

Dr. Jürgen Rakow, geboren 1950, gestaltete seine unternehmerischen und beruflichen Tätigkeiten 2007 umfassend neu. So gründete er im Februar 2007 gemeinsam mit Natalie Kremer die Fukato GmbH. Zeitgleich richtete er sein Systemhaus Digihaus neu aus und kaufte im Dezember 2007 das Systemhaus ChipSet hinzu. Darüber hinaus engagiert er sich in weiteren Unternehmen mit Beteiligungen.

Ziel der Fukato GmbH ist die Vermarktung von Produkten des digitalen Lebens und des Wellness-Bereichs. Dabei bedient Fukato ausschließlich boomende Märkte mit stark nachgefragten Produkten. Dr. Jürgen Rakow bringt seine langjährigen Kontakte zu den asiatischen und US-amerikanischen Beschaffungsmärkten ebenso in das Unternehmen ein, wie seine Beziehungen zu den europäischen Schlüsselkunden.

Erfahrungen für dieses Geschäft und das Businessmodell sammelte Dr. Jürgen Rakow unter anderem ab Mai 2000 als Geschäftsführer der Adam Riesig GmbH und deren Marke Yakumo. Mit einem überzeugenden Geschäftskonzept, einem eindeutigen Markenprofil und der Konzentration auf massenmarktfähige Produkte positionierte Dr. Jürgen Rakow Yakumo erfolgreich als Marke für IT-, Fotografie- und Entertainmentprodukte. Yakumo hatte es in kürzester Zeit geschafft, eine im Markt bedeutende Rolle einzunehmen. Dr. Jürgen Rakow leitete bei der Adam Riesig GmbH die Bereiche Einkauf, Marketing/Strategie, Produkt- und Qualitätsmanagement, Vertrieb und Lizenzen/Verträge.

Kurz zuvor, im Juni 1999 übernahm Dr. Jürgen Rakow den Vorstandsvorsitz bei der Vobis AG in Potsdam, nachdem er gemeinsam mit seinem Kompagnon Jürgen Bochmann 25% der Vobis erworben hatte. Die hierfür notwendigen Erfahrungen sammelte er zuvor als größter und erfolgreichster Franchise-Partner der Vobis AG. Er war verantwortlich für die Bereiche Strategie, Marketing, Unternehmensentwicklung und Public Relations.

Mit viel Engagement, Einsatz und Mut zu tief greifenden Einschnitten restrukturierte Dr. Jürgen Rakow mit seinen Mitstreitern und einem engagierten, neugeschaffenem Team die Vobis von einem vorwiegend in Eigenregie geführten Filialsystem zu einem erfolgreichen Franchise-System. Mit einem neuen Marktbearbeitungskonzept und einem innovativen Auftritt gelang Dr. Jürgen Rakow eine eindeutige Neupositionierung der Vobis als akzeptierter Fachhändler im Marktumfeld. Die strategische Ausrichtung der Vobis begleitet er noch heute und setzt damit immer wieder neue Impulse für die Weiterentwicklung des Systems.

Bereits 1992 übernahm Dr. Jürgen Rakow seine erste große Aufgabe als Unternehmensgestalter: Die Restrukturierung und Neuausrichtung einer Marketing- und Einkaufskooperation von Computerfachhändlern resultierte in einer Verfünffachung des Umsatzes. Weitere Sanierungen innerhalb der Branche, beispielsweise eines Callcenters und IT-Schulungsunternehmens folgten, bevor er seine bislang größte Restrukturierungsaufgabe, die Neuausrichtung der Vobis AG, übernahm.

Seine Karriere in der IT-Branche begann der in physikalischer Chemie promovierte Naturwissenschaftler vor über 20 Jahren als Mitinhaber einer Softwareentwicklungsfirma. Noch heute ist er Alleingesellschafter und Geschäftsführer des 1987 von ihm gegründeten Systemhauses Digihaus GmbH in Berlin. Mit dem Zukauf des Berliner Systemhauses ChipSet im Dezember 2007 konnte Jürgen Rakow die Mitarbeiter- und Kundenbasis seines Stammunternehmens nachhaltig verbreitern und dessen Neuausrichtung forcieren.

Dr. Jürgen Rakow gilt seit Jahren als ausgewiesener Experte im IT-Markt, für die Entwicklung von Marktbearbeitungskonzepten und Entrepreneurship. Sein Know-how bringt er als Aufsichtsratsmitglied - vorwiegend als Vorsitzender - in verschiedene IT-Unternehmen ein. 1999 ehrte ihn die IT-Branche als Manager des Jahres, seitdem gehört er zu den Top-Managern der Branche.

Dr. Jürgen Rakow versteht sich als Marketing-Stratege mit analytischem Rüstzeug, der

Unternehmen rechtzeitig auf die Chancen und Risiken der Zukunft ausrichtet. Dabei kann er auf seine vielfältigen Erfahrungen bei der Neupositionierung von Unternehmen und aus diversen M&A-Prozessen - sowohl dem Kauf als auch dem Verkauf von Unternehmen - zurückgreifen.

Das Analysieren, Strukturieren und wieder zu einem Ganzen zusammenzufügen, zählt zu seinen besonderen Stärken. Mit seinem besonderen Gespür für die Trends am Markt und die Bedürfnisse der Kunden, ist er mit seinen Visionen oft der Zeit voraus. Dennoch bleibt er in seinen Entscheidungen stets pragmatisch, zielorientiert, schnell und eindeutig.

Die für seine Aufgaben notwendige Energie tankt der gebürtige Berliner am liebsten gemeinsam mit seiner Ehefrau beim Fahrradfahren und Segeln in seiner Heimat. Seine Ausdauer, Konzentration und Schnelligkeit hat er über viele Jahre bei Karate, Rudern, Fliegen und Tourenwagenrennen trainiert.