



Markterfolg mit Konzept -

umsetzungsorientierte Beratung für Marketing, Vertrieb und Management



zur Person



Rüdiger Otterpohl

- geb. 1956
- 1981 Diplom-Volkswirt, Uni Bielefeld
Schwerpunkte Statistik, Ökonometrie, Wirtschaftsforschung
- 1981 **Dr. Oetker**, Marktforschung
- 1984 **Marketing Systems**, Unt.-Beratung / Softwarehaus
Spezialisierung Prognose, Planung, Marketing-Analyse
Beratung, Ltg. Marketing und Vertrieb
- 1989 **Deutsche Granini**, Area Manager Westeuropa
Markenführung, Marketing- und Vertriebssupport
für Vertriebsgesellschaften. U.a. Einführung „Produit de l'Année“ in Frankreich
- 1992 **Rastal**, Geschäftsbereichsleiter und Prokurist, Profit-Center-Verantwortung
Vertriebs- und Marketingleitung Getränke-Industrie und Handel Non-Food
- seit 1995 **selbständig** als Unternehmensberater mit Schwerpunkt Marketing u. Vertrieb
u.a. Interimsmanagement, Reorganisation, Strategieberatung,
Planung und Steuerung, Konzeptentwicklung, Prozessoptimierung in Marketing
und Vertrieb, Vertriebsaufbau / -organisation
- seit 2005 zusätzlich **geschäftsführender Gesellschafter** eines Dienstleistungs-
unternehmens im Gesundheitswesen



Erfahrungsprofil u.a.:



- **>35 Jahre Marketing**

Marktforschung, Marketingmanagement, Produktmanagement, Kommunikation, Planung, Budgetierung, IT-Anwendungen

- **>30 Jahre Vertrieb**

Akquisition, Planung, Steuerung, Controlling, Partnermanagement

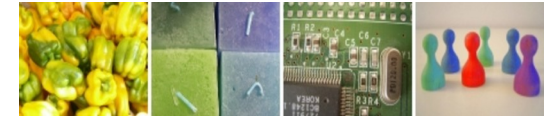
- **>25 Jahre Beratung**

Strategieberatung, Konzeptentwicklung, Interimsmanagement, Prozessoptimierung, IT-Einführungsberatung, Vertriebsaufbau

- **>25 Jahre Führung**

Aufbau- und Ablauforganisation, Strategieentwicklung, Reorganisation, Personalmarketing und -management

Erfahrungsprofil u.a.:



- **EDV-Anwendung (seit 1977)**

Programmierung, Datenbanken, Vertriebs- und Marketinganwendungen, Planungssysteme, ERP-Systeme, Office-Anwendungen, CRM, CMS
PC seit 1984 unter DOS / Windows / Linux

- **Fremdsprachen**

Englisch, Niederländisch, Französisch,
(Spanisch Grundkenntnisse)

- **Beratungserfahrung im Mittelstand:**

Unternehmensgrößen von unter 1 Mio bis über 100 Mio €



▪ **Marketing / Vertrieb**

Marketing- und Vertriebsmanagement, Marktanalyse, Strategie, Konzept, Marketing- und Vertriebsplanung, Vertriebsaufbau, Vertriebsorganisation, Key-Account-Management, Koordination und Steuerung von Dienstleistern, PR, Text, Messen, Vorträge

▪ **Reorganisation**

Ursachenanalyse, Strategieentwicklung, Prozessoptimierung, Interimsmanagement, Personalführung, EDV-Systeme

▪ **Planung und Steuerung**

Business Planning, Marketing- und Vertriebsplanung, Liquiditätsplanung, mittel- und langfristige Planung, Abweichungsanalysen, Steuerungsinstrumente und -maßnahmen

Anlässe zur Zusammenarbeit (Beispiele)



- **Managementengpass / Führungsdefizit**
- **Organisations- und Planungsmängel**
- **Vorbereitung und Management neuer Projekte**
- **Erschließung neuer Zielgruppen / Märkte**
- **Markteintrittsvorbereitung / Neue Geschäftsfelder**
- **Neue Produkte / Neupositionierung**
- **Feedback zur Strategie / Coaching**



- **Efficient Consumer Response**

bedarfsgerechte Abdeckung der Verbrauchernachfrage

- **Supply Chain Management**

Optimierung der Wertschöpfungskette

- **Business Intelligence**

aktuelle und transparente Informationen für die Unternehmensführung

- **Enterprise Resource Planning**

informationsgestützte Planung und Koordination aller Ressourcen

- **Balanced Score Card**

kennzahlenbasierte, zielorientierte Unternehmensführung

Kooperationen und Netzwerke



- Betriebswirtschaftliche Beratung
- IT - Beratung
- Softwarehäuser
- Systemhäuser
- Werbeagenturen
- Konzeption & Text
- Personalberatung / -vermittlung
- PR-Dienstleister
- Wirtschaftsprüfung / Steuerberatung

Branchenerfahrungen (Auszug)



FOOD

Bier, Brot, Cava, Cerealien, Crème Fraîche, Dauergebäck, Feinkost, Fertigdesserts, Fertiggerichte, Fisch, Feinkost, Fleischwaren, Fruchtsaft, Geflügel, Gurken, Kaffee, Kekse, Nüsse, Sauerkonserven, Schokolade, Senf, Spirituosen, Süßwaren, Tiefkühlkost, „Weiße Linie“, Wurst

NON-FOOD

Bastelbedarf, Beleuchtung, Dekorationsartikel, Einkaufsmobile, Glas & Keramik, Rack Jobbing, Spezialglas, Sportbekleidung, Textilversandhandel, Tiernahrung, Wäsche, Werbemittel

AUTOMOBIL

Autoglas, Automobile, Autoradios, Reifen

IT / SOFTWARE

Balanced Scorecard, CRM, CMS, DMS, ECR, ERP, Formularserver, ISP, Mobile Anwendungen, Portale, Prognose & Planung, Straßenbeleuchtung

DIENSTLEISTUNG

Gesundheitswesen / Wellness, Logistikdienstleister, Marketing- und Werbeagentur, Management- / Personalberatung, Training / Weiterbildung, Technische Dokumentation

Typische Vorgehensweise



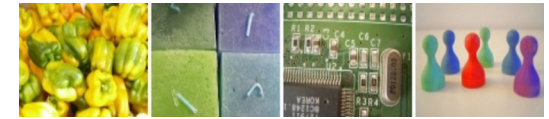
- **Vorgespräch** Symptome, Ziele
- **Analyse-Angebot**
- **Ist-Analyse** Probleme, Schwachstellen, Voraussetzungen
- **Projektvorschlag** Hintergrund, Vorgehensweise, Ergebnis-Ziele, Zeitrahmen, Konditionen, Budget
- **Abstimmung**
- **Projektarbeit** Projektplanung, Konzeptentwicklung, Projektmanagement, Umsetzung, Abstimmung und Bewertung, ggf. Dokumentation / Bericht

Zusammenarbeit



- **Retainer-Vereinbarung**
 - mittel- bis längerfristig planbar
 - kostengünstiger
 - ab 4 Tagen / Monat für 3 und mehr Monate
- **Projekt**
 - bei klar definierten Aufgaben
 - kurzfristig 1-6 Wochen
- **Tagewerke auf Abruf**
 - flexibel
 - für kleinere Aufgaben und bei Bedarf

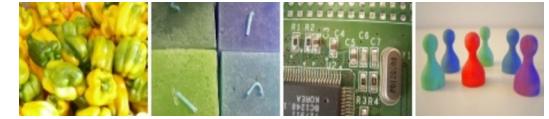
Abrechnung



- **Honorar** nach Zeitaufwand
- **Nebenkosten** für Reisen
- **Auslagen, Fremdkosten** nach Aufwand
- jeweils zuzügl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

- kein Aufwand für Bürokosten, Telefon-, online-Kosten etc. im üblichen Rahmen
- kein Aufwand für Urlaubstage, Sozialversicherung etc.

Vorteile für Sie



- **Schnelligkeit und Effizienz**
durch langjährige Praxis
- **Professionalität**
mit guter Ausbildung und Einstellung
- **praktikable Lösungen**
durch Erfahrung und aktuellen Themenbezug
- **günstiges Preis-/ Leistungsverhältnis**
bei geringen overheads
- **ganzheitliche Lösungen**
mit einem Team von Spezialisten

Vielen Dank



Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse und stehe Ihnen gerne für ein Gespräch zur Verfügung.

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