

## Persönliche Daten



Name: **Michael Gandke**

Telefon: 02166 – 125 77 10

E-Mail: [lebenslauf@gandke.de](mailto:lebenslauf@gandke.de)

Website: [www.gandke.de](http://www.gandke.de)

Weblog: [blog.gandke.de](http://blog.gandke.de)

Geboren: 26.02.1963 in Mönchengladbach

### **Mein Profil:**

Unternehmer, Kaufmann und Manager mit langjährigen Erfolgen in Geschäftsführung, Management und Business-Development mittelständischer Software- & IT-Unternehmen.

### **Mein Ziel:**

Als Spezialist für Internet-Marketing, Suchmaschinen-Marketing und Software-Entwicklung unterstütze ich Unternehmen dabei, im Internet neue profitable Kunden zu gewinnen.

## Ausbildung

### Schule / Studium:

1983	Hugo-Junkers-Gymnasium in Rheydt, Abschluss: Abitur & Allgemeine Hochschulreife
1985 – 1986	Studium der Architektur in Düsseldorf
1986 – 1989	Studium der BWL in Mönchengladbach
1993	Ausbildereignungsprüfung IHK

### Wehrdienst:

1983 – 1984	Wehrdienst (Flugabwehrraketen Hawk). Durch guten Kontakt zu Zeitsoldaten aus El Paso, USA intensive Beschäftigung mit den PCs der ersten Stunde (Apple II, TRS 80, C64) und Software-Entwicklung
-------------	--

### Hobbys / Sport:

- Lesen / Weiterbildung
- Motorsport
  - Int.-C-Lizenz
  - freies Fahren auf Rennstrecken
  - Sportfahrertraining, Fahrinstructor
- Segeln
  - Fahrtensegeln (Nordsee, Ijsselmeer, Ostsee)
  - Regattasegeln (z. B. Kieler-Woche, Rheinwoche)
  - diverse Segelscheine
- Musik machen (Bass-Gitarre in einer Band)
  - Unzählige Live-Auftritte vor bis zu 30.000 Besuchern

## Beruflicher Werdegang

- 1979 – 1983 Diverse Praktika im Architekturbüro meines Vaters (45 Mitarbeiter) in den Bereichen Bauleitung + Projektmanagement.
- 1985 Tätigkeit als Software-Entwickler im Architektenbüro meines Vaters. Erstellung von Projektplanungs- & Dokumentations-Tools für diverse Großprojekte in der Programmiersprache dBASE / Clipper.
- 1986 Selbstständigkeit als EDV-Berater und Software-Entwickler. In der Anfangsphase überwiegend Projektarbeit und individuelle Entwicklungen, ab 1987 Entwicklung von Standardsoftware, der Warenwirtschaft GS-Auftrag™ mit bis heute über 300.000 Installationen.
- 1988 Gründung der „Gandke & Schubert GmbH & Co. KG“ ([www.gsn.de](http://www.gsn.de)) mit Wolfram Schubert. Geschäftszweck war die Entwicklung und der Vertrieb kaufmännischer Standardsoftware (die GS-Programme: GS-Auftrag, GS-EAR, GS-FIBU, GS-Adressen, GS-Verein, GS-Lohn usw.)
- Mit 200,- DM Startkapital ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut mit über 300.000 Anwendern und mehr als 700.000 Installationen der G&S-Software überwiegend durch Empfehlungen und Guerilla-Marketing. G&S wurde einer der Marktführer für kaufmännische Standard-Software neben Lexware und sage KHK.
  - Aufbau und permanente Anpassung der betrieblichen Organisation
  - Cleveres Produktmanagement: Strategische Ausrichtung, Fokussierung und laufende Weiterentwicklung anhand sich ändernder Kundenbedürfnisse und Marktverhältnisse
  - Ausbau des Shareware-Vertriebswegs
  - Mitarbeiterführung (> 60 Mitarbeiter)
  - Lehrlingsausbildung (teils mit Auszeichnung)
  - Intensiver Kundenkontakt und schnelle Reaktion auf Bedürfnisse der Kunden und des Marktes
  - Auftritt im WDR-Computerclub mit Wolfgang Back und Wolfgang Rudolph
  - Fernsehbeiträge in ZDF-WISO mit Günter Alt und im WDR mit Jörg Schieb über Gandke & Schubert und den Shareware-Vertriebsweg
  - Unzählige Auszeichnungen, Testsiege usw. in div. Fachzeitschriften durch intensive Guerilla-PR
  - Diverse Kooperationen, z.B. IHK, WISO-Software (Buhl-Data), Sparkassen, P&I AG, s+p AG, ABIT AG, AOK.
  - Diverse Messeauftritte (CeBIT, START ...)
  - Seit 1996 Neukundengewinnung über das Internet

- 1994 Gründung der „concept Verlag GmbH“ ([www.conceptverlag.com](http://www.conceptverlag.com)) Geschäftszweck ist Erstellung und Verlag von Fachpublikationen im betriebswirtschaftlichen Bereich, Dokumentationen zu Softwareprodukten und Unternehmensberatung im Bereich Marketing, Unternehmensführung und Unternehmensfortentwicklung.
- Autor und Lektor diverser Handbücher und betriebswirtschaftlicher Hefte
  - Beratung zu Marketing, Unternehmensführung und Produktmanagement
  - Autor von Beiträgen in Fachzeitschriften, insbesondere über Guerilla-Marketing und Shareware.
- 1998 Gründung der „Elements of Art GmbH“ ([www.eoa.de](http://www.eoa.de)) als Internet-Full-Service-Agentur. EoA beschäftigt sich sehr erfolgreich mit mittleren und großen Internet- & Intranet-Projekten.
- Server (Windows, Linux, SUN)
  - Programmiersprachen (ASP, .NET-Technologie, Java, PHP, JSP, Perl)
  - Datenbanken (MS-SQL, Oracle, DB2, MySQL)
  - Weite Bandbreite multimedialer Entwicklungstools
  - Über 20 Mitarbeiter plus Freiberufler
  - Aktuelle Projekte und Referenzen u. a. RTL-Newmedia ([www.rtl.de](http://www.rtl.de)), super RTL ([www.toggo.de](http://www.toggo.de)), VDI-Verlag ([www.vdi-nachrichten.com](http://www.vdi-nachrichten.com)), Total-Fina-Elf, Kyocera, usw.
- Business-Angel, Marketing, Business-Development
- 2002 Veräußerung der Gesellschafteranteile von Gandke & Schubert an die sage KHK Software GmbH & Co. KG, Frankfurt ([www.sagekhk.de](http://www.sagekhk.de)), einer Tochter der sage plc., Newcastle ([www.sage.com](http://www.sage.com)).
- Sichere und strategische Verhandlungsführung
  - Bestens terminierte Veräußerung nach dem Euro-Einführungs-Boom und vor dem darauf folgenden Markteinbruch.
- 2002 Mitglied der Geschäftsführung von sage KHK. Als „Director New Technologies“ zuständig für die Entwicklung & Produktmanagement einer modernen kaufmännischen Multi-Tier-Software-Generation auf Basis von SOAP/XML und ASP .NET (Dotnet).
- Integration der Einheit G&S in die sage group
  - Entwicklung einer gemeinsamen Datenbankbasis für die Produktlinien GS-Programme und PC-Kaufmann
  - Fertigstellen eines Prototyps der neuen Software-Generation mit offenen XML-Schnittstellen und frei anpassbarer Benutzeroberfläche

## Lebenslauf Michael Gandke

- Intensives Verständnis der (overhead-lastigen) Konzern-Struktur und der international aufgestellten sage group

2003

Mitglied der Geschäftsführung als „Leiter Produktmanagement“ der neu geschaffenen Division „sage Small Business“.

- Zusammenfassung und deutliche Straffung der Produktgruppen „GS-Programme“ und „PC-Kaufmann“
- Mitaufbau einer neuen zielgruppenorientierten Organisationsstruktur und Neupositionierung der Division und des Brandings
- Aufbau des Bereichs „Produktmanagement“
- Aufbau eines produktspezifischen Reportings
- Noch intensiveres Verständnis der Konzern-Struktur
- Differenzierung und Neufokussierung anhand des geänderten Markt- und Wettbewerbsumfeldes
- Entwickeln neuer Vermarktungskonzepte, z. B. für Discounter ALDI, personalisierte Downloads, Retail
- Neustrukturierung des Service-Angebots (z. B. Support-Serviceverträge, neues Fachhändlerkonzept)

ab 2004

Beratung & Interimsmanagement als Spezialist und Experte für Internet-Marketing & eBusiness-Development,

**ADWORDS**  
QUALIFIED  
COMPANY

Google

Suchmaschinen-Marketing (zertifizierte Google-AdWords-Agentur) sowie Konzeption & Entwicklung von modularen Webanwendungen und verkaufsoptimierten Webseiten auf Basis von .NET.

"Ich Sorge dafür, dass meine Kunden im Internet Geld verdienen!"

## **Kenntnisse / Stärken**

### **Besondere Kenntnisse:**



- Sehr gute Marketing-Kenntnisse
- Intensive Beschäftigung mit Internet-Marketing, Marketing-Strategien und Produktmanagement
- Sehr gute Marktkenntnisse im Bereich „Kaufmännische Standardsoftware für KMU“
- zertifiziert als "Google Advertising Professional"

### **Meine Stärken:**

- Blick für das Wesentliche und für Zusammenhänge
- Analytisches und konzeptionelles Denkvermögen
- Schnelle Auffassungsgabe und sehr lernfähig
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Eigenverantwortlich und ergebnisorientiert
- Handlungsorientiert / zielorientiert
- Überzeugungsstärke / motivierend
- Hohes Durchsetzungsvermögen / konsequent
- Hohe Führungs- und Sozialkompetenz
- Stress- und Frustrationstoleranz
- Kommunikationsfreudig und verhandlungssicher
  
- Permanente persönliche Weiterentwicklung

### **Wie mich Mitarbeiter, Kollegen und Chefs sehen:**

- Fähigkeit, andere für Vorhaben, Projekte, Ziele zu begeistern, "mitzunehmen" und nach ihren individuellen Stärken einzusetzen.
- hohe Überzeugungsfähigkeit
- hohe Sozialkompetenz
- Kreativität und Flexibilität
- Entwickeln von Lösungsansätzen aus schwierigen oder verfahrenen Situationen
- Guter Organisator
- Strategisch und taktisch geschickte Vorgehensweise
- Stetiger Wille, komplexe Sachverhalte auf einfache und umsetzbare Vorgänge zu reduzieren
- Humorvoll und ausgeglichen