



Porträt: Uwe Richter - Der antizyklische Unternehmer

Porträt: Uwe Richter - Der antizyklische Unternehmer

Porträt: Uwe Richter - Der antizyklische Unternehmer

Wenn alle nach links laufen, geht er nach rechts:

Wer Dipl.-Ing. Uwe Richter zum ersten Mal begegnet, spürt sofort: Hier steht kein Mitläufer, sondern ein Gestalter. Der gebürtige Randberliner ist seit über 38 Jahren Softwareingenieur, CEO und Gründer des deutschen Ingenieurbüros 4WT Co., Ltd. in Bangkok – und zählt damit zu den echten Veteranen seiner Branche. Doch was ihn besonders macht, ist nicht nur sein Erfahrungsschatz, sondern eine Haltung, die in der heutigen Geschäftswelt selten geworden ist: **Unabhängigkeit, Prinzipientreue und antizyklisches Denken.**

Kein Mainstream-Manager

Er ist kein aalglatter Karrierist, der sich opportunistisch durchs System schlängelt, anpasst, nickt, wo es gewünscht ist, und Konflikten lieber aus dem Weg geht. Wer ihn sucht, wird ihn nicht auf After-Work-Partys beim Schulterklopfen mit anderen Ja-Sagern finden – sondern dort, wo unbequeme Fragen gestellt werden, wo Verantwortung nicht delegiert, sondern übernommen wird.

Er ist keiner von denen, die ihre Zeit damit verbringen, die Gunst der nächsthöheren Führungsebene zu erhaschen und dabei vergessen, wofür sie einmal angetreten sind. Wer nach oben buckelt und nach unten tritt, mag in vielen Konzernen Karriere machen, aber er wird mit dieser Haltung niemals seine Unterschrift unter ein Projekt setzen.

Er ist auch nicht der Typ, der im eigenen Unternehmen große Worte über Werte und Innovationskraft schwingt, während im Hintergrund die Produktion zur reinen PR-Maschine für den nächsten Börsengang degradiert wird.

Stattdessen steht für ihn das eigene Produkt im Mittelpunkt – aber noch wichtiger ist ihm die

Zufriedenheit der Kunden, für die dieses Produkt geschaffen wird. Nicht das Zocken an der Börse, das Jonglieren mit Bilanzen oder das blinde Hinterherjagen nach dem nächsten Quartalsplus bestimmen sein Handeln, sondern der Anspruch, echte Lösungen zu liefern, die beim Kunden Wirkung zeigen und echten Mehrwert stiften.

Sein Weg ist unbequem, oft quer zum Mainstream, und genau das macht ihn für viele unbequem – und für die richtigen Menschen wertvoll. Wer mit ihm arbeitet, bekommt keinen Verwalter, sondern einen Unternehmer, der Risiken nicht nur auf Folien präsentiert, sondern sie lebt, kalkuliert, verantwortet und dabei nie vergisst, worauf es ankommt: Ergebnisse, Substanz, und ein Stück Ehrlichkeit, die im heutigen Wirtschaftsleben selten geworden ist.

Systemkritiker aus Überzeugung

Richters Biografie liest sich wie ein Handbuch für kritisches Denken: Aufgewachsen in der DDR, geprägt durch unternehmerische Wurzeln, entwickelte er früh ein gesundes Misstrauen gegenüber blindem Gehorsam und kollektiver Trägheit. „Wer immer der Masse folgt, wird nie vorne landen“, sagt er. Dieses Credo zog sich durch alle Lebensbereiche: Von der ersten Zeile Maschinencode auf dem U880-Prozessor, Gründung des Ingenieurbüros PCS-Systemhaus 1989 in Berlin Prenzlauer Berg, Umsetzung diverse Softwareprojekte bei Versicherungen, Banken und für die Deutsche Börse bis zur Verlagerung seines Softwareingenieurbüros und Unternehmensberatung 2013 nach Südostasien mit Umbenennung in [4WT Co., Ltd.](#)

Widerstand gegen den Herdentrieb

„Ich kann gar nicht anders, als antizyklisch zu denken und zu handeln“, erklärt Richter. Für ihn ist das kein Lifestyle-Statement, sondern Resultat von jahrzehntelanger Beobachtung und Erfahrung. Wo andere auf Trends aufspringen, prüft er kritisch das Fundament. Wo Hysterie herrscht, bleibt er gelassen – sei es an der Börse, in der Technologiebranche oder bei gesellschaftlichen Debatten. Seine Investments, etwa in Solana oder Bitcoin, erfolgen selten im Hype, sondern konsequent gegen den Strom: *„Wirkliche Werte entstehen abseits der Herde.“*

Unternehmertum als Langstreckenexpedition

Die Parallelen zu seinem zweiten großen Hobby – dem 4x4-Overlanding – sind offensichtlich: Wer mit dem Toyota LandCruiser HDJ80, den er in 30-jähriger Arbeit zum optimalen Expeditionsmobil umgebaut hat, die Welt abseits befestigter Straßen erkundet – sei es bei einer Ostseumrundung im Winter, bei der Durchquerung der Sahara in Afrika oder auf der Reise von Berlin nach Bangkok über Russland und China – braucht Weitblick, Planung, Improvisationstalent und Vertrauen in Technik und Menschenkenntnis. „Ob im Dschungel von Thailand oder im Dickicht der Finanzmärkte – nur wer vorbereitet ist, unabhängig bleibt und Risiken kalkuliert, kommt ans Ziel“, sagt Richter. Auch

geschäftlich bedeutet das: Effizienz, Substanz und Anpassungsfähigkeit, aber keine Kompromisse bei den eigenen Grundsätzen.

Was Uwe Richter anders macht - und was andere davon lernen können:

- **Er denkt in Systemen, nicht in Moden.**

Wer wie er Jahrzehnte im internationalen IT-Geschäft und als Unternehmer aktiv ist, weiß, dass langfristiger Erfolg auf Struktur, Qualität und kritischer Reflexion basiert – nicht auf kurzfristigen Hypes.

- **Er bleibt gelassen, wenn andere nervös werden.**

Ob als Investor oder Manager: Richters größte Stärke ist die Fähigkeit, in unruhigen Zeiten kühlen Kopf zu bewahren – und Chancen zu erkennen, wenn andere aussteigen.

- **Er setzt auf Unabhängigkeit - im Denken wie im Handeln.**

Von der politischen Haltung über Unternehmensführung bis zur Auswahl seiner Investments: Autonomie und Eigenverantwortung sind für ihn keine Schlagworte, sondern gelebte Realität.

Fazit:

Uwe Richter steht für einen Unternehmertypus, der heute selten geworden ist – und gerade deshalb Vorbildpotenzial hat. In einer Zeit, in der sich viele dem Mainstream anpassen und Risiken meiden, beweist er, dass es gerade die eigenwilligen, kritischen und antizyklischen Geister sind, die Wirtschaft und Gesellschaft wirklich voranbringen. Ob auf der Datenautobahn, im Großstadtdschungel oder auf der Offroad-Route: **Richter fährt seinen eigenen Kurs - und kommt damit meistens weiter als die Masse.**

☐ Weitere Informationen hierzu finden Sie auf unserer Firmenwebseite:

[Werdegang Dipl.-Ing. Uwe Richter](#)

Die Universal Diplom Ingenieure von 4WT werden meist für Unternehmen aus dem DACH-Raum hinzugezogen wenn Sie:

- planen, den südostasiatischen Markt zu erschließen (Expansion, Markteintritt, Diversifizierung von Lieferketten);
- deutsche Universal Diplom Ingenieure mit technischem Sachverstand (juristische thailändische Person mit deutscher DNA), lokaler Präsenz und deutscher Management, jedoch keine Folienberatung suchen;

- einen juristischen deutschen Partner vor Ort in Südostasien zur Unterstützung Ihrer Aktivitäten und als verlängerten Arm benötigen (operativ/technisch-exekutiv Betreuung vor Ort);
- den Eindruck haben, dass in Ihrer Niederlassung ein Shadow-Management etabliert werden muss, welches die asiatische Arbeitskultur schon seit Jahrzehnten kennt, aber eine 100-prozentige deutsche DNA besitzt - Cultural Broker.
- eine kulturell angepasste Unterstützung Ihrer thailändischen Geschäftsführung entsprechend deutscher Qualitäts- und Prozessanforderungen suchen.
- die enormen Kosten ihres [entsendeten Mitarbeiter \(Expat\)](#) mit Sorge erfüllen und Sie eine deutlich günstigere skalierbare Alternative suchen.
- eine Repräsentation bzw. bevollmächtigte Unternehmensvertretung als Liaison Office, Business Proxy oder Corporate Service Provider benötigen.
- rechtssichere pragmatische FBA-konforme Inkubation suchen.

Lassen Sie uns konkret über Ihr Vorhaben sprechen.

Kein Pitch.

Keine Verpflichtung.

Keine Vertriebsrhetorik

Austausch zwischen zwei Unternehmer, die Klartext reden.

Nur 15 Minuten zur Einordnung Ihres Themas.

☎ [+49 30 8687094010](tel:+49308687094010) (6:00 bis 16:00 Uhr MEZ)

✉ uwe.richter@it-e-com.de

📄 [4WT Kontaktseite](#)

📄 [4WT Firmenseite](#)

📄 [**JETZT** ein kostenfreies Infogespräch reservieren!](#)

Manchmal reicht ein einziges Gespräch, um teure Fehler zu vermeiden.

Zufällige Auswahl von Artikeln zum Thema: 4WT

- [4WT-Sandbox-Plattform](#)
- [Wenn der Ausweg Deiner KMU nicht in Europa liegt – Warum immer mehr mittelständische Unternehmen jetzt nach Südostasien blicken](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 11 von 14\)](#)

- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 7 von 14\)](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 6 von 14\)](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 4 von 14\)](#)
- [Expansion nach Thailand 2026: Strategien für KMU – Sicher, Kosteneffizient & Rechtssicher](#)
- [Sucht Ihre HR einen Problemlöser oder nur jemanden, der die richtigen Keywords buchstabieren kann?](#)
- [Dipl.-Ing. Uwe Richter externer Enterprise-Architekt und strategischer Partner der Geschäftsführung](#)
- [KI, Standortanalyse oder Sanierung: Strategische Entscheidungshilfe für Geschäftsführer](#)

In welchem Blogartikel kommt folgendes Suchwort vor?

Filter:

Weiterführende Links

- [Warum ich meine Firma mit einem Hubschrauber nach Thailand verlegt habe – ohne die deutsche Betriebs-DNA zu verändern](#)
- [Warum wir arbeiten, wo wir leben – und nicht leben, wo wir arbeiten?](#)