



PROFIL

Franz W. Hintze ist der technisch erfahrene Export-Kaufmann im Netzwerk. In den letzten 25 Jahren verbrachte er rund 60 % seiner Zeit in Asien und gilt damit als profunder Kenner der asiatischen Region. Für den Aufbau, die Steuerung oder auch Leitung ausländischer Vertriebsorganisationen bietet Herr Hintze umfangreiche Erfahrung aus diversen Projekten.

Herr Hintze ist es gewohnt, unter schwierigen Bedingungen „das Unmögliche möglich zu machen“ und lang andauernde Vertragsverhandlungen, auch in englischer und französischer Sprache, zu führen.

BESONDERE FACHGEBIETE

Kunststofftechnik, Chemie, Gummi, Maschinen- und Anlagenbau

REGION

Franz W. Hintze lebt in Deutschland, ist aber in fast allen südostasiatischen Ländern sowie in Japan, Korea, China und Taiwan sofort einsetzbar. Herr Hintze steht auch für Interim-Tätigkeiten in Asien zur Verfügung.

IHR NUTZEN

Die für die Geschäftsanbahnung sehr wichtige Betreuung asiatischer Gäste in Deutschland sowie die für die spätere Vertragserfüllung erforderliche Überwachung mehrtägiger Abnahmetests in Asien werden von Herrn Hintze immer gerne übernommen.

Herr Hintze ist der Ansprechpartner für den Aufbau von Vertriebsorganisationen für mittelständische Unternehmen in Asien. Seine umfangreiche Erfahrung macht ihn zum wertvollen Partner bei der Markterschließung sowie der Rekrutierung und Auswahl von lokalem Personal im Ausland.

LEBENS LAUF

Franz W. Hintze lebte 4 Jahre in Großbritannien und Frankreich und war dort als Export-Kaufmann für lokale Unternehmen im Investitionsgüterbereich tätig. Seine Industrie-Karriere führte ihn zu weltweiten Einsätzen auf alle Kontinente. In den letzten 25 Jahren konzentrierte sich Herr Hintze zunehmend auf Asien. Er war tätig in Industrien wie Kunststoff, Chemie, Gummi. Sein Aufgabengebiet umfasste die beratungsintensive Betreuung der Kunden im Bereich Verfahrenstechnik und Vertrieb für Maschinen und Anlagen. Die Umsatzverantwortung lag im zweistelligen Millionenbereich.

SPRACHEN

Deutsch, Englisch, Französisch.

PROFILE

Franz W. Hintze is the technically experienced executive in the network. In the last 25 years he has spent roughly 60 % of his time in Asia, and therefore has a deep knowledge of the Asia region. In the development, control, and/or leadership of foreign sales organizations, Mr Hintze can offer extensive experience in diverse projects.

Franz W. Hintze is also used to “making the impossible possible”, even under difficult conditions; and to leading ongoing contractual negotiations, also in English and French.

SPECIALIST AREAS

Plastics technology, chemicals, rubber, machines and plant construction.

REGION

Franz W Hintze lives in Germany, but can be immediately effective in almost any Southeast Asian country, including Japan, Korea, China and Taiwan. Mr Hintze is also available for interim assignments in Asia.

YOUR BENEFITS

Franz W. Hintze would like to undertake projects to support Asian visitors to Germany, which is very important for the start of business relationships; or for the later monitoring of the extended acceptance tests which are necessary for contract fulfilment.

Mr Hintze is the contact for the development of sales and distribution organizations for mid-range businesses in Asia. His extensive experience makes him a valuable partner for opening up markets, and for the recruitment and sourcing of local staff overseas.

CURRICULUM VITAE

Franz W Hintze lived for 4 years in Great Britain and France, and was involved as an exporter of capital goods for local businesses. His career in industry led him to be active worldwide on every continent. In the last 25 years Mr Hintze has concentrated increasingly on Asia. He was active in industries such as plastics, chemicals, and rubber. His area of operation included close consultation with and support of customers in the area of process engineering and sales of machines and plant. He was responsible for sales in the tens of millions.

LANGUAGES

German, English, French.