



Diplom-Volkswirt

Heinz Rüdiger Otterpohl
management & beratung

Markterfolg mit Konzept

- Marketing- und Vertriebsmanagement
 - Interimmanagement
 - Projektmanagement
 - Reorganisation
 - Strategie & Konzept

Praxisgerecht, professionell, persönlich

Beratung, die nicht nur Analysen und Konzepte liefert, sondern auch für die Realisierung sorgt und ganzheitliche Problemlösungen bietet. Von der Analyse über die Strategie bis zur konkreten Umsetzung in Unternehmensführung, Management, Marketing, Vertrieb und Kommunikation. Das ist mein Thema.

Die linke Hand muss wissen, was die rechte tut, nur so entstehen brauchbare Lösungen für kleinere und mittelständische Unternehmen. Gleich, ob es um Management, Marketing, Vertriebsaufbau, Reorganisation oder Planung und Controlling geht.

Das können Sie mit Recht von mir erwarten: professionelle Arbeitsweise, praxisbewährte Erfahrung, persönliche Betreuung und den Blick für's Ganze, auch über den Tellerrand des eigenen Fachgebiets hinaus. Mit der Erfahrung aus der eigenen unternehmerischen Tätigkeit im Dienstleistungsbereich und Aufgaben auf der Geschäftsleitungsebene verschiedener mittelständischer Unternehmen.

Unternehmen aus Food- und Nonfood-Industrie, der IT-Branche und dem Dienstleistungssektor vertrauen auf meine Unterstützung und Beratung. Als Interimmanager, in der Projektarbeit, in laufender Betreuung oder bei Einzelaufgaben. Seit 1995.

Lösungen & Leistungen

Oft gibt es Aufgaben, denen die eigene Mannschaft keine Priorität oder keine Zeit widmen kann oder will. Interne Lösungen scheiden dann aus. Externe Kompetenz lässt sich kurzfristig nutzen und Ihrem Bedarf gemäß einsetzen. Einige Beispiele:

- | | |
|--------------------|---|
| Strategie: | Markt- und Wettbewerbsanalyse; Strategiebewertung; Strategieentwicklung; Positionierung von Unternehmen, Marke und Produkt |
| Management: | Interim – Management in Geschäftsführung, Marketing und Vertrieb; Projektmanagement; Reorganisation |
| Marketing: | Idee, Konzept und Text für Marke, Produkt und Verkaufsförderung; Marketingplanung und -budgetierung; Management externer Dienstleister |
| Vertrieb: | Zielgruppenanalyse und -recherche; Vertriebsplanung und -steuerung, -controlling; Preis- und Konditionensysteme; Vertriebspartnersuche und -management; Reorganisation von Ablauf- und Aufbauorganisation im Vertrieb |

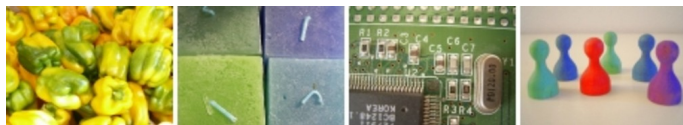
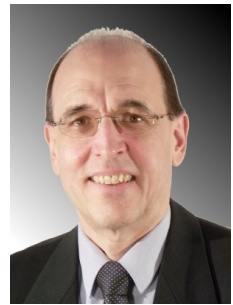
Profil

Wissen, Erfahrung und Persönlichkeit sind wichtige Bausteine der Kompetenz, die keine Schule und Hochschule allein vermitteln kann. Viele Jahre Berufspraxis in Marketing, Vertrieb und Management und langjähriges Know-How als Berater wissen Kunden zu schätzen:

Nach dem Studienabschluss 1981 Start in der Marktforschung bei Dr. Oetker. Seit 1985 leitende Positionen bei einem Software-/Beratungshaus (Marketing Systems), dem Auslandsmanagement in der Getränkeindustrie (Granini) und der Geschäftsbereichsleitung eines mittelständischen Partnerunternehmens der Getränkeindustrie (Rastal). Seit 1995 tätig als umsetzungsorientierter Berater und Manager in mittelständischen Unternehmen. Seit 2005 zusätzlich geschäftsführender Gesellschafter eines Dienstleistungsunternehmens im Gesundheitswesen.

Kennzeichnend ist die Verbindung von Food-/Konsumgütergeschäft auf der einen und Software-/Business-to-business-Geschäft auf der anderen Seite. Eine Verbindung, von der beide Seiten profitieren. Praxiserprobte Kenntnisse der Märkte und Geschäftsprozesse im Geschäft mit Handel und Endverbrauchern ergänzen sich mit fundiertem Wissen über die Struktur und den Einsatz von EDV-Systemen, die heute im Wettbewerb mitentscheidend sind.

Das Erfahrungsspektrum reicht im Food-/Nonfood-Sektor von Markenartikeln über Handelsmarken/Private Labels bis zum Sortiments- und Importgeschäft. Im IT-Sektor stehen geschäftsprozessorientierte Anwendungen aus Prognose, Planung, Steuerung und Unternehmensführung im Vordergrund. Den Einsatz auf internationaler Ebene erleichtern die Fremdsprachen Englisch, Französisch und Niederländisch.



Branchenerfahrungen

- FOOD/GETRÄNKE:** Bier, Cava, Cerealien, Crème fraîche, Dauergebäck, Feinkost, Fertiggerichte, Fertiggerichte, Fisch, Fleischwaren, Fruchtsaft, Geflügel, Gurken, Kaffee, Kekse, Nussmischungen, Sauerkonserven, Schokolade, Senf, Spirituosen, Tiefkühlkost, „Weiße Linie“, Wurst
- NONFOOD:** Bastelbedarf, Beleuchtung, Dekorationsartikel, Diätetik, Einkaufsmobile, Glas & Keramik, Schreibwaren, Spezialglas, Sportbekleidung, Textilversandhandel, Wäsche, Werbemittel
- AUTOMOBIL:** Autoglas, Automobile, Autoradios, Reifen
- IT/SOFTWARE:** Balanced Scorecard, CRM, CMS, Dokumentenmanagement, ECR, ERP, Formularserver, Internet-Service-Provider, Intelligente Straßenbeleuchtung, Internet-Portal, Mobiler Datenaustausch, Portale, Prognose & Disposition
- AGENTUR / DIENSTLEISTUNG:** Logistik-Dienstleistung, Marketing- und Werbeagentur, Management- / Personalberatung, Management-Training, Physiotherapie / Wellness, Technische Dokumentation

Wissenswertes

■ Einsatzbereich:

Nördlich der Mainlinie. Eigenes Büro in Ostwestfalen-Lippe, zentral gelegen zwischen den Wirtschaftszentren Köln, Ruhrgebiet, Hannover, Bremen und Hamburg.

■ Infrastruktur:

Moderne EDV- und Kommunikationstechnik, PC-Netzwerk, Datenbank- und Backup-Systeme, PKW

■ Netzwerk / Kooperationen:

Spezialisierte Dienstleister z.B. in den Bereichen:

Auslandsvertrieb, betriebswirtschaftliche und Organisationsberatung, Logistik, Werbeagenturen, Konzeption & Text, PR-Dienstleister, Multimedia, Grafik, Training / Weiterbildung, IT - Beratung, Software-Entwicklung

Kontakt & Information

Sie möchten gerne mehr erfahren und sich selbst ein Bild machen? Dann rufen Sie an, schreiben oder mailen Sie mir oder informieren Sie sich auf meiner Website.

Diplom-Volkswirt
Heinz Rüdiger Otterpohl
management & beratung
Wertherstraße 62
32130 Enger

Telefon 05224 / 69 848
Fax 05224 / 18 99

E-Mail info@rotterpohl.de
Website www.rotterpohl.de