

BERATERPROFIL

Marcus R. Niedermeier

Telefon (*Vanity*) +49 700 00 T I M B E R
Telefax +49 700 00 8 4 6 2 3 7
Mobilfunk +49 170 20 8 0 2 6 5
Email mrn@holzconsulting.de
Internet www.niedermeier.de
www.holzconsulting.de
www.timberconsulting.com



BERUFS- & UNTERNEHMENSLAUFBAHN

- 2002
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de
www.HolzNewsletter.de Gründung „HCN HolzConsulting Niedermeier | TimberConsulting“
Beratungsgesellschaft mit Fokus auf die Holz-, Forst-, Furnier- & Möbelindustrie
Schwerpunktt Themen: Strategieberatung, Marktstudien/Clusterstudien Kapitalbeschaffung (Private Equity), Unternehmensveräußerung, Nachfolgeregelung, Betriebs- und Prozessoptimierung, Rating- und Finanzierungsfragen (Basel II), Fördermittelberatung, Aufbau u. Optimierung neuer Vertriebs- & Einkaufswege, Entwicklung u. Umsetzung von entsprechenden Marketing- bzw. Markteintrittsstrategien, sowie Personalsuche/Recruiting
- 2002 Verkauf der Mehrheitsanteile
Ausstieg aus der aktiven Geschäftsführung der IHB GmbH (*heute: Fordaq*)
- 2000 Unterzeichnung des Beteiligungsvertrages zwischen der IHB GmbH und
„AdAstra“ - Venture Tochter der HypoVereinsbank und
„tbg“ - Technologie-Beteiligungs-Gesells.mbH der Dt. Ausgleichsbank
- 2000 Aufnahme der Verhandlungen mit Beteiligungs-Gesellschaften und Venture Capital-Unternehmen, um die Finanzierung zur raschen nationalen und internationalen Expansion der IHB GmbH abzusichern
- 1998
www.EnergieHolzboerse.de Gründung „EHB EnergieHolzboerse“ (B2C-Portal)
bei gleichzeitige Eingliederung in bestehende Unternehmensstrukturen
- 1996
www.Holzboerse.de Gründung „IHB Internationale Holzboerse GmbH“ (B2B-Portal)
Als geschäftsführender Gesellschafter Aufbau und Entwicklung zur europaweit erfolgreichsten Internetplattform im Holz- und Forstbereich
- 1995 - 1996
www.Holzhandlung.de Interims-Einstieg in das elterliche Holzgrosshandels-Unternehmen „ENL“
Verantwortung in den Bereichen Logistik und Back-Office

STUDIUM

- 1992 - 1995 Fachhochschule Rosenheim
Studiengang BWL - Schwerpunkt Holzwirtschaft
- 1990 - 1991 Universität Regensburg
Studiengang BWL

VERÖFFENTLICHUNGEN/VORTRÄGE (*Auszug*)

- „Der russische Riese - Erwacht ein Gigant zum Leben?“
- „German kitchens with Russian doors? - Selecting the right partner!“
- „Alternative Vorgehensweise bei zunehmenden Markt-/Wettbewerbsdruck“
- „Rating als entscheidender Wettbewerbsvorteil im Kampf um Fremdkapital“
- „Killerapplikationen im Internet - Was bringt die Zukunft?“
- „Proposing a New Strategic Framework for the Timber & Forest Industry“

BESONDERE ERWÄHNUNG

2007 - 2006	Stipendiums-Auswahl zum „Präsidentenprogramm“ der Russischen Föderation/ BMW (15 Stipendien/Jahr) - erstmalig für den Bereich "Holz, Forst und Möbel"
2006 - 2003	Durchführung verschied. EU-Projekte im Rahmen der TACIS-Programme (SME)
2004	Research und konzeptionell-technische Umsetzung einer FM-Strategy in Asien, ASEAN (Malaysia,)
2002 - 2000	Verschiedene Auszeichnungen und Preise: u.a. durch „Wirtschaftswoche“ und „Financial Times Deutschland“ im Bereich der führenden deutschen Experten im Bereich Internet/E-Business
2000	Patentanmeldeverfahren „FDS - Furnier-Digitalisierungs-System“: Optisch-Technische (Internet-) Lösung im Furnier-Sortierbereich
2000	Gründungsmitglied „EWETA“ (E-Traders Trade Association) und dahingehende Implementierung der ersten Wood-XML™-Standards
1997	Gründungsmitglied „FSC - Forest Stewardship Council AG Deutschland“
1995 - 2002	Co-Konzeptionierung und Umsetzung der ersten bis heute erfolgreich angewandten Revenue-Modelle im nationalen und internationalen B2B- Internetbereich

FACHSPEZIFISCHE KENNTNISSE

Holz & Forst	<p>Komplexes Verständnis des nationalen und internationalen Holz-/Forstsektors</p> <ul style="list-style-type: none">- Markt- und Preisgefüge- Key-Player inkl. verwandter Sektoren (Furnier-, Papier-, Holzwerkstoff-, Möbel-, Maschinen-Hersteller,)- Wirtschaftliche, politische und umweltrelevante Aspekte- Produktionstechniken und betriebliche Organisationsstrukturen- Zertifizierungssysteme und weitere Nachhaltigkeits-Mechanismen
Management	<p>Unternehmens-Gründung, -Führung und -Restrukturierung</p> <ul style="list-style-type: none">- Private Equity, Fundraising und weitere Fremdfinanzierungen- Personal-Management, verbunden mit sozialer Kompetenz- Vertriebs-, Sales- und Kunden-Management- Kredit- und Budget-Management- Projekt-Management- Marketing
Internet	<p>Komplexes Verständnis des nationalen und internationalen E-Business (Marketplaces, Auctions, eHubs, eProcurement,)</p> <ul style="list-style-type: none">- Historie und Aufbau- Revenue-Modelle im B2B- und B2C-Bereich- Umsetzung und Implementierung neuer Anwendungen
Länder	<p>Interkulturelles Verständnis und Kenntnis der jeweiligen Geschäfts-Usancen, sowie aktives Netzwerk aufgrund permanenter und langzeitlicher Business- Aufenthalte in</p> <ul style="list-style-type: none">- Gesamt-Europa- Asien/ASEAN (Malaysia, Singapur,)- Osteuropa & GUS-Staaten (Russland, Ukraine,)

München, Juli 2009

