



Gastronomieberatung
Wir beraten & coachen Sie von A-Z

Wolfgang Kohlhepp

Als Kind träumt er davon, dort zu arbeiten, wo andere Leute Urlaub machen, während der Arbeit nicht zu frieren und vorhandenes kaufmännisches Talent mit seinen kreativen Adern in harmonischen Einklang zu bringen.



Vita



geahnt, ergänzt er: „Hunde die bellen, beißen nicht.“ - Und er würde nicht bellen. Sprachs, schnitzt eifrig seine durch das Kochduell schon legendären Tomatenröschen - wer kann diesem Mann schon böse sein? Ein Blick wie Romeo, das Tomatenröschen liegt auf dem bereitgestellten Teller und Frau freut sich. Wolfgang freut sich auch, wer hätte schon geahnt, daß sich etwas so Simples zur dauerhaften Erfolgsnummer konstruiert?



Kreativität kennt keine Rezepte. Wobei er selbst einen sehr genügsamen Eindruck hinterläßt. Basics, wie Nudeln und Kartoffeln sind für ihn nicht weg zu denkende Zutaten einer guten Küche. Jeden Tag könne er Kartoffeln oder Nudeln essen - und ohne Frage: diese Produkte sind ja auch unendlich variationsreich. Optisches Erkennungszeichen, seine schiefe Kochmütze, verdeckt recht viel, erzählt er und das dieses

Dabei berichtet er mit dem für ihn typischen verschmitzten Lächeln von der Wichtigkeit des Spaßfaktors. Humor und die Freude am eigenen Tun sind für Wolfgang Kohlhepp nicht nur unabdingbare Grundzutaten für eine überzeugende Leistung, sondern so etwas wie Lebenselixier.

Der fröhliche Rheinländer erzählt weiter, er sei der Koch, der nicht anbrennen ließe und als hätte er es



Sein früherer Lehrherr, ein passionierter Jäger und Angler, brachte ihn stets in Kontakt mit frischester Ware und da er sich selbst als phantasievoll und zielstrebig beschreibt, können seine kochenden Experimente nur in beste Ergebnisse enden. Kochbücher hat er viele, schaut rein, um sich aus den Foodfotos Anregungen zu holen.

Gekocht wird aber das, was der Bauch hergibt - Kreativität kennt keine Rezepte. Wobei er selbst einen sehr genügsamen Eindruck hinterläßt. Basics, wie Nudeln und Kartoffeln sind für ihn nicht weg zu denkende Zutaten einer guten Küche. Jeden Tag könne er Kartoffeln oder Nudeln essen - und ohne Frage: diese Produkte sind ja auch unendlich variationsreich. Optisches Erkennungszeichen, seine schiefe Kochmütze, verdeckt recht viel, erzählt er und das dieses



auch gewollt sei. - „Die Leute auf der Straße erkennen mich so nicht, erst dann, wenn ich meine Kochmütze aufsetze“.- Ach, ist das nicht D E R ??? Ja, der vom Kochduell, dieser Lustige, der diese Tomatenrosen immer wieder aufs Neue mit wachsender Begeisterung demonstriert? Genau der ist es und der gleiche Mensch kann voll besetzte Hallen aufs Beste unterhalten, kann verkaufen, wo immer er dahinter stehen kann und da pocht auch eine zweite Herzhälfte in seiner Brust: der Verkäufer. Eine optimale Verbindung für ihn: Der Koch und der Kaufmann. Er praktiziert mittlerweile beides aufs Beste. Ausdauer, etwas wie Arbeitsucht und Zielstrebigkeit sind Charaktereigenschaften, die dafür den nötigen Input liefern. Humorvoll sei er, fügt er ergänzend dazu und bitte jetzt nicht bange werden: auch ein bißchen rachsüchtig. Aber auch ehrlich und offen und spontan. Einen Traum würde er sich gerne noch erfüllen: Gemeinsam mit einem Freund eine Amerika-Tour machen, eine tolle Sache für Jemand, der gerne Land und Leute erkundet- und wenn möglich, weit weg von daheim.

Motorrad fahren und ein wenig Fitness-Training sind ausgleichende Freizeitaktivitäten für den lebensfrohen Rotationsmensch. Noch etwas ganz Wichtiges: Er hat einen eigenen Fanclub, was ja eigentlich gar nicht erstaunt. Fröhliche Menschen ziehen wiederum andere Frohnaturen magisch an. Und jeder weiß es ja mittlerweile: Kochen macht Spaß und Lachen hält jung!

Persönliche Daten

Geburtsdatum	27.10.1967
Geburtsort	Düsseldorf
Familienstand	verheiratet
Kinder	1 Tochter (1993)
Sprachen	verhandlungssicheres Englisch

Ausbildung/Studium

08/1974-07/1984	Grund- und Hauptschule, Abschluss: Mittlere Reife
08/1984-01/1987	Ausbildung zum Koch
02/1993-04/1993	Meisterschule bei der IHK Dortmund; Abschluss: Geprüfter Küchenmeister
01/1995-03/1995	Weiterbildung an der Deutschen Angestellten Akademie in Trier, Betriebsassistent für Gastronomie und Tourismus
01/2003-12/2006	Studium an der Fern-Hochschule Hamburg, Fachrichtung BWL, Schwerpunkt: Marketing und Unternehmensführung; Abschluss: Diplom Kaufmann (FH)

Werdegang

01/1987 - 09/1987	Commis de Cuisine, Restaurant „Stümper Hof“, in Meerbusch-Strümp
10/1987 - 12/1988	Wehrdienst in Hamburg
01/1989 - 08/1989	Alleinkoch, Restaurant „Stümper Hof“, in Meerbusch-Strümp
09/1989 - 07/1993	<p>Hotel Swisshotel, in Neuss</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chef de Partie (Saucier- Entremetier) im Restaurant Petit Paris • Chef de Partie (Saucier- Entremetier) im Gourmet Restaurant Pavillon • Chef Gardemanger • Buffeterstellung für bis zu 2000 Personen • Führung von bis zu 10 Küchenmitarbeiter • Durchführung aller Außer Haus Veranstaltungen • Erstellung von Speisekarten • Dienstplanerstellung
08/1993 - 09/1999	<p>Rational GmbH, in Landsberg am Lech Nationaler Anwendungsberater</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betreuung bestehender Fachhandelspartner zum Vertrieb von Combi Dämpfer • Akquisition neuer Fachhandelspartner • Verkaufsorientierte Beratung von Küchenplanungs- und Ingenieurbüros • Durchführung von Produktpräsentationen vor Endanwender • Planen von Zielen und Maßnahmen sowie Leistungszahlen für die verantwortlich zu führende Region • Teilnahmen an Fachhandelsmessen Bundesweit • Akquisition und Pflege von Großkunden als Unterstützung der Fachhändler
10/1999 - 03/2001	<p>Schulte + Sohn Fleischwaren KG, in Mönchengladbach Nationaler Key Account Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betreuung vom bestehenden Kundenstamm • Akquisition von Neukunden • Warenpräsentation beim Kunden • Spar als Neukunden gewonnen mit 400 Filialen • Planen von Zielen und Maßnahmen für das verantwortliche Vertriebsgebiet • Durchführen von Jahresgesprächen bzw. Konditionsgespräche

04/2001 - 04/2005	<p>Rational AG, in Landsberg am Lech Internationaler Anwendungsberater für den Bereich OEM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konzeption, Training und Audit der GarenLive (Produktdemonstrationen), Konzepterstellung für die Mitarbeiter unsere weltweiten Geschäftspartner • Produkt- und Anwendungstrainings für neue Partner bzw. neue Produktlinien für diese Partner • Mitarbeit bei Konzeption und Entwicklung entsprechender Arbeits- und Präsentationsunterlagen • Internationale Messeeinsätze • Entwicklung spezifischer Anwendungen und entsprechende Mitarbeit bei der Entwicklung von hard- und software für Kettenkunden (Konzept, Test, Evaluierung, Einführung) • Kontakt zu Schlüsselkunden in der Cateringbranche • hohe Reisetätigkeit
05/2005 - 12/2006	<p>Aramark GmbH, in Neu-Isenburg Regionaler Verkaufsleiter Business Catering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regionale Ausarbeitung von Marketing und Vertriebskonzepten in Zusammenarbeit mit den zu beteiligten Fachabteilung • Personalführung eines Juniorverkäufers • Kontaktpflege nach Vertragsabschluss für Follow Up Maßnahmen • Erfassung der Ist-Situation beim Kunden, sowie Durchführung der Stärken- und Schwächenanalyse • Umsatzziel ca. 5 Mio. EUR
01/2007 - 12/2007	<p>Convotherm GmbH, in Eglfing Key Account Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • Akquise von Internationalen Key Account Kunden insbesondere Catering Unternehmen und der Abschluss von Rahmenverträgen • Vorstellung von Strategie, Konzept und Produkten der Firma Convotherm • Umsatzverantwortung ca. 7 Mio. EUR • Verkaufs- und Produktschulungen • Soll/Ist-Kontrolle und Einleitung entsprechender Aktivitäten

01/2008 - 03/2012	<p>Klüh Catering GmbH, in Düsseldorf Geschäftsleitung (Prokurist) Vertrieb Care & Business Catering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches (Business Catering) Umsatz 2011 ca. 17 Mio. EUR • Steuerung des bundesweiten Verkaufsteams • Entwicklung strategischer Marketing- und Vertriebskonzepte und deren Umsetzung • Präsentationen des Unternehmens • Anbahnen und Abschließen neuer Verträge • Verantwortung für die Auslandtochter Türkei • Unterstützung der Unternehmensexpansion durch effiziente Akquisitionsarbeit
Seit 04/2012	<p>Compass Group Deutschland GmbH, in Eschborn Sales Director Health Care und Industrie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausarbeitung von Marketing und Vertriebskonzepten in Zusammenarbeit mit den zu beteiligten Fachabteilung • Steuerung des bundesweiten Verkaufsteams • Entwicklung strategischer Marketing- und Vertriebskonzepte und deren Umsetzung • Präsentationen des Unternehmens • Anbahnen und Abschließen neuer Verträge • Neukundengeschäft ca. 25 Mio. EUR • Aufbau einer Vertriebsorganisation bundesweit

Links

Kochende Leidenschaft	www.kochende-leidenschaft.de
Management	www.manuelaferling.de

AGENTUR Manuela Ferling Management

Telefon +49 5731 / 1 56 13 30

Fax: +49 5731 / 1 56 13 32

E-Mail: manuela.fe@tonline.de

Web: www.manuelaferling.de

www.kochende-leidenschaft.de