

V I T A Horst Menzel

Studium

- 1985 – 1987 Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Technischen Universität Berlin mit Abschluss: Vordiplom
- 1987 – 1989 Fortsetzung des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin, Spezialisierung: Marketing
- 03/89 Abschluss „Diplom“ Note: 1,7

Beruflicher Werdegang

- 09/1989 – 11/1992 Fa. STAEDTLER MARS GmbH & Co., Nürnberg
- 09/89 – 12/89 Trainee bei der Fa. Staedtler Mars GmbH & Co., Nürnberg
 - 01/90 – 11/92 Produktmanager bei der Fa. Eberhard Faber GmbH, Neumarkt; (Tochterfirma des Staedtlerkonzerns)
 - verantwortlich für die Entwicklung und Markteinführung eines Vorschulsortiments für den Fachhandel
- 12/1992 – 09/1996 Senior Produktmanager bei der Fa. SCHWAN STABILO GmbH & Co., Nürnberg;
 - Verantwortlich für die Konzeption und Durchführung der internationalen Produkteinführung der neuen Schreibgeräte-range (Fineliner, Leuchtmarkierer, Rollerpens etc.)
- 10/1996 – 05/1997 Marketing Manager bei der Fa. PFLEIDERER AG, Neumarkt
 - Verantwortlich für die Erstellung und Durchführung eines ganzheitlichen Vertriebs- und Marketingplanes für den Dämmstoff-Bereich. Zielgruppe: Baufachhandel und Architekten
- 06/1997 – 12/1999 HERLITZ PBS AG, Berlin
- 06/97 – 06/98 Leiter Profit-Center Malen/Basteln bei der Fa. Herlitz PBS AG;
 - Entwicklung einer Kernkompetenz im Bereich Malen/Basteln für die modernen Vertriebswege
 - Aufbau und Vertrieb eines neuen Kreativsortiments für den Fach- und Lebensmitteleinzelhandel
- Zusätzlich:
- 03/98 – 06/98 Leiter Profit-Center Geschenkpapier/Zierband bei Fa. Herlitz PBS AG
 - verantwortlich für den Ausbau der Marktführerschaft durch
 - Führung der Kundenjahresgespräche
 - Gezielte Vertriebsaktionen für den Lebensmitteleinzelhandel
 - Weiterentwicklung des Produkt-Portfolios durch Einsatz aller Marketingmix-Instrumente
- Beide Profitcenter wurden in Personalunion an zwei verschiedenen Standorten geleitet.
- Führung von 30 Angestellten und 60 gewerblichen Mitarbeitern
 - Umsatzvolumen: 45 Mio. Euro

- 07/98 – 12/99 Geschäftsführer der Herlitz Merchandising GmbH,
verantwortlich für die Aufgabenbereiche
 - Marketing
 - Werbung/Verkaufsförderung/Messen
 - Vertrieb Fachhandel/LEH/Kaufhaus/Internet
 - Vertriebsinnendienst/Controlling
 - Einkauf
 - Personalwesen
 - Disposition
 - Lizenzverhandlungen mit den Lizenzgebern
 - Führung von 36 Angestellten
 - Umsatzvolumen: 20 Mio. Euro

- 01/2000 – 02/2002 Retail Operations Director der Morrison Outlets plc Edinburgh
verantwortlich als Leiter des B5 Designer Outlet Centers Berlin mit
den Schwerpunkten:
 - Marketing
 - Retail
 - Technik
 - Assetmanagement
 - Vermietung

- 03/2002 – heute Management Buy-out als eigenständige Firma HMCM
Centermanagement GmbH (www.hmcm.de); Geschäftsführer,
alleiniger Gesellschafter o. g. Firma

- 01/2012 - heute Gründung der New Management GmbH mit dem Schwerpunkt
Marketingseminare

Internationaler Einsatz als Trainer / Coach im Bereich
Kreativitätsseminare für namenhafte Unternehmen