



## Hansjörg Prast

### Aktuelle Tätigkeit

Seit 01.01.2016: **Direktor der IDM Südtirol Alto Adige**

### Berufserfahrung

1988 - 2001 **Dr.SCHÄR GmbH, Burgstall / BZ**

#### Werdegang

- 1988: Erster Kontakt mit der Firma Dr. Schär über meine Diplomarbeit „Die strategische Wettbewerbsanalyse des europäischen Marktes für glutenfreie Diätprodukte“.
- 1989: Eintritt in die Firma als Assistent der Geschäftsleitung. Primäre Aufgabe: Entwicklung eines Marketingkonzeptes mit dem Ziel der Internationalisierung der Marke „Schär“ und Erreichung einer angemessenen Marktposition im europäischen Raum.
- Umsetzung des Konzeptes im Verkauf durch Übernahme des Exportbereiches.
- 1990: Übersiedlung nach Barcelona (E) zwecks Aufbau einer kleinen Verkaufsfiliale und Schaffung einer Basisdistribution im Fachhandel „Diätgeschäfte“
- 1991-93: Nach erfolgreicher Einführung der Produkte im spanischen Markt Rückkehr nach Italien und im folgenden Planung und Durchführung des Markteintritts in Frankreich und in weiteren sechs europäischen Ländern.
- 1993-97: Abgabe des Bereichs „Verkauf Ausland“ an einen neuen Mitarbeiter und Konzentration auf den komplexer gewordenen Marketingbereich mit dem Ziel, der Marke auch weiterhin durch konsequent globale Ausrichtung ein Gewicht- und Imagezuwachs zu verschaffen.
- 1998-2001: Leiter Marketing - Vermehrt verantwortlich für die strategische Ausrichtung des Unternehmens und Übernahme der Koordinierung des Bereiches Vertrieb (Marketing / Verkauf)

In dieser Zeit ist es uns gelungen, aus einem kleinen national-agierenden Nischenanbieter mit 20 Mitarbeitern einen Marken-Hersteller im Diätbereich von europäischer Dimension zu erwirtschaften. Der Umsatz wurde dabei von 2 Mio. auf über 40 Mio. Euro im Jahr 2004 angehoben.

Heute beschäftigt Dr.Schär über 300 Mitarbeiter in verschiedenen Ländern; vertreibt seine glutenfreien Produkte unter verschiedenen Marken und gilt als der Welt-Marktführer in diesem Sektor.

## **2002–2007 DS FOOD GmbH, Burgstall / BZ**

- 2001: Ausarbeitung des neuen strategischen 5-Jahres Plans als interner Coach in Zusammenarbeit mit MZStG (CH).  
Ergebnis/Anforderung: Das Unternehmen muss den Sprung in den normalen LEH schaffen und muss in den Tiefkühlbereich einsteigen, wenn es auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben will.
- Abgabe meiner bisherigen Tätigkeitsbereiche und Konzentration auf die neue Herausforderung: Ausarbeitung eines Konzeptes und Erstellung eines Business-Plans zur Erreichung der strategischen Ziele.
- 2002: Übernahme der Geschäftsführung der neu gegründeten Tochtergesellschaft DS FOOD GmbH.
- 2002-03: Aufbau einer Vertriebsstruktur: parallel zu der von Dr.Schär, mit neuen Produktion-, Logistik- und Handelspartnern. Aufbau einer neuen Marke „DS“ und eines neuen Produktsegmentes „Tiefkühl“.
- 2003-05: Erfolgreicher Eintritt in die Märkte Italien, Skandinavien, Österreich, Schweiz und Deutschland und Erreichung der Marktführerschaft im LEH / GDO in Italien, Österreich und mit Ende 2005 auch in Deutschland.
- 2005: Start mit einem neuen Projekt: „DS Pizza Point“ – einem Franchise-System für den Gastronomie-Bereich in Italien. Heute haben wir 100 aktive Pizzerien; bis Ende 2007 wollen wir 500 Punkte in Italien und außerhalb haben.
- 2005: Mitglied des Management-Boards der Unternehmensgruppe Dr.Schär; Verantwortlich für den Bereich „DS“ und den Absatz im LEH in Europa.
- Ende 2005 übernimmt Dr.Schär einen ehemaligen Wettbewerber in Deutschland. Die Produktion wird in die Gruppe eingegliedert; der Vertriebsbereich (6 Mitarbeiter) kommt unter meine Verantwortung und wird als GDS FOOD zur Vertriebsstruktur für den deutschen Markt.

DS FOOD/GDS FOOD ist 2007 ein schlankes, ertragsstarkes Unternehmen mit 17 Mitarbeitern und bearbeitet zwei Absatzkanäle: LEH und HoReCa (Gastronomie). In den bearbeiteten Märkten in Europa ist es klar Marktführer im Bereich glutenfreier Produkte.

Umsatz 2007: 21 Mio. Euro

## **2007–2015 EOS – Export Organisation Südtirol, Bozen**

Die EOS wurde 2007 gegründet und ich zum Direktor berufen. Als Dienstleistungsorganisation in der Absatzförderung und im Produktmarketing ebnet wir den lokalen Betrieben ihren Weg in neue Märkte und zu neuen Kunden. Unter dem Dach der Handelskammer Bozen operieren wir auf privater sowie auf institutioneller Ebene um die Exportförderung des Landes Südtirol konkret umzusetzen. Ein weiteres wichtiges Aufgabenfeld der EOS ist es, den Bekanntheitsgrad der Südtiroler Qualitätsprodukte im In- und Ausland zu erhöhen und zu festigen. Wir agieren dabei als Marketing-Agentur im Auftrag der verschiedenen Sektoren und setzen deren Gemeinschaftswerbung in den jeweiligen Zielmärkten um.

## Ausbildung

- 1979–1984 Realgymnasium „R. von Klebelsberg“, Bozen
- 1984-1989 Leopold-Franzens Universität, Innsbruck  
Magister in Betriebswirtschaftslehre  
Spezialisierung in Marketing/Vertrieb und Strategischer Unternehmensführung  
Wahlfach: Betriebsinformatik

## Zusatzausbildung

- Post Graduate Management Universitätslehrgang 1994/95 an der  
Wirtschaftsuniversität Wien
- Managerial Effectiveness – Grundsätze und Aufgaben einer wirksamen  
Führungskraft 1994; Management Zentrum St. Gallen
- Verschiedene Aktualisierungs-Seminare zu den Themen Marketing, Vertrieb u  
Unternehmensführung

## Spezielle Qualifikationen

- Coaching: Führen von Mitarbeitern mit Eigenverantwortung und Motivation  
von Mitarbeitern quer durch das Unternehmen um gemeinsame Ziele zu  
erreichen
- Verhandlungsgeschick
- Entwicklung von strategischen Konzepten und deren Umsetzung

## Sprachkenntnisse

- Muttersprache: Deutsch
2. Sprache: Italienisch
3. Sprachen: Englisch, Spanisch

## Interessen

- Neues schaffen, etwas aufbauen, ...
- Regatta-Segeln, Radfahren, Bergsteigen, Lesen, ....

## Persönliche Angaben

- Alter: 51 Jahre
- Geburtsort und -datum: Bozen, den 23.04.1965
- Staatsangehörigkeit: italienische
- Familienstand: verheiratet; zwei Kinder im Alter von 21 und 19 Jahren