

Elmar R. Gorich (MBA)

Bieberblick 2, D - 58710 Menden / Sauerl.

Tel: 02373/82804, mobil: 0172/2716450, E-Mail: elmar@gorich.de

www.EGO-Consulting.de



Experte für intern. Vertrieb, Business Development & digitale Trends
Schwerpunkte: Strategieentwicklung und Umsetzung
Business Consultant / Interim Manager / Coach / Trainer

Kernkompetenzen und wesentliche Erfolge

Management / Führung	<ul style="list-style-type: none">* > 28 Jahre Geschäftsführer, VP Sales & Marketing, Business Development Manager* > 14 Jahre Business Consultant, Schwerpunkt Strategieentwicklung und Umsetzung.* > 11 Jahre Interim Manager, Fokus: General Management & Vertrieboptimierung.* > 10 Jahre Trainer & Coach bei DAX- und Mittelstandsunternehmen.
Internationalität	<ul style="list-style-type: none">* Englisch, verhandlungssicher* Deutsch, Muttersprache* Auslandserfahrung: Frankreich (IM – 2J.) und USA, China, Japan projektbezogen.* Verwaltungsrat Schweiz für einen US-amerikanischen Konzern (4 J.).* Verwaltungsrat Luxembourg (2 J.).* Ergebnisverantwortung für Eastern Countries: Polen, Russland, Ungarn, u.a.* Erfahrung mit der Führung von interkulturellen Teams.
Produkt- und Branchenkompetenz	<ul style="list-style-type: none">* IT / ITC Lösungstrends, ERP, CRM, SCM, RFID, Cloud, I.o.T., I 4.0., Mobility.* Logistik, Handel/Fashion, Fertigungsindustrie, Healthcare, Industriewäschereien.* Entwicklung und Umsetzung von digitalen Konzepten in Industrie & Handel.
Projekterfahrung	<ul style="list-style-type: none">* Aufbau einer Vertriebs- und Partnerorganisation in Europa & Asien.* Mehrfacher Umbau einer Vertriebsorganisation vom Produkt- zum Lösungsvertrieb.* Reorganisation & Kostenoptimierungen bei mehreren GmbH und (kleinen) Aktiengesellschaften.
Vertrieb & Marketing	<ul style="list-style-type: none">* Führung von intern. Vertriebsorganisationen > 80 MA: Direct- & Channel-Sales, intern.* Vertriebs- & Projektcontrolling (> 15 Mio € TPV), Forecast, Kalkulation, ROI, TCO, Risikoanalyse.* Neukundengewinnung, Vertragsgestaltung und Verhandlung, auch international.* Umsatzsteigerungen p.a. zweistellig mehrfach nachweisbar.* größter Einzelauftrag in Central Europe: 5,8 Mio. USD.
Controlling	<ul style="list-style-type: none">* Erstellung von Balance Scorecards und „Follow Up“ über mehrere Jahre.* Entwicklung eines Projekt-Analyse- und Controllingsystems (PACS) und Vertriebscontrolling-Tools.* Durchführung von Prozessanalysen und Prozess-Neudesign.
M & A	<ul style="list-style-type: none">* Durchführung eines Joint Venture Projektes in China.* Verhandlung von Partner-Rahmenverträgen im internationalen Umfeld.* Akquisition von VC – Gesellschaften & strategischen Kooperationen.* Anbahnung und Durchführung von Unternehmensverkäufen.
Personal	<ul style="list-style-type: none">* Personalleitung (Personalunion) einer GmbH (US-Gesellschaft) mit > 120 MA.* Gestaltung von Anstellungsverträgen und Bonusvereinbarungen.* Durchführung von Fach- und Führungsqualifikationsmaßnahmen.* Erstellung von Rekrutierungsprofilen und Potentialanalysen.
Wirtschafts-Arbeitsrecht	<ul style="list-style-type: none">* Durchführung von intern. Verhandlungen mit Kunden, Partnern und Lieferanten.* Gestaltung und Verhandlung von Aufhebungsverträgen.* Erstellung von Verhandlungsstrategien mit intern. Kunden, Partnern und Lieferanten.
Methoden	<ul style="list-style-type: none">* „Hands On-Mentalität“, ausgeprägter Gestaltungs- und Umsetzungswille.
Work Life Balance	<ul style="list-style-type: none">* Familie, Kochen, Literatur, Harley & GoldWing fahren, Strand- und Waldspaziergänge, Reisen.

Interim Mandate

- Business Development & Entwicklung von Markteinführungskonzepten: **ASSECO Germany AG, Karlsruhe (IM – 12 Mon.)**, für eine ERP-Mittelstandslösung, die ausschließlich über den Vertriebskanal Internet vertrieben wird. Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen und Entwicklung der Vertriebs- und Marketingstrategie. Identifikation von Pilotkunden in speziellen Marktsegmenten. Direkter Berichtsweg zum Vorstand.
- Sales Director, international (**IM – 12 Mon.**): **advanced PANMOBIL Systems GmbH & Co.KG, Köln**. Vertriebsleitung, ww. Fokus: Aufbau und Entwicklung eines ww Partnernetzwerkes (Distributoren und VAR), sowie Akquisition und Betreuung von Key Accounts. Direkter Berichtsweg zum GSF.
- BD Manager & Channel Sales Manager intern.: **SATO Germany GmbH, Heidelberg (IM – 24 Mon.)**: Aufbau und Entwicklung von Neukunden im Segment T & L, Distribution und Automotive. Betreuung des intern. Distributors BLUESTAR Inc. (+46,5% Rev.) Verantwortlich für die Umsetzung des intern. Partner Channel Konzeptes. Direkter Berichtsweg: Top Management Europe & GSL D-A-CH.
- Vertriebsleiter **FIDUCIA IT AG, Karlsruhe (IM – 12 Mon.)**: Umsetzung einer von Roland Berger entwickelten Expansionsstrategie „Taskforce Cross Industries“, zur Positionierung von IT-Services (u.a. RZ DL, Individualentwicklung, SAP-Consulting, Lohnabrechnung & Druckservices) in den Branchen Public, Insurance & Manufacturing. Aufbau und Führung einer vertikalen Vertriebsorganisation in D-A-CH, Generierung von Neukunden und Cross Selling Potentials. In 6 Monaten wurden 2.695 Interessenten qualifiziert und 146 werthaltige Erstkontakte mit einem gewichteten Projektvolumen von 12,6 Mio. Euro generiert. Das ungewichtete Projektvolumen lag bei 31,6 Mio. Euro. Nach 5 Monaten konnte ein Auftrag über 350,0 T Euro abgeschlossen werden. Direkter Berichtsweg zum Vorstand.
- VP Sales & Marketing **TAGSYS RFID S.A., La Ciotat/Marseille (IM – 21 Monate)**: Tagsys ist ein international agierender und führender Anbieter von RFID Lösungen für verschiedene Industrien und Applikationen. Lieferung von Design, Fertigung, Beratung und Infrastruktur fuer integrierte HF und UHF Konzepte, weltweit. Schwerpunkindustrien: Fertigung, Logistik, Bekleidungsindustrie (Fashion & Brands), Industriewaeschereien, Bibliotheken und Gesundheitswesen (Pharma & Kliniken). Umsatz: 26,5 Mio Euro ww, Mitarbeiter: 96
EMEA & ASPAC: Ausbau der Partnerbasis: VAR, Systemintegratoren und Softwarepartner, Betreuung von Key-Accounts, Entwicklung und Vermarktung von ganzheitlichen RFID-Konzepten (HW,SW,Service mit individuellen SLA's) für internationale und marktführende Unternehmen wie Pfizer, Qantas, Rolex, 3M, Serge Blanco, Facionable, Lewis, Delarue, etc. Projektvolumen mit Neukunden von > 6.5 Mio Euro wurden entwickelt innerhalb von 8 Monaten. Profit über Budget.
Germany & Eastern: Rekrutierung einer Sales Force, Aufbau (Business Development) von Key-Partnern aus dem RFID- und AutoID Markt. Projektvolumen mit Neukunden: > 2.5 Mio Euro in 8 Monaten.
ASPAC: Entwicklung der Maerkte, mit Fokus auf Australien, China, Japan und Indien. Etablierung einer JV (Joint Venture) Kooperation in China (BangPu & Seaver) mit einem Umsatz > 3 Mio Euro. Business Development in Australien – Betreuung und Abschluss von Qantas mit einer innovativen RFID Applikation fuer Frequent Flyers. Umsatz 2010: 500 KUSD.
USA: Entwicklung von Key Kunden (+43% Rev und + 8% Margin)
- **Logata Digital Solutions GmbH, Bocholt, eine Tochter der LB-Beteiligungsgesellschaft (IM – 12 Monate)**: LDS ist ein IT-Service & Plattformanbieter, mit Spezialisierung auf digitale Prozesse in der Logistik (Warehouse Management, Cloud, App-Store) und Integrator komplexer Automationslösungen für I.4.0. Applikationen, Facility Automation, Intralogistik und Energie-Monitoring. Umsatz: 10 Mio. Euro / ca. 100 MA

Beratungsmandate

- **Deutsche Telekom V1 & V2 - Berater / Coach / Trainer**:: Positionierung von Cloud, M2M, mobile Computing, IP Applic., im GK-Umfeld, sowie Mittelstand (Handel, Industrie, Dienstleistungen).
Schwerpunkte: IT – Lösungsvertrieb, Digitale Transformation, Executive Selling, Consultative Selling, BWL für Vertriebler, KA-Methodiken (u.a.Holden / Power Base Selling & Winning Complex Sales), Bedarfs-analyse, Verhandlungstechniken, sowie Team- & Individual-Coachings und Führungstrainings - > 1.450 Teilnehmer bisher.
Fachkarriere Sales – Qualifizierungsmaßnahme für > 80 Nachwuchs-vertriebler / Ausbildung zum ACM.
Projektcoaching bei TOP-Deals in V1 (Großkunden) & V2 (Mittelstand).
- **T-Systems Deutschland** – div. Vertriebstrainings, u.a. Verhandlungstechnik und Key Account Management - > 350 Teilnehmer bisher.
- **KfW Bank**: Workshops - Akquisition von Geschäftspartnern (internationale Repräsentanten).

- **SAGE Deutschland GmbH** – Qualifizierung von 75 Verkäufern der SAGE-Partner (Programm „50plus“) incl. Trainings & Coachings.
- **SMARTRAC Technology GmbH, Reichshof.** Business Development, Marktanalyse für das Segment Industriegewäschereien (Laundry) in EMEA und ww. Entwicklung eines Vertriebskonzeptes „Positionierung als Lösungsanbieter im RFID-Markt“. Direkter Berichtsweg an die Geschäftsleitung.
- **IT on Demand GmbH, Basel/CH.** Business Development & Strategieberatung, Entwicklung einer Positionierungsstrategie für den Marktauftritt als IT-Service Provider (Cloud Computing) für den Mittelstand in EMEA, inklusive einer Portfolio- und Vertriebsstrategie. Direkter Berichtsweg zur Geschäftsleitung.
- **Taxxos GmbH,** Development & Strategieberatung, innovatives Healthcare-Produkt (Medizingerät für Atemtherapie). Entwicklung einer internationalen Sales- & Marketingstrategie und Suche von Investoren. Direkter Berichtsweg zu den Inhabern und Gesellschaftern.
- **Diverse:** OTTO Versand, Siemens, Eschenbach Eyeware, EVO – Energieversorgung Oberhausen, EnBW AG – Energieversorgung, u.a.

M & A Projekte

Transflow AG, Köln

(vormals **Seven International AG**, Grevenmacher/Luxemburg bis zur Verschmelzung auf Transflow, ein Unternehmen der **THIEL Logistik AG**, Luxemburg in 04/2002)
Systemhaus für ERP (J.D.Edwards) und CRM (Siebel), Integration sowie Auto-ID Lösungen im SAP/R3-Umfeld
Umsatz THIEL: ca. 1,6 Mrd. Euro, ca. 9.600 Mitarb.
Umsatz TRANSFLOW AG: 29,6 Mio. Euro mit 327 Mitarb.
Umsatz Seven AG: 11,5 Mio. Euro, Mitarbeiter: 125.

- Integration der Gesellschaft auf die Thiel Logistik AG (IPO) und danach Verschmelzung und Integration mehrerer Tochtergesellschaften der Gruppe und Merge auf die TRANSFLOW AG, Köln.

INTERMEC Technologies GmbH, Düsseldorf.

(Intermec Corp., Everett, Washington).

(Ein Unternehmen der **LITTON Industries** (bis 1994), **Western Atlas Corp.** (bis 1995) und **UNOVA Corp.** (ab 1996)).

Hersteller von Barcode- und Datenerfassungsgeräten, Druckern und Verbrauchsmaterialien, sowie Datenfunklösungen (2,4 GHz).

Umsatz: ca. 980,0 Mio. USD, ca. 6.200 Mitarbeiter.

- Verschmelzung der Unternehmen UBI GmbH, München, NORAND GmbH, Ratingen, INTERMEC AG, Wetzikon/CH auf die INTERMEC Technologies GmbH, Düsseldorf mit ca. 85 Mio. Euro Umsatz und 125 Mitarbeitern.

Berufliche Stationen

09/11 - heute

EGO – Advisory & Management Services (www.EGO-Consulting.de)

EGO – Consulting ist eine partnerschaftlich organisierte und unabhängige Beratungsgesellschaft mit einem Schwerpunkt auf Konzept- und Strategieberatung (Marktpositionierung, Identifizierung von neuen Geschäftsfeldern, Business Development, Allianzen und Partnerschaften sowie Prioritäten und Planung) mit ergebnisorientierter operativer Umsetzung durch Interim Management oder durch Begleitung beim Mandanten.

Geschäftsführer / Interim Manager / Coach / Trainer

Winner's Edge Resulting Ges. für Strategie, Vertrieb und Innovation mbH, Leichlingen / Schloß Eicherhof. (www.winners-edge.de.)

Unternehmensberatung für Vertrieb & Führung, Veränderungsprozesse, Coaching, Moderation und Training, mit einem Netzwerk von über 200 Beratern. Fokus: Change Projekte bei Großunternehmen & im Mittelstand.

Senior Partner (Freelancer in Coop mit EGO-Consulting – seit 02/06)

- **Deutsche Telekom V1 & V2** - Berater / Coach / Trainer:: Positionierung von Cloud, M2M, mobile Computing, IP Applic., im GK-Umfeld, sowie Mittelstand (Handel, Industrie, Dienstleistungen). Koop-Projekt EGO-Consulting.
Schwerpunkte: IT – Lösungsvertrieb, Digitale Transformation, Executive Selling, Consultative Selling, BWL für Vertriebler, KA-Methodiken (u.a.Holden / Power Base Selling & Winning Complex Sales), Bedarfs-analyse, Verhandlungstechniken, sowie Team- & Individual-Coachings und Führungstrainings - > 1.450 Teilnehmer bisher.
Fachkarriere Sales – Qualifizierungsmaßnahme für > 80 Nachwuchs-vertriebler / Ausbildung zum ACM.
Projektcoaching bei TOP-Deals in V1 (Großkunden) & V2 (Mittelstand).
- **T-Systems Deutschland** – div. Vertriebstrainings, u.a. Verhandlungstechnik und Key Account Management - > 350 Teilnehmer bisher.
- **KfW Bank:** Workshops - Akquisition von Geschäftspartnern (internationale Repräsentanten).
- **SAGE Deutschland GmbH** – Qualifizierung von 75 Verkäufern der SAGE-Partner (Programm „50plus“) incl. Trainings & Coachings.
- OTTO Versand, Siemens, Eschenbach Eyeware, EVO – Energieversorgung Oberhausen, EnBW AG – Energieversorgung, u.a.

11/02 – 12/16

ARTKOMMT AG, Dortmund. (www.Artkommt.com)

Unternehmensberatung (> 85 Berater) für internationale Vertriebs- und Marketingprojekte, Change Management, Strategieentwicklung sowie Dienstleister (Interim Sales) für Sales-Services (Business Development und Interim Management). Vermarktung von ADC/IT/ITC-Lösungen und Investitions-gütern sowie Beratungskonzepten für verschiedene Branchen.

CEO / Head of Sales & Marketing

- Aufbau des Geschäftsbereiches Sales Services mit einem Umsatzanteil von > 65% kontinuierlich. Sales Outsourcing-Konzepte für IT- und ITC-Lösungsanbieter (ERP, CRM, BI, Auto-ID, Storage, Workflow, ASP, BPO, Consulting und Services).
- Akquisition und Betreuung der TOP Umsatzträger u.a.
 - T-Systems GmbH, Bonn.
 - Deutsche Telekom GmbH, Bonn (Coach und Key Note Speaker).
 - FIDUCIA IT AG, Karlsruhe.
 - u.v. KMU, Systemhäuser & Integratoren.
- Umsetzung und Optimierung der Vertriebs- und Marketingstrategie. Umsatzsteigerung 2007 – 2016: in % jeweils 2stellig p.a.
- Realisierung von Beteiligungen sowie Ausbau des internationalen Partner-Netzwerkes.

12/09 – 08/11

TAGSYS RFID S.A., La Ciotat/Marseille. (www.tagsysrfid.com)

Tagsys ist ein international agierender und führender Anbieter von RFID Lösungen für verschiedene Industrien und Applikationen. Lieferung von Design, Fertigung, Beratung und Infrastruktur fuer integrierte HF und UHF Konzepte, weltweit. Schwerpunktindustrien: Fertigung, Logistik, Bekleidungsindustrie (Fashion & Brands), Industriewaeschereien, Bibliotheken und Gesundheitswesen (Pharma & Kliniken). Umsatz: 26,5 Mio Euro ww, Mitarbeiter: 96

VP Sales & Marketing (IM – 21 Mon.)

- **EMEA & ASPAC:** Ausbau der Partnerbasis: VAR, Systemintegratoren und Softwarepartner, Betreuung von Key-Accounts, Entwicklung und Vermarktung von ganzheitlichen RFID-Konzepten (HW, SW, Service mit individuellen SLA's) für internationale und marktführende Unternehmen wie Pfizer, Qantas, Rolex, 3M, Serge Blanco, Facionable, Lewis, Delarue, etc. Projektvolumen mit Neukunden von > 6.5 Mio Euro wurden entwickelt, innerhalb von 8 Monaten. Profit über Budget.
- **Germany & Eastern:** Rekrutierung einer Sales Force, Aufbau (Business Development) von Key-Partnern aus dem RFID- und AutoID Markt. Projektvolumen mit Neukunden: > 2.5 Mio Euro in 8 Monaten.
- **ASPAC:** Entwicklung der Märkte, mit Fokus auf Australien, China, Japan und Indien. Etablierung einer JV (Joint Venture) Kooperation in China (BangPu & Seaver) mit einem Umsatz > 3 Mio Euro. Business Development in Australien – Betreuung und Abschluss von Qantas mit einer innovativen RFID Applikation fuer Frequent Flyers. Umsatz 2010: 500 K-USD.
- **USA:** Entwicklung von Key Kunden (+43% Rev und + 8% Margin)

07/00 – 10/02

Transflow AG, Köln

(vormals **Seven International AG**, Grevenmacher/Luxemburg bis zur Verschmelzung auf Transflow, ein Unternehmen der **THIEL Logistik AG**, Luxemburg in 04/2002)
Systemhaus für ERP (J.D.Edwards) und CRM (Siebel), Integration sowie Auto-ID Lösungen im SAP/R3-

- Umfeld
Umsatz THIEL: ca. 1,6 Mrd. Euro, ca. 9.600 Mitarb.
Umsatz TRANSFLOW AG: 29,6 Mio. Euro mit 327 Mitarb.
Umsatz Seven AG: 11,5 Mio. Euro, Mitarbeiter: 125.
- 04/02-10/02 **Geschäftsbereichsleiter** der Transflow AG
- Leitung des Vertriebs von Logistik und Auto-ID
- 07/00-03/02 **Verwaltungsrat** der SEVEN International AG, Grevenmacher, Luxemburg, Ressort Vertrieb & Marketing, gleichzeitig
Geschäftsführer der SEVEN Technology GmbH, Duisburg
- Integration der Gesellschaft auf die Thiel Logistik AG (IPO) und danach Verschmelzung und Integration mehrerer Tochtergesellschaften der Gruppe und Merge auf die TRANSFLOW AG, Köln.
 - Zuvor Positionierung des Unternehmens als Systemhaus und Integrator für ganzheitliche Logistik- und ERP-Lösungen mit zusätzlicher Auto-ID Kompetenz.
 - Entwicklung von strategischen Partnerschaften mit SAP-Integratoren und Middleware-Anbietern, europaweit.
 - Entwicklung und Vermarktung von E-Business Lösungen für B2B-Märkte mit Integration in SAP R/3 und diverse ERP-Produkte.
 - Aufbau des Geschäftsbereiches „Auto-ID“ mit dem ersten interaktiven E-Shop als Showcase in Deutschland; Umsatz > 1,8 Mio. Euro im 1. Jahr.
 - Key Accounts: Ricoh, Thiel-Logistik AG, ABB, Estee Lauder, Johnson & Johnson (Ethicon), Welle Möbel, Sonopress, ATOMIC - Ski, Kesseböhmer, VOLVO Penta, Elektrolux, Yasaki, Smith Kline Beecham, SAAB, u.a.
- 11/92 – 03/00 **INTERMEC Technologies GmbH**, Düsseldorf.
(Intermec Corp., Everett, Washington).
(Ein Unternehmen der **LITTON Industries** (bis 1994), **Western Atlas Corp.** (bis 1995) und **UNOVA Corp.** (ab 1996)).
Hersteller von Barcode- und Datenerfassungsgeräten, Druckern und Verbrauchsmaterialien, sowie Datenfunklösungen (2,4 GHz).
Umsatz: ca. 980,0 Mio. USD, ca. 6.200 Mitarbeiter.
- Geschäftsführer** der deutschen Gesellschaft, zusätzlich
- 07/95 - 10/97 **General Manager** Central & Eastern Region (D-A-CH & Osteuropa), sowie **Verwaltungsrat** der **INTERMEC Swiss AG**, Zürich.
- Umsatzverantwortung im zweistelligen Mio. DM-Bereich. kontinuierlich zweistellige Wachstumsraten und Profit über Plan. Mitarbeiter: 211.
 - Ausbau der Partnernetze in Osteuropa (Polen, Ungarn und Russland).
 - Größter Einzelauftrag in Europa: 4,8 Mio. DM (Fa. EUROLOG GmbH, München).
 - Größter Einzelauftrag in Central Europe: 5,8 Mio. USD in Austria. (SPAR-Gruppe).
 - Ausrichtung der Gesellschaft auf den Vertrieb von integrierten Gesamtlösungen im Umfeld der großen ERP-Anbieter (SAP, NAVISION, Peoplesoft, J.D.Edwards, ORACLE, BAAN, SAGE/KHK) und CRM-Lösungen.
 - Erreichung und Festigung der Marktführerschaft im Bereich Breitband-Datenfunk (2,4GHz).
 - Auf- und Ausbau des indirekten Vertriebskanals und Entwicklung von strategischen Allianzen mit internationalen Systemintegratoren.
 - Erste SAP-Zertifizierung für ein Integrationsprodukt im Auto-ID-Markt.
 - Integration (Merge) von drei Akquisitionen (UBI – NORRAND – INTERMEC) in D-A-CH.
 - Key Accounts: EUROLOG GmbH, Dachser, Karstadt, BMW, SPAR - Handelskette, Julius Meinl, Quelle, Febrü Büromöbel, Deutsche Post AG, NESTLE, Pelikan, Audi, SEL, ITT, Siemens und SNI, u.a.
- 04/85 – 10/92 **WANG Deutschland GmbH**, Frankfurt
(WANG Corp., Boston)
Hersteller von Großrechnersystemen für integrierte Bürokommunikation und Branchenlösungen.
Umsatz: 2,9 Mrd. USD, ca. 30.000 Mitarbeiter.
- 01/92 - 10/92 **Niederlassungsleiter Vertriebszentrum Ratingen.** Teammitglieder: 38.
- Aufbau des Lösungsvertriebs für Kunden der Fertigungsindustrie mit Top Wins: Ford, Johnson & Johnson, John Deere, Bayer, Gildemeister, Granini, Karstadt, Klöckner, Thyssen.
 - Umsatzstärkste Niederlassung (132% Zielerreichung) in D. noch in der Phase des „Chapter 11“.

07/88 - 01/92	Vertriebsleiter vertikale Märkte Schwerpunkt: Fertigungsindustrie (ERP)
07/86 - 06/89	Senior-Vertriebsbeauftragter mit Großkundenverantwortung
04/85 - 06/86	Vertriebsbeauftragter Gebietsvertrieb
01/83 – 03/85	EXXON OFFICE SYSTEMS GmbH , Hamburg. (EXXON Corp., New York). Systemhaus für Büro- und Telekommunikation. Umsatz: 250 Mio. USD, ca. 130 Mitarbeiter. Vertriebspezialist / Vertriebsbeauftragter mit Großkundenverantwortung für den Bereich Ostwestfalen-Lippe.
08/73 – 12/82	Friedrich GROHE GmbH & Co , Menden und Hemer (ITT Corp., New York) Hersteller von Sanitärarmaturen und Badzubehör, Umsatz: 1,3 Mrd. DM, ca. 4300 Mitarbeiter
08/82 - 12/82	Assistent Produktmarketing.
10/79 - 08/82	Budget- und IT-Koordinator RD&E.
09/75 - 10/79	Sachbearbeiter Vertriebsabwicklung – Großhandelsorganisationen.
08/73 - 09/75	Kaufmännischer Angestellter Debitorenbuchhaltung.

Key Note Speaker / Dozententätigkeit

- Deutsche Telekom GmbH (diverse Kundensymposien & Großveranstaltungen)
 - All-IP - Die Zukunft rückt näher.
 - Industrie 4.0 – die Zukunftstrends und ihre Chancen.
 - Aktuelle IT-Trends und die vertrieblichen Chancen.
 - 3D Druck, IOT, I 4.0, Robotic und AutoID – Zukunftstrends in der IT.
- Cyberforum e.V., Karlsruhe - Produkteinführung als Dienstleistung. (u.a.)
- BVL TREND DAY, Köln – „Digitalisierung im Vertrieb“
- Fachhochschule Südwestfalen, Siegen-Meschede: Lehrbeauftragter (Gastdozent).
Fachbereich: Ingenieur- und Wirtschaftswissenschaften / Entrepreneurship Education.