), Jim's Finest von 115 T€ (2023) auf 324 T€ (2025).

STATIONEN

seit 2018	Gründer und Geschäftsführer Craftbrothers (Alevo Craftwork GmbH), Flieden	Marke für personalisierte Stahlprodukte mit eigener Fertigung nach Lean-Prinzipien aufgebaut, ohne Investoren. Spitzenumsatz 3,7 Mio. € (2021), bis zu 1.000 Bestellungen am Tag, über 200.000 Kunden.
seit 2016	Gründer und Geschäftsführer Jim's Finest (Alevo Feinkost GmbH), Flieden	Event-Catering mit Mini-Foodtrucks und Live-Cooking-Stationen für 25 bis 500 Gäste. 2016 nebenberuflich gegründet, nach der Corona-Pause ab 2022 neu aufgestellt: Umsatz von 115 T€ (2023) über 180 T€ (2024) auf 324 T€ (2025), für 2026 rund 390 T€ erwartet. Ein Standard für alle Einheiten, digitale Schulungsvideos und digitales Allergenmanagement, Personalaufwandsquote 17 %. Google-Bewertung 5,0 bei 56 Bewertungen (Stand Oktober 2026).
2024–2025	Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter Best Messelösungen GmbH, Friedberg	Übernahme eines Messebauers mit rund 7,4 Mio. € Umsatz unterschrittsreif verhandelt, Finanzierung mit KfW, Commerzbank und Bürgschaftsbank strukturiert. Eine Woche vor der Beurkundung nach dem unerwarteten Tod des Unternehmers abgebrochen.
2017–2018	CFO / COO CHRONEXT AG, Köln	Wachstumsfinanzierung über 34 Mio. US-\$ gesichert; Operational-Excellence-, Controlling- und BI-Team aufgebaut; tägliches Kennzahlen-Reporting, neues ERP und internes Kontrollsystem eingeführt.
2012–2017	VP Corporate Development, ab 2014 CFO und Mitglied der Geschäftsleitung InteractiveMedia CCSP (Deutsche Telekom, später Ströer)	Operational Excellence und Prozessautomatisierung mit deutlich besseren Werten bei EBITDA und Cashflow; Verkauf an Ströer umgesetzt. Parallel Geschäftsführer der übernommenen xplosion interactive (2013–2015) und der OnlineFussballManager GmbH (2016–2017: Restrukturierung, Verkauf vorbereitet).
2010–2012	(Senior) Beteiligungsmanager Deutsche Telekom AG, Digital Business Unit	Digitale Beteiligungen wie Scout24 und ClickandBuy gesteuert; Investitionsentscheidungen für T-Venture, Steuerung von M&A-Projekten.
2008–2010	Chief Restructuring Officer, Mitglied der Geschäftsführung RTL Shop / Channel21, für die Aurelius AG	Turnaround des Homeshopping-Senders nach der Übernahme von Bertelsmann; 18 Monate später für einen zweistelligen Millionenbetrag verkauft.
2004–2008	Berater, Projektleiter, M&A Bohnert Groß & Partner, Abolon	Restrukturierungen und M&A begleitet, unter anderem die Neuausrichtung eines Großküchen- und Kantinenausstatters mit rund 95 Mio. € Umsatz. Parallel ein eigenes Start-up mitgegründet und 2008 verkauft.

AUSBILDUNG

STUDIUM	Diplom-Ökonom und Promotion, Universität Witten/Herdecke · Studienaufenthalte an der Stanford University und der Universität St. Gallen
AUFBAUSTUDIUM	LL.M. Mergers & Acquisitions, Frankfurt School of Finance & Management
WEITERBILDUNG	Lean Manager (TQM) · Certificate in International Accounting (CINA) · Business Analytics (Wharton School, online) · Scrum Master und Product Owner
LEHRE	Lehraufträge an der Karlsruhochschule (Rechnungswesen) und der Hochschule der Medien Stuttgart (Digital Marketing)
PUBLIKATION	Mitautor „Media-for-Equity-Deals: ein Überblick“, Frankfurt School Verlag 2015
AUSZEICHNUNGEN	Finalist McKinsey „CEO of the Future“ · Stipendiat der Stiftung der Deutschen Wirtschaft