

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, Zwiethorn-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 Aluminiumprofilssysteme, 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 Salzflun

Tätigkeit: Konzeption der weltweiten Vertriebsaktivitäten und Weiterentwicklung der Märkte - Glas- beschläge 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

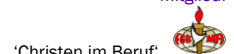
Bankverbindung:
auf Anfrage

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