

2018

Rea/PR | Persönlichkeitsprofil:

Hermann-Johann Rotheneder
Geschäftsführer von Tabor Immobilienentwicklung & Marketing
GmbH, Tabor-Marketing – Werbeagentur, TIM-Touristik,
Verkehrsunternehmen, Österreich



Hermann-Johann
Rotheneder



**Hermann-Johann Rotheneder (T.I.M
GmbH)
Austria**

Unser Job
ist Ihr
Erfolg!

Hermann-Johann Rotheneder
Geburtsjahr 1957 / Gutenstein, Österreich. Verheiratet, 3 Kinder

Als „Ersatzzahlung“ seines ehemaligen Generalsponsors WHI und der steirischen Wirtschaftskammer gelangt er 1979 via Detroit – Public-Schools zum Certificate nach Williams & Hopkins: Sales-Management in Investitionsgüter-Orientierung.

Somit begann Hermann-Johann Rotheneder's Profession als Werber und Verkaufstrainer, wie Unternehmer verschiedener Branchen im Zuge der großen Leidenschaft seiner Jugendjahre: dem Autorensport. Als einer von vier österreichischen Profirennfahrern der 70er gelingt ihm 1979 der vierte Platz im britischen RAC - Formel 3 Championship.

Anschließend sollte Indianapolis kommen!
Ungewollt wurde es Detroit: Marketing Trial by Williams & Hopkins.

Heute ist der Werber Projektentwickler, Ideenlieferant und Coach, primär für Investitionsgüterbranchen in den technischen Bereichen der Produktion und Logistik tätig. Rotheneder ist Lizenzhalter der Sanierungsmethodik „ReSolvierung“ und der Investitionsgüter-Verkaufssysteme „System 3C“ und generierte aus dem System der schematisierten Verkaufstechnik, eben dieser, amerikanischen Pioniere W&H, eine Version für das Investitionsgütersegment im D-A-CH – Markt: „3 Säulen des Verkaufes im Investitionsgütersegment©“, bzw. „die 3 Schritte zum Verkaufserfolg©“.

Hermann-Johann Rotheneder ist unter anderem Mitbegründer von Österreichs erstem Gratismagazin „Panoptikum“ (1980 / Graz) und darüber hinaus in branchenübergreifenden Geschäftsfeldern als Geschäftsführer von Verkehrsunternehmen tätig.



Hermann-Johann
Rotheneder

Hermann-Johann Rotheneder (TIM GmbH)

Austria

Ausbildung

1964 – 1990

· Pflichtschulzeit und Lehre, Ausbildung

Prüfungen & Diplome:

◇ · Fernstudium an Franz-Oberthür Inst. Würzburg
(Oettinger&Schottdorf) „Kraftfahrzeugbau & Maschinenbau-
College“

◇ · Fachausbildung im Kfm.- Bereich: Marketing,
Marktkommunikation – Public Relations – Verkaufstechnik,
Strategisches Marketing; Akademie mit Diplomabschluss
nach WH (Williams & Hopkins Detroit / USA)

Racing:

◇ · Jim Russel School – Diploma of Merit | >>Racing Driver
Diploma<<

◇ · Jim Russel School – Russel Certificate, Brands Hatch |
Coach for racer instructor.

Abgelegte Konzessionsprüfungen / Gewerbeprüfungen:

◇ · Mietwagen-Autobus Gewerbe (Autobusgewerbe),
◇ · Mietwagen Gewerbe (PKW) und · Taxi Gewerbe,
◇ · Außerdem Kfz-Techniker Meisterausbildung

Berufsbegleitende Ausbildung:

◇ · Lehrlingsausbildnerprüfung im dualen Ausbildersystem
· Gefahrgutausbildung, · Buchhaltung und
· Lohnverrechnung via WIFI
· Fachkurse in der Journalistik (Pressearbeit) und PR via
BIFI
FS.: A,B,C,F.G (D).



Hermann-Johann
Rotheneder

Hermann-Johann Rotheneder (TIM GmbH)

Austria

Lebensweg | 1 von 2

- 1975 - 1977 Paulischin, Puchberg; Fuhrpark.
[überschneidend*]
- 1975 - 1981 · Motorsport (Ausübung als Profi, bzw. semiprofessionell)* :
RAC- British Formula 3 Championship, Formula Ford-
Eurotrophy) ...
[überschneidend* mit Ausbildungszeit;
*in diesem Zeitfenster erfolgte auch Rotheneders
Marketingausbildung via „WHI“]
- 1978 - 1979 „WHI“ Werbung für Handel & Industrie, Graz, Redakteur des
„Magazin Panoptikum“ (die erste Gratiszeitung als
Publishing-Media – bei dessen Entwicklung er darüber
hinaus als Kreativdirektor mitarbeitete). Rotheneder's
redaktioneller Bereich war übrigens Wirtschaft, Sport und
Motor.
[überschneidend*]
- 1980 - 1982 · Weninger Trade (Großhandel), Wien; Betriebsleiter
- 1982 – 1983 · Opel & Beyschlag, Wien-Hütteldorf; Verkauf Pkw
- 1984 – 1986 · Neckam, Schwechat; Verkaufsleiter/Marketingleiter für
Lkw-Derivate
- 1986 – 1999 Inhaber bzw. Gf. und Gesellschafter,
Kommanditist bzw. Beteiligung im Firmenkonsortium:
- ◇ FRG Wien: Spedition, Feinkommission und Vollfrachtdienst
(Masteranbieter für Speditionen)
- ◇ Fahrtendienst Rotheneder Gutenstein [1987 – 1999],
Gutenstein, Touristic – Reisedienst „FRG“
[überschneidend*]

>>>



Hermann-Johann
Rotheneder

Hermann-Johann Rotheneder (TIM GmbH)

Austria

Lebensweg | 2 von 2

- 1987 - 2004 3C, Wien: Investitionsgüter-Marketing- und Werbung;
Verkauf -Training [überschneidend*]
- 1988 – 2000 S.L.T. Sunny-Logistic-Sped. Ges.m.b.H, Wien, Airport Vie.
und 8 Standorten in Österreich; Geschäftsführender Ges.
- 1999 – 2007 Rotheneder OEG, Gastronomie & Touristic, Gf.
- 2005 – a.c. Tabor Immobilienentwicklung & Marketing GmbH,
Gutenstein, Wien; Tabor-Marketing Werbeagentur, TIM-
Touristik Mietwagen - Autobusunternehmen; Gf.
- 1988 - a.c. Komplementäre Tätigkeiten:
[überschneidend]:
· a.c. Repräsentant, Berater und Trainer (Investitionsgüter-
Verkauf-Training „die 3 Schritte zum Verkaufserfolg“ und
„ReSOLVIERUNG“ - © Lizenzentwicklung Rotheneder.
·
a.c. „Kontakter“ – Key-Account-Manager mehrerer
österreichischen Agenturen im kreativ Segment.
- ◇
- 1988 - 2005 NPO Engagements:
- 1990 - 1998 · Obmann des „FVV.-Gutenstein“ (touristischer Verein –
Incoming Segment),
· Obmann des „WB Gutenstein“, (Wirtschaftsbund).
· a.c. Obmann des „Verein Christophorus“, Wien, (touristisch
struktureller Verein).
· a.c. Ausschussmitglied der WKO / Wirtschaftskammer
NOE seit 1982 - (Ifd.). WKO Mitglied vielschichtiger
Branchen: Marketing, PR Werbung, Marktkommunikation,
Verkehrsunternehmen

Quelle –
Rückfragen/Detail
auskünfte und
Presstext
RealPR | 2018 /
realpr@klick-
hier.at



Hermann-Johann
Rotheneder

Hermann-Johann Rotheneder (TIM GmbH)

Austria

„Unser Job
ist Ihr
Erfolg“
!

”
Marktkommunikation, strategisches und operatives
Marketing, PR; Content Marketing, Inbound – Outbound-
Marketing - Cross Media Publishing. Strategisches
Marketing und vor Allem: Unternehmenspositionierung,
Marke & CI;

Markenbildung auch mittels definierter CI-Pakete, CI-
Jungunternehmer-Pakete, CI- Branchenpakete, Marketing-
Branchenpakete. Unternehmensauftritt,
Produktvermarktung,

Verkaufstraining & Coaching, - primär für das
Investitionsgütersegment: 1|2|3 zum erfolgreichen Verkauf(c)
/ Investitionsgütervermarktung direkt von dessen geistigen
Vater in Komplettauslegung

Dies alles wird in der Umsetzung mit Tabor-Marketing zum
Erlebnis. Zu kleine Budgets gibt es ebenso wenig wie zu
große Etats. Zu kleine Zeitvolumen stören in der Umsetzung
genauso wenig wie breite Ausgestaltung in
Elefantenkonstellation!

”

Hier fällt die harte Schule der Jugendzeit von Hermann-
Johann Rotheneder auf:

Rotheneder: „im Autorennsport habe Dinge erlebt, ja Dinge
gelernt, für welche ein „normaler“ Mensch wohl 999 Jahre
investieren müsste“!*

**Denn: es handelte sich dabei in den 70er Jahren nicht um
eine harte sportliche, sondern um eine kaufmännische
Herausforderung, bei welcher es Tag für Tag um das blanke
Überleben ging!*

*Denn: „Überleben ist einfacher wenn die Gesetze von
Marketing & Marktkommunikation gelebt werden,,*

