



DIE BALANCE DES ERFOLGES

**UNTERNEHMER  
LOGE**

**UL BALANCE-CONSULTING**  
Dr. Erich Peter Möller

**Competence Curriculum**  
**Dr. Erich Peter Möller**



**Kontakt:**

Mobil: +49 176 55192489

E-Mail: e.p.moeller@utanet.at

**Ausbildung:**

- Nach Abitur Kaufmännische Lehre bei Continental AG - (Abschluss Industrie-Kaufmann)
- BWL-Studium: Diplom-Kaufmann und Dr. rer. pol an der Universität Nürnberg-Erlangen
  - Harvard Business School: General Management Course (PMD / 14 Wochen)
  - Sprachen: Englisch, Französisch, Schwedisch, Portugiesisch

**Erfahrungsprofil:**

- 30 Jahre Industrie-Tätigkeit; davon 26 Jahre in operativen Führungsfunktionen
- Management-Tätigkeiten im Bereich Marketing und Vertrieb in zwei Großkonzernen (Continental und Volvo) sowie in drei mittelgroßen Firmen (MD Papier, Pfaff und Dürkopp Adler / Industrie-Nähmaschinen) General-Management für Startup-Projekt Produktionsfirma in Brasilien
    - Finanzen, Controlling, Beteiligungs-Management einer Finanz-Holding (Continental: sieben internationale Produktionsgesellschaften)
  - 8 Jahre Manager in Familienunternehmen - (GF Marketing / Vertrieb bei MD-Papier, General Manager bei Cosinox, Brasilien)
    - Umsatzverantwortung in genannten Firmen von 15 bis 450 Mio. EUR
      - 6 Jahre Auslandstätigkeit in USA, Schweden und Brasilien
      - 5 Jahre operative Länderverantwortung für in- und ausländische Vertriebs-Konzern-Tochtergesellschaften
  - 14 Jahre Führungs-Verantwortung für weltweite Marketing- / Vertriebsbereiche
    - Internationales Key-Account-Management
  - 4 Jahre Leitung Beteiligungsbereich eines Konzerns (Continental)
    - 2 Jahre Interim-Management Marketing / Vertrieb (Pfaff)

Über 20 Jahre selbständiger Unternehmensberater für verschiedene in- und ausländische Industrie-Branchen / -Firmen u. a. als freier Partner für Roland Berger und Weissman Gruppe mit Beratungsschwerpunkten:

- Sanierung/Restrukturierung
- Strategie- und Organisations-Entwicklung
- spezielle strategische und operative Marketing- / Vertriebs-Problemstellungen bei Familienunternehmen