

Jürgen Ante-Simon (VITA)



Geboren in Hagen/Westfalen, verheiratet, 3 Kinder
Ehefrau: Dr. med. Tatjana Ante-Simon
Büros: Hagen + Höxter

Kompetenz in Kürze

- Solide Ausbildung als Industriekaufmann mit langjähriger Praxiserfahrung sowie berufsbegleitendes BWL-Studium mit den Schwerpunkten Marketing und Wirtschaftsrecht
- Führungskraft in internationaler Verbundgruppe für Farben-Tapeten-Bodenbeläge-Werkzeuge mit einem Jahresumsatz von über einer Mrd. Euro Umsatz in Europa
- Betriebsberater in einem EU-Projekt zur Förderung von Unternehmen und deren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
- Prozessorientierte erfolgreiche Einführung einer Kosten einsparenden ERP-Software als Teamleiter gemeinsam mit den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen einer Maschinenbaufirma
- QM – Beauftragter in einem großen Sanitätshaus
- Vertriebs- und Marketingerfolge in Dienstleistung, Industrie, Handel und Handwerk
- Zertifizierter Prozessberater europäischer Sozialfond für Deutschland: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, im Projekt UnternehmensWert Mensch, seit Programmstart.
- Lehrtätigkeit und ADA-Trainer im Bereich Marketing, Vertrieb, Organisation sowie Referent für die berufliche Qualifikation an verschiedenen Weiterbildungseinrichtungen
- Entwicklungserfahrung als Projektleiter an der Weiterbildungsstätte der IHK – Hagen
- Weiterbildungsreferent für Fach- und Führungspersonal im Medical-Help-Bereich
- Erfolgreiche Implementierung des bundesweiten Betrieblichen-Gesundheits- und Mangementprojektes „Gesunde Mitarbeiter leisten mehr“ eigenständig entwickelt und umgesetzt gemeinsam mit einer großen Rehaklinik der Knappschaft Bahn-See.

Berufliche Stationen

| | |
|--------------|---|
| 1974 – 1976 | NATO – Hauptquartier HQ CENTAG (Vertrauensmann der deutschen Kompanie, Freizeit Aktivitäten: Medizinische Explorationen bei niedergelassenen Ärzten für ein großes Marktforschungsinstitut im Medical-Help-Bereich) |
| 1976 – 1978 | Fachhochschulreife |
| 1979 – 1989 | Handlungsbevollmächtigter und Werbeleiter in einem internationalen Einkaufs- und Marketingverband |
| 1989 – 1991 | Leiter Verkaufsförderung im weltweiten Grohe-Konzern: Verantwortlich für das Verkaufstraining, Marketing und Werbung der Marke Eichelberg. Sowie Leitung von sämtlichen Messen, Eventveranstaltungen und Ausstellungen im In- und Ausland. |
| 1991 – 1993 | Leiter der Abteilungen Marketing-Services/Werbung bei einem großen europäischen Hersteller von Schalern- und Elektroninstallationssystemen |
| 1994 – 1996 | Projektleiter und Weiterbildungsreferent an der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer – Verantwortlich für die Betriebswirtschaftliche Qualifizierung von Arbeitssuchenden Ingenieuren, Technikern und Meistern |
| 1996 – 1999 | Berater der Landesgewerbeförderungsstelle NRW für Unternehmen in Ostwestfalen und der Eifel im Rahmen des Projektes der europäischen Union. Förderung von Unternehmen in sämtlichen Fragen der marktorientierten Unternehmensführung. |
| 1999 – heute | Wirtschaftsberatung, Consulting mit den Schwerpunkten Marketing/Vertrieb, Organisation und Weiterbildung für die Wirtschaft und im Gesundheitswesen |

Veröffentlichungen und Vorträge:

| | |
|------|--|
| 1994 | Neue Wege zur Kundengewinnung und – haltung: Vorstand der Maler- und Lackiererinnungen Hagen, Lüdenscheid und Oberes Volmetal. |
| 1996 | Internet und seine Bedeutung für das Handwerk – gemeinsam mit der Telekom AG. |
| 1997 | Zielgruppentraining für die Dachdeckerinnung im Kreis Höxter/Warburg |
| 1998 | Marketing gezielt einsetzen – Unternehmerfrauen im Handwerk |
| 1999 | Marketing-Check-Up: Junioren und Jungunternehmer der Malerinnung Bielefeld |
| 2006 | Neue Zielgruppen – Neue Märkte – Fachmesse am 22.10.2006 |
| 2006 | Mitarbeiterpotentiale finden |
| 2007 | Mitarbeiterführung für leitende Ärzte |
| 2011 | Teambildende Prozesse in Akut- und Rehakliniken |
| 2012 | Eventmarketing im Klinikum, Berlin |
| 2013 | Die Wahlleistungsstation als zusätzliche Einnahmequelle im Krankenhaus |
| 2014 | Zuweiser gewinnen und halten |

Weiterbildungen (Auszug)

| | |
|------|--|
| 1993 | Mitarbeiterführen und anleiten (Grundwissen Arbeitsrecht, Personalorganisation und Personalverwaltung) |
| 1995 | Projektmanagement |
| 1996 | Zertifizierung INSIGHTS Trainer |
| 1997 | Teamentwicklung fördern – Teamarbeit vermitteln |
| 2005 | Schicht- und Dienstplangestaltung |
| 2008 | Umgang mit Menschen (Kunden, Mitarbeiter, Vorgesetzte etc.) |
| 2010 | Unternehmensnachfolge |
| 2011 | „Fit für das Russlandgeschäft“ |
| 2015 | Zertifizierter Prozessberater UNTERNEHMESWERT MENSCH |