

Michael Richter Internationale Vertriebs- und Marketingberatung

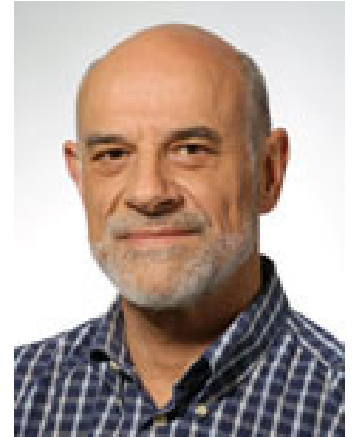
Hauptstrasse 27 - 88422 Seekirch
Marketing: <http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/>
Ländererfahrungen: <http://www.internationales-marketingkonzept.de/>
email: michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de
Fon: +49(0)7582-933371 - Mobil: +49 (0)171-5023800



Lebenslauf

Persönliche Daten

Name: Michael Richter
Adresse: Hauptstrasse 27
88422 Seekirch
Telefon: Festnetz: +49(0)7582-933371
Mobil: +49 (0) 171 5023 800
E-Mail: michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de
Website: <http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> +
<http://www.internationales-marketingkonzept.de/>
Geboren: 26. Mai 1948
Nationalität: Deutsch
Familienstand: Verheiratet, 4 Kinder
Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch



Meine persönliche Headline

Erfahrener Export- und Länderprofi für den Auslandsvertrieb des Mittelstandes mit Vertriebs-/ Reiseerfahrungen aus den wirtschaftlich interessantesten Ländern aller 5 Kontinente.

„Die Welt ist ein Dorf“

Meine Persönlichkeit und meine ganz besondere Stärke

Meine besondere Stärke liegt im umfassenden Verständnis des nationalen und internationalen Vertriebes, der verschiedensten Mentalitäten, dem Verständnis der heutigen Kundenbedürfnisse und der Wege zum Kunden = ‚strategisches Marketing‘. Ich bin vertraut mit dem kompletten Vertriebsprozess von der Marktuntersuchung bis zur Umsetzung vor Ort, der Erstellung und Vermarktung von Internet-Präsenzen und allen anderen Vertriebskanälen. Auf dieser Grundlage führt meine Arbeit nachweislich zu Vertriebserfolgen.

Bankverbindung:
Lebenslauf - 01-10.doc

Steuernummer
DE 144037371

Firmeninhaber
Michael Richter

Gerichtsstand
Registriert bei der IHK Ulm

Mitglied:

‘Christen im Beruf’
Akkreditiert:
TACIS/ PHARE-Programme,
Berater Nr.505, DG XXIII,
EU-Brüssel, speziell KMU

Berufliche Laufbahn

- ab 1991 **BERATER, TRAINER, COACH, INTERIM MANAGER**
- Einige besondere Referenzen:**
- 2001 + [Diverse Projekte siehe >>](#)
- 2000 **PROJEKT 1: CHARISCO, HEMEL HEMPSTED (UK)**
- Druckerlabor
- Umsatz: N/A; Mitarbeiter: N/A**
- Aufgabe:** Für das amerikanische Unternehmen XEROX wurden – im Zusammen-
arbeit mit diesem englischen Labor – achtzig Tester aus Deutschland für eine
neue Generation von Druckern gesucht und im Verlauf mehrere Monate bei
den Tests, Auswertungen und Analysen betreut. Daneben wurden die Vertriebs-
chancen für diesen neuen Drucker-Typ herausgefunden
- 1998 **PROJEKT 2: FEDERAÇÃO DAS INDUSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA,**
- BRASILIEN**
- Staatlicher Industrie-Verband
- Umsatz: N/A; Mitarbeiter: N/A**
- Aufgabe:** Für Verbandsmitglieder der in diesem Bundesstaat besonders starken
Holz- und Möbelindustrie die Vertriebswege in die verschiedensten europäischen
Länder eruieren und vor Ort durch Vorträge die Ergebnisse präsentieren sowie
die jeweils besten/günstigsten Vorgehensweisen und Partnerunternehmen vor-
stellen und diskutieren.
- Ergebnis:** Die jeweiligen Firmen wurden – in Deutschland anhand der übersand-
ten Profile – analysiert, die verschiedenen erforderlichen Marktuntersuchungen
durchgeführt und die Ergebnisse in schriftlicher Form festgehalten. Wie verein-
bart erfolgte dann die Vermittlung der Ergebnisse und Diskussion der weltweiten
Schritte vor Ort in Vorträgen und Einzelgesprächen
- 1994 - 1998 **DIVERSE PROJEKTE:**
- a. **UMTECH ENTSORGUNGSSYSTEME, MERSEBURG**
- b. **FAB FÖRDERTECHNIK UND ANLAGENBAU, ALBBRUCK**
- c. **PACTEC, DRESDEN**
- Firmen der Sektoren Umwelttechnik, Anlagen- und Maschinenbau
- Umsatz: 1 – 18 Mio. Euro; Mitarbeiter: 5 – 100**
- Aufgabe:** Bei allen Projekten ging es im wesentlichen um umfassende Marktun-
tersuchungen im In- und Ausland, die Identifizierung von neuen Vertriebswegen,
die Konzeption entsprechender Vorgehensweisen und die teilweise Unterstützung
bei der Einführung.
- Ergebnis:** Stärkere Konzentration auf die verfügbaren Märkte, Definition zusätz-
licher Vertriebswege und Entwicklung neuer, anderer, oder zusätzlicher Strate-
gien und individuelle Unterstützung bei der Umsetzung.

1993

PROJEKT 4: WEH, ILLERTISSEN

Produktion von weltweit patentierten Spezialventilen für Anwendungen der Bereiche Gas, Wasser und Druckluft

Umsatz Beginn: 0,25 Mio. Euro; MA: 7 – 2007: ~ €16 Mio., MA: 100 +

Aufgabe: Entwicklung der Vertriebsstrategie für verschiedene Produkte, Marktuntersuchungen, Budgetierung und Erarbeitung der weltweiten Vertreterziele; Mitarbeit bei der Umsetzung der Ergebnisse durch gemeinsam mit dem Geschäftsführer bei Auslandsvertretungen geführte Gespräche, laufende begleitende Beratung bis ca. 2006

Ergebnis: Mehrere hundert Prozent Umsatzsteigerung über zehn Jahre

1992

PROJEKT 5: TURK EXIMBANK, ISTANBUL

Arbeit für fünf unterschiedliche Maschinenbauunternehmen jeweils

Umsatz: N/A; Mitarbeiter: 10 - 20

Aufgabe: Analyse der europäischen Märkte für die Unternehmen; Desk-Research-Ausarbeitung der vorzusehenden Vorgehensweisen und im Verlaufe verschiedener Reisen und in Einzelgesprächen Übermittlung und Erläuterung der Ergebnisse und Trainingsphasen für die Mitarbeiter, zur Erreichung der angestrebten Ziele.

Ergebnis: Umsatzsteigerung (soweit bekannt geworden) von jeweils zwischen 10 und 20 Prozent bereits im ersten Jahr nach der Maßnahme

1991

PROJEKT 6: COMAS, COTTBUS

Produktion von Zahnrädern

Umsatz: 2 Mio. Euro; Mitarbeiter: 70

Aufgabe: Nach der Wende umfassendes Training der Mitarbeiter im Außendienst im Hinblick auf die Gepflogenheiten westlicher Firmen sowie Marktanalyse

Ergebnis: Gezielteres Herangehen an die veränderte Kundschaft und Unterstreichen der originären Stärken

MANAGEMENTERFAHRUNG IN DER LINIE

- 1990 – 1991 **HAPRI WERK, HAMBURG**
Gesamt-Vertriebsleiter
Umsatz: 2,5 Mio. Euro; Mitarbeiter: 10
Produktion und Vertrieb von Dachabdeckungen
Ergebnisse: Konzeption und begonnene Umsetzung der weltweiten Vertriebsaktivitäten
- 1989 – 1990 **DORMA GLAS GMBH, BAD SALZUFLEN**
Vertriebsleiter
Umsatz: 15 Mio. Euro; Mitarbeiter: 30
Produktion und Vertrieb von Glastüren, -Beschlügen und -Fassaden
Ergebnisse: Konzeption der weltweiten Vertriebsaktivitäten und Weiterentwicklung der Märkte sowie Verantwortung für den Vertrieb einer Tochtergesellschaft. Steigerung des Vertriebsserfolges um ca. 17 Prozent.
- 1986 - 1989 **RAFI GMBH & CO., RAVENSBURG**
Exportleiter
Umsatz: 50 Mio. Euro; Mitarbeiter: 300
Produktion und Vertrieb von Schaltern und Tastern für die Industrie
Ergebnisse: Strategische Marktentwicklung (Planung und Akquisition) für 55 Länder; Harmonisierung der weltweiten Vertreterverträge; Steigerung des Exports um 15 Prozent.
- 1984 - 1986 **ISC GMBH, DARMSTADT**
Vertriebs- und Marketingleiter (neben der ersten Selbständigkeit)
Umsatz: 1 Mio. Euro; Mitarbeiter: 4
Produktion und Vertrieb von computerunterstützter Gebäudesicherung
Ergebnisse: Kaufmännische Verantwortung für die Ausrüstung der irakischen Nationalbank mit einem komplett computer-basierten Sicherheitssystem bestehend aus US-amerikanischen und deutschen Komponenten.
- 1979 – 1983 **THYSSEN RHEINSTAHL TECHNIK GMBH, DÜSSELDORF**
Abteilungsleiter Construction Systems
Umsatz der Abteilung: ca. 35 Mio. Euro; Mitarbeiter: 7
Schlüsselfertiger internationaler Anlagenbau mit Projektgrößen von bis zu 250 Mio. Euro und internationaler Finanzierung
Ergebnisse: Weltweite Vertragsverhandlungen besonders in Libyen, Nigeria, China und Saudi-Arabien; Projektmanagement

- 1976 - 1979 **GEBRÜDER UHL GMBH & CO. KG, VOGT/Ravensburg**
Gruppenleiter Export
Umsatz: 4 Mio. Euro; Mitarbeiter: 150
Produktion und Vertrieb von Bauteilen und Projekten aus Aluminium
Ergebnisse: Alleinverantwortung für alle Geschäfte mit außereuropäischen Kunden und Vertretern
- 1973 - 1976 **SALZGITTER STAHL GMBH, DÜSSELDORF**
Sachbearbeiter Export
Umsatz: N/A; Mitarbeiter: 60
Schlüsselfertiger internationaler Anlagenbau
Ergebnisse: Lieferung der verschiedensten Anlagen in alle Welt, z. B. ein komplettes Drahtwerk nach Thailand, Teile des Hafenausbaus in Manila und eine Zementanlage nach Irak. Verkaufsverhandlungen in Deutschland und vor Ort einschließlich der Vorbereitung internationaler Finanzierungen
- 1971 - 1973 **LOSENHAUSEN WERK, DÜSSELDORF**
Sachbearbeiter Export
Umsatz: N/A; Mitarbeiter: N/A
Herstellung von Maschinen für den Straßenbau
Ergebnisse: Verantwortung für die Vertriebsgruppe frankophone Länder in Europa und Nordafrika
- 1969 - 1971 **ZWEIHORN WERK, HILDEN**
Sachbearbeiter Export
Umsatz: N/A; Mitarbeiter: N/A
Herstellung von Holzlacken und -beizen

Ausbildung

- 1979 - 1987 **WEITERBILDUNG**
Seminare für Führung, Strategie, Sprachen und internationales Vertragswesen
- 1973 - 1975 **ABENDSTUDIUM VWA, DÜSSELDORF**
- 1972 **FREMDSPRACHENKORRESPONDENT – FRANZÖSISCH**
- 1968 **FREMDSPRACHENKORRESPONDENT – ENGLISCH**
- 1965 - 1968 **WIEDERHOLD WERKE, HILDEN**
Abschluss: Industriekaufmann

Sonstiges

Akkreditiert als Berater bei den Steinbeis- und Fraunhofer-Zentren, dem Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW), der Europäischen Union (KMU-, TACIS- und PHARE-Programme) sowie bei der Weltbank und der Asiatischen Entwicklungsbank. Zeitweise Tutor/Berater für 'The electronic Business School of Ireland'

Ländererfahrungen:

Europa	ganz Westeuropa, CR, SR, Jugoslawien, Ungarn
Amerikas	USA, Brasilien
Afrika/Arabien	Tunesien, Ägypten, Libanon, Algerien, Nigeria, Libyen, Iran, Irak, Jordanien, Syrien, Saudi-Arabien, Kuwait, alle Vereinigte Arabische Emirate
Nah-/Fernost	Türkei, Indien, Südkorea, Hongkong, Singapur, Taiwan, Malaysia, Philippinen, China
Australien	verschiedene Landesteile

- Dozent an Berufsakademien (und Betreuung verschiedener Diplomarbeiten) und
- Industrie und Handelskammern in Baden-Württemberg,
- Vortrag am ‚Institut für Industrie und Handel‘, Universität St. Gallen/Schweiz, Steinbeis- und Fraunhofer-Gesellschaften
- Autor des Handbuchs „Projektmanagement“, Gastautor bei "Internet Business" und beim "Entrepreneur Magazine", USA, Titel: 'How to start an Import/Export Business'