

Vereinsmanager /-berater

wohnhaft in NRW

Tel.: 0176-23 94 14 78 (Kontakt auch gerne am Wochenende)

geb. 1957, verheiratet, 3 Kinder (* 2000-2003)

Chronologischer Lebenslauf

- 1982-1985 Master in International Management an einer internationalen Wirtschaftshochschule
Studium in Frankreich, Grossbritannien und Deutschland
Praktika in verschiedenen Funktionsbereichen in F, UK, D, Thailand, USA, Weltreise 1985.
- 1986-1996 Verschiedene Marketing-Funktionen bei Verbraucherprodukten eines Weltmarktführers
Tätigkeiten in Zentraleuropa, Spanien, Italien, z.T. mit mehrmonatigen Projekten vor Ort;
Entwicklung von Controlling-Systemen mit den jeweiligen Landesgesellschaften; Ergebnis-
verbesserungen von 4-7% des Umsatzes innerhalb von 2 Jahren nach Einführung.
- 1987-1996 Ehrenamtliche Tätigkeiten bei einem Absolventenverein, Aufbau von Mitgliederinnahmen,
Regionaltreffen, Mitgliederinformationen; 1996 rund 32.000 DM Jahreseinnahmen.
- 1997-2006 Geschäftsführer dieses Vereines, von Anfang an 100% eigenfinanziert.
09/1997 Bezug eines eigenen Büros am Standort der Hochschule
03/2000 Start der Mitgliederzeitschrift (2 x /Jahr, 48-72 Seiten).
09/2000 Beginn online-Plattform (Erstellung durch anderen, freiberuflichen Absolventen)
05/2003 Einstellung und Leitung einer Vollzeitkraft für Buchhaltung, Adressaktualisierung,..
12/2004 Eigenauflage eines ca. 150-seitigen „yearbooks“ (CV's der aktuellen Studenten);
Hochschule zahlt Layout-/Druckkosten, intensiver Kontakt mit lokalen Studenten;
Intensivierung der Unternehmenskontakte zur Werbefinanzierung des Yearbooks
sowie Mitgliederzeitschrift.
10/2005 Einstellung einer zusätzlichen 400 Euro-Kraft für Event-Management.
06/2006 Ende der Geschäftsführertätigkeit durch persönliche Umorientierung (Umzug
nach NRW, Einschulung des Sohnes,...); Zusammen mit ehrenamtlichen
Vorstand Auswahl der Nachfolgers; Beginn eines beratungs-/ provisionsorientierten
„Career Services“ d.h. Beratung und Vermittlung von ESCP-EAP Absolventen.
- 2007-2010 Interims-Funktion auf Provisionsbasis nach Scheitern des Nachfolgers; Wiederbelebung
insbesondere der Mitgliederakquise und Unternehmenskontakte; Einnahmegenerierung
2008 von 79.000 Euro für den Verein (über laufende Mitgliedereinnahmen hinaus) bei
57.000 Euro eigenen Bruttoprovisions-Einnahmen. Auslauf Interim-Vertrag zum 30.06.2010.

Kenntnisse, Kontakte & Kompetenzen:

- Allgemein Hochschulkontakte vor allem im Bereich PR, Corporate Relations, Fundraising; Erstellen
von Fundraising-Kurzkonzepten auf Nachfrage der Hochschule.
Studentenkontakte u.a. zur Erstellung von Jahrbüchern (Positionierung der Hochschule
gegenüber rekrutierenden Unternehmen) oder gemeinsame Alumni-Studentenkontakte
(Studienreisen, Gala,...).
Pro Jahr Dutzende von Unternehmensbesuche vor Ort zur Darstellung der Hochschule allg.
sowie speziell der Alumni-Dienstleistungen für gemeinsame Aktionen und Werbeakquise.
- Stärken: Eigenverantwortliche, selbstfinanzierte Tätigkeiten (nach entsprechendem Vorlauf);
Herstellen von Kontakten, langfristiger Aufbau von Organisationen, Entwicklung von
neuen Dienstleistungen, Internationale bzw. funktionsübergreifene Kooperationen.
- Schwächen: Ungeduld mit „Corporate Bullshit“ d.h. jahrelange Diskussionen von Absichtserklärungen
ohne entsprechende Umsetzung; gewisse Hilflosigkeit bei immer neuen EDV-Anwendungen.
- Angebot: Interims-Geschäftsführer oder Berater für Alumni-Organisation mit „Leidensdruck“ zum
Aufbau einer Selbstfinanzierung und damit indirekter Unterstützung der Hochschule
Richtung Unternehmenskontakte/Fundraising.