

CV Helmut G. Hofmann



Geboren in Rothenburg o/Tbr., geschieden, zwei Kinder

Persönliche Daten	18.08.1943	Grundschule / Gymnasium in Rothenburg o/Tbr. Abschluss: Abitur
Schulen, Ausbildung	1949 – 1962	Verschiedene Praktika (Coca Cola, Sparkasse, Ripolin, Nantes, Mentor Associates, Boulder, IBM Boulder, USA)
Studium	1963 – 1968	Universität Erlangen-Nürnberg Wirtschaftswissenschaften, Schwerpunkt Marketing Abschluss: Diplom-Kaufmann
	1970 –	University of Colorado, Boulder, USA Graduate School of Business Administration
1971		Abschluss: M.B.A. Major in Marketing (mit einer Einladung zur Promotion).
Berufserfahrung	1969 - 1970	Battelle Institut e.V. , Frankfurt/Main Internationale Marktforschung für Food Additives
	1971 - 1999	KODAK AG , Stuttgart
	1971 - 1973	Marketing-Planer
	1974 - 1976	Leiter Marketing-Planung
	1976 - 1980	Leiter Marketing-Training
	1980 - 1984	Leiter Verkauf Dokumentations-Systeme
	1984 - 1986	Leiter Marketing Dokumentations-Systeme
	1987 - 1988	Projektleiter Logistik International
	1988 - 1992	Leiter Geschäfts- und Produktplanung Computer Peripherie (Scanner, Drucker) weltweit
	1993 - 1999	Leiter Verkauf Scan Systeme und Datenbanken für die Medienproduktion in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
Beratungs- / Trainingserfahrung	2000 -	Image Management Solutions , eigene Unternehmensberatung für Marketing und Medienorganisation www.imagemanagement.de
	2000 -	Dozententätigkeit für Marketing / Unternehmensführung Akademie für Internationales Management, AIM, Stuttgart Berufsakademie, University of Applied Sciences, Stuttgart Estonian Business School, Tallin, Estland „Best international Professor“

Exportakademie Reutlingen, European University Reutlingen
FH Augsburg, Hochschule für Technik, Wirtschaft, Gestaltung
FH Neu-Ulm, University of Applied Sciences, Neu-Ulm.

2004 -

HofmannConsult

eigene Unternehmensberatung für Wirtschaftsauskünfte und Marketing www.hofmannconsult.com

Beratungs / Trainingsgebiete

Wirtschaftsauskünfte GUS, Baltikum, China
Marktanalysen, Business Planning
Unternehmensstrategie
Markterweiterung, Aufbau von Vertriebsstrukturen
Turnaround Management
Projekt Management
Coaching, Training Verkaufsprozesse

Vertretungen

Agentur für Wirtschaftsauskünfte über Märkte, Unternehmen, Personen und für die Suche von Vertriebspartnern für die Länder der GUS, China und dem Baltikum.

Kunden

Alimarca / Bern, Schweiz Audi / Ingolstadt B.P.S.Group / St. Petersburg, Russland, BMW / Tallinn, Estland, Eastman Kodak / Stuttgart, Eltrade Ltd. / Sofia, Bulgarien Henkel / Düsseldorf, HitekNOFAL, Kairo, Kantonsarchäologie / Aargau, Schweiz, KONKA Ltd. / St. Petersburg, Russland, Mannesmann Dematic / Wetter, medicalpicture / Mainz, Messegesellschaft / München, Minol Messtechnik / Leinfelden, Novartis Crop Protection / Basel, Schweiz, Axel Springer / Hamburg, Schweizer Luftbild / Regensburg, Schweiz, Wolfson / Fotoservice, Hamburg Rhode & Schwarz / München, Vesta OAO / Vitebsk, Belarus, Cleantech Ltd. / Tbilisi, Georgien.

Branchenerfahrung

Industrieunternehmen, Banken, Handel, Informationsdienste, IT, Versicherungen, Behörden, Medienunternehmen, Start-ups, KMUs.

Ländererfahrung

Ägypten, Belarus, Bolivien, Bulgarien, China, Estland, EU, Georgien, Indien, Jordanien, Kasachstan, Madagaskar, Pakistan, Russland, Uganda, USA.

Fremdsprachen

Englisch verhandlungssicher, Französisch fließend, Spanisch Grundkenntnisse

Veröffentlichungen

Referate, Artikel und Sonderdrucke über Medienorganisation, Mediendatenbanken, Speichertechnologien, Prepress, Markteintrittsstrategien UK, Finnland, USA, Russland, Aufbau Vertrieb in Schwellenländern, Was muss ich über meine russischen Partner wissen?
Vorausfrage, befreit sie von der kaufmännischen Vorsicht in den Ländern der GUS? Unternehmensführung in Schwellenländern, worauf kommt es an?

HofmannConsult

Helmut G. Hofmann
Dipl.-Kfm., M.B.A.
Mittenwalder Str. 33

D-82467 Garmisch-Partenkirchen

Tel. +49 (0) 8821 / 6 10 82 93
Fax +49 (0) 8821 / 6 10 82 94
Mobil +49 (0) 170 / 4567 369
E-mail hofmann@hofmannconsult.com
Web <http://www.hofmannconsult.com>