



# Michael Richter Internationale Marketing- und Vertriebsberatung



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](mailto:michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de)

Fon: +49(0)7582-933371  
Mobil: +49 (0)171-502380

## Tabellarischer Lebenslauf

### Persönliche Daten

**26. Mai 1948** - Geburtstag  
Status - verheiratet, 4 Kinder  
Nationalität - Deutsch  
Führerschein - Klasse II, seit 1968

### Ausbildung

**1954 - 1958** - Grundschule, Düsseldorf  
**1959 - 1963** - Gymnasium, Düsseldorf  
**1963 - 1965** - Handelsschule, Düsseldorf  
**1965 - 1968** - Berufsschule, Hilden  
**1968 - 1969** - Militärdienst

### Weiterbildung

**1973 - 1975** - 4 Semester Betriebswirtschaftslehre, Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, Düsseldorf + ergänzendes Teilzeitstudium in der Schweiz

### Seminare

**1979** - 'Strategie und Taktik im Vertrieb von Investitionsgütern und Vorprodukten - Teil I'  
**1979** - dto. - 'Teil II'  
**1979** - 'Bauen im Ausland' (VDI)  
**1979** - 'FIDIC-Bauvertragsbedingungen' (weltweit)  
**1980** - 'Kooperative Führung I'  
**1980** - 'FIDIC - Claims und Claims-Praxis'  
**1983** - 'Kooperative Führung II'  
**1983** - 'Intensivtraining English'  
**1987** - Vertragsgestaltung im Auslandsgeschäft  
**seit 1990** - verschiedene länderbezogene Veranstaltungen, Seminare, Mitwirkung an Podiumsdiskussionen, usw.

### Sprachkenntnisse

**1968** - Fremdsprachenkorrespondent - Englisch  
**1972** - dto., Französisch

### Berufliche Stationen

**1965 - 1968** - Lehre als Industriekaufmann, Wiederhold-Werke, Hilden  
**1969 - 1971** - Exportsachbearbeiter, Zweihorn-Werk, Hilden.

**Tätigkeit:** Erste Erfahrungen im internationalen Vertrieb - Lacke und Farben, Handelsvertrieb

**1971 - 1973** - Exportsachbearbeiter, Losenhausen-Werk, Düsseldorf

**Tätigkeit:** Verantwortung für die Bearbeitung aller Exportangelegenheiten, ab 1. 10. 1972 kommissarischer Länderverkaufsleiter für die romani-

schen Gebiete - Europa und Nordafrika. Erste Schritte zur Marktanalyse und Entwicklung von Vertriebsstrategien - Straßenbaumaschinen, Direktvertrieb und Handel, Ersatzteilvertrieb

**1973 - 1976** - Exportsachbearbeiter, Salzgitter Stahl GmbH, Düsseldorf

**Tätigkeit:** Verbreiterung der Exportkenntnisse und Behandlung weiterer Fragen bezüglich komplexer schlüsselfertiger Industrieanlagen, Projektmanagement und internationaler Finanzierung

**1976 - 1979** - Gruppenleiter und stellv. Exportleiter, Gebrüder Uhl GmbH & Co. KG, Vogt bei Ravensburg

**Tätigkeit:** Größere Verantwortung durch die Gruppenleitung plus Alleinverantwortung für das außereuropäische Ausland für Aluminiumprofilesysteme, Fenster- und Türenprojekte, Vertrieb: Handel und direkt

**1979 - 1983** - Abteilungsleitung: Thyssen Rhein-stahl Technik GmbH, Düsseldorf, (HV + Prokura)

**Tätigkeit:** Gesamtverantwortung: Abteilung 'Construction Systems', weltweite Verhandlungen - komplette Bauprojekte mit allen Einzelgewerken, Projektmanagement-Verantwortung, Direktvertrieb

**1984 - 1986** - Exportberater in Baden-Württemberg, parallel: Marketing- und Vertriebsleiter, ISC GmbH, Darmstadt.

**Tätigkeit:** Sicherheitseinrichtungen und Automationssysteme für öffentliche Gebäude, vorwiegend im Ausland

**1986 - 1989** - Exportleiter, RAFI GmbH & Co., Ravensburg

**Tätigkeit:** Strategische Marktentwicklung (Planung und Akquisition) für 55 Länder, Harmonisierung der weltweiten Vertreterverträge - Schalter und Tasten für viele Industrien, weltweiter Handelsvertrieb

**1989 - 1990** - Vertriebsleiter, DORMA-Glas GmbH, Bad Salzuflen

**Tätigkeit:** Konzeption der weltweiten Vertriebsaktivitäten und Weiterentwicklung der Märkte - Glasbeschläge und Duschsysteme, Vertrieb weltweit über Handelsschienen + Projektgeschäft

**1990 - 1991** - Marketing- und Vertriebsleitung, HAPRI-Werk, Hamburg

**Tätigkeit:** - Konzeption der weltweiten Vertriebsaktivitäten und erste Erfolge bei der Umsetzung - Flachdachabdichtungen, Handelsvertrieb

### seit 1991

- Selbständiger Vertriebs- und Marketing-Berater in Baden-Württemberg. Erfahrungen mit KMU in D, NL, TR, ES, Dubai, usw. - (siehe 1. URL oben)
- **Spezialität:** Strategische Marketingberatung, Vertriebsentwicklung, Business Development, Training und Coaching, Vortragswesen
- Zusammenarbeit und Vorträge mit/bei verschiedenen Steinbeis-Zentren, Fraunhofer-Zentren bzw. Landesgruppen des 'Rationalisierungskuratoriums der deutschen Wirtschaft'
- Akkreditiert als Berater für die Europäische Union - KMU/TACIS/PHARE (siehe unten)
- Beratung einer holländischen Regierungsinstitution und fünf türkischer Unternehmen über die EXIMBANK/Istanbul, im Auftrag der Weltbank
- Weitere Kunden aus dem In- und Ausland (s. o.)

### Weitere Aktivitäten - seit 1984

- verschiedene Vortragsveranstaltungen und Seminare/Gastdozent zum Thema <'Inter->nationales Marketing und Vertrieb' bei:
- Carl-Duisberg-Gesellschaft, Köln
- IHKn und Berufsakademien in BW, Türkei und Brasilien, sowie Begleitung der Erarbeitung und Bewertung verschiedener Diplomarbeiten von Studenten der BA'n
- Fachartikel zum Thema 'Marketing' | 'Internationales Marketing' | 'Internet-Marketing' | 'Vertrieb in der Europäischen Union' | 'Marketingplanung' | usw. - on- und offline

### Bereiste Länder: (siehe 2. URL oben)

- **Europa:** ganz Westeuropa, CR, SR, Jugoslawien, Ungarn, Türkei
- **Amerika's:** USA, Brasilien
- **Afrika/Arabien:** Tunesien, Ägypten, Libanon, Algerien, Nigeria, Libyen, Iran, Irak, Jordanien, Syrien, Saudi-Arabien, Kuwait, alle VAE
- **Fernost:** Indien, Südkorea, Hongkong, Singapur, Taiwan, Japan, Thailand, Malaysia, Philippinen, China
- **Australien:** verschiedene Landesteile

Bankverbindung:  
auf Anfrage

Steuernummer  
DE 144037371

Firmeninhaber  
Michael Richter

Gerichtsstand  
Registriert bei der  
IHK Ulm

Mitglied:



Akkreditiert:  
TACIS/PHARE-Programme,  
Berater Nr.505, DG XXIII,  
EU-Brüssel, speziell KMU