



Interim Manager für Supply Chain und Logistik.

- Logistik-Performance
- Operational Excellence
- Messbarer Impact

**Ihr Interim Executive & Business Process Consultant für Supply Chain & Logistik:
Ich unterstütze Sie in der operativen Leitung, entwickle funktionierende Konzepte
und Sorge für die Umsetzung.**

Mein Name ist Bernhard Dieckmann, Diplom-Ingenieur. Ich bin Interim Executive und Experte für Operational Excellence in den Bereichen Supply Chain, Logistik und Operations.

Seit über 20 Jahren gestalte ich Veränderung – als Geschäftsführer, Bereichsleiter und Projektmanager in namhaften Unternehmen aus Industrie, Produktion, Beratung, Handel und Logistik – Unternehmen, wie Daimler, Porsche Consulting, Hombach, PHOENIX und ALBA.

Ich transformiere komplexe Organisationen: von defizitären Strukturen bis hin zu leistungsstarken Einheiten – messbar in Kosten, Qualität und Service. Mein Schwerpunkt liegt auf Supply Chain & Logistik, Operational Excellence & Lean Management und der digitalen Steuerung von Lieferketten.

Mein Angebot in der Übersicht

Viele Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung steigender Kosten, komplexer Lieferketten und ineffizienter Abläufe. Gleichzeitig erhöhen Kunden- und Marktanforderungen den Druck auf Service, Transparenz und Geschwindigkeit.

Ich unterstütze dabei, Organisationen leistungsfähiger zu gestalten, Strukturen zu vereinfachen und Veränderungen nachhaltig umzusetzen.

Organisation & Führung in Veränderungsprozessen	Operations Excellence OPEX	Transformation von Supply-Chain & Logistik
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung und Umsetzung von Strategien und Konzepten in Operations ▪ Leitung strat. Projekte und Programme ▪ Übernahme von Führungspositionen in Operations, SCM u. Projektmanagement ▪ Restrukturierung kfm. Bereiche ▪ Aufbau neuer Organisationsmodelle ▪ Reorganisation kfm. Prozesse innerhalb logistischer Abläufe ▪ Coaching und Entwicklung von Führungskräften ▪ Begleitung Change-Prozesse mit klarer Governance und Ergebnisorientierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prozessoptimierung in Produktion und Logistik ▪ Effizienzsteigerung in Produktion, Montage, Lager und Transport ▪ Einführung und Umsetzung von Lean-Methoden (KVP, TPM, SMED, Kanban, Wertstromanalyse, Pull-Steuerung, Line Balancing) ▪ Shopfloor-Management und Problemlöseprozesse etablieren ▪ Entwicklung und Umsetzung von KPI-Systemen und Softwarelösungen ▪ Aufbau und Leitung von Operational-Excellence-Teams 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategischer Partner bei der Transformation von Lieferketten ▪ Entwicklung und Umsetzung logistischer Netzwerke (inkl. B2B & B2C-Modelle) ▪ Logistik- und Supply-Chain-Management inkl. Import ▪ Demand Planning und Disposition ▪ Gestaltung kundenorientierter Strukturen und Prozesse ▪ Digitalisierung und KPI-gestützte Steuerung der Supply Chain

Bernhard Dieckmann

Dipl.-Ing. | Interim Executive - Business Process Consultant - Coach

+49 (0) 176 55 66 44 70 | An der Römerstrasse 9 | D-76764 Rheinzabern
kontakt@bernhard-dieckmann.de | www.bernhard-dieckmann.de

Meine Themen. Meine Erfahrung.

- Führung & Ergebnisverantwortung**
 Leitung von Teams mit bis zu 2.500 MA, Budgets bis 200 Mio. €, Erfahrung als (Allein-) Geschäftsführer, Bereichsleiter und GL-Mitglied in Konzern, Mittelstand und KMU.
- Transformation & Change in Operations & Supply Chain**
 Strategische Neuausrichtung komplexer Logistik- und Produktionsnetzwerke – Kostenreduktionen: > 20 %, Produktivitätssteigerung: +10 %, Erhöhung der Lieferfähigkeit
- Internationale Logistik- & Netzwerkoptimierung**
 Aufbau/Erweiterung von B2B- und B2C-Logistiknetzen (Unternehmen bis 17.000 MA) inkl. Fulfillment-Center und neuem LVS – Kostenersparnis: 1 Mio. € p.a., Produktivität: +5-10 % p.a.
- Lean Management & Prozessoptimierung**
 Etablierung von KVP, TPM, SMED, Kanban, Shopfloor-Management – Rüstzeit: -70 %, Durchlaufzeit: -50 %, OEE: >85 %.
- Effizienzsteigerung in Transport & Lager**
 Frachtvolumenauslastung +20 %, Transportkosten -1 Mio. € p.a., Verladedauer: -33 % in mehreren Distributionszentren.
- KPI- & Digitalisierungsprojekte**
 Einführung konzernweiter KPI-Systeme und digitale Lieferkettensteuerung – volle Bestands-/Leistungs-transparenz, Produktivität: +8 %.
- Restrukturierung kaufmännischer Bereiche**
 Konsolidierung dezentraler Verwaltungseinheiten – Effizienzsteigerung: +10 %, Personal: -15 %, Außenstände: -10 Mio. €

Ausgewählte Projekte (Details zu den Projekten sind auf den nachfolgenden Seiten zu finden.)

AUFTRAG	UNTERNEHMEN	ROLLE
Austattung einer Motorenmontage	OEM (Automobilbranche)	Expert Lean Consultant
Optimierung der Transportkosten	Konzern DIY-Bereich	Gesamtverantwortlicher Logistik
Logistikoptimierung Motorenmontage	OEM (Automobilbranche)	Expert Lean Consultant
Aufbau und Leitung eines zentralen PMO	Konzern DIY-Bereich	Gesamtverantwortlicher Logistik
Konsolidierung der Lagerstrukturen	Großhandel Autozubehör- und -pflegeprodukte	Leiter Logistik und SCM
Konsolidierung kaufmännischer Bereiche	Konzernunternehmen Entsorgungsbranche	Alleingeschäftsführer
Digitalisierung der Lieferketten	Großhandel Autozubehör- und -pflegeprodukte	Leiter Logistik und SCM
Schaffung eines Hub-and-Spoke-Netzes	Pharmagroßhandel für Deutschland	Geschäftsleiter Betrieb + Logistik
Optimierung der Gesamtproduktion	namhafter Rasierklingenproduzent	Senior Expert Consultant
Umsetzung eines Produktionssystems	Maschinenbauer Zerspanungstechnik	Senior Consultant
Reorganisation kfm. Abläufe in der Logistik	Konzern im DIY-Bereich	Gesamtverantwortlicher Logistik
Reorganisation des Logistik-Kundenservice	Marktorganisation Konzern im DIY-Bereich	Gesamtverantwortlicher Logistik

Übersicht beruflicher Werdegang / Ausbildung (Details zu den Stationen sind auf den nachfolgenden Seiten zu finden.)

ZEITEN	UNTERNEHMEN	ROLLE
2023 – 2025	ALBA Europe Holding plc & Co. KG	Allein-Geschäftsführer der ALBA Nordbaden GmbH
2021 – 2022	MTS MarkenTechnikService GmbH & Co. KG	Chief Operations & SC Officer (Mitglied erw. GF-Kreis)
2019 – 2020	PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co. KG	GL Deutschland Betrieb und Logistik (Prokurist)
2011 – 2019	Hornbach Baumarkt AG	Leiter Konzernlogistik Betriebe (Prokurist), GF Logistikstandort AT, Leiter Logistikzentren und Logistikprojektmanagement
2006 – 2011	Porsche Consulting GmbH	Manager u. Senior Berater im GB Porsche Akademie
1998 – 2006	DaimlerChrysler AG	Lean-Experte Produktionssystem (MPS), Verbesserungsmanager
1992 – 1998	RWTH Aachen, Maschinenbau-Studium	Abschluss: Diplom-Ingenieur

Bernhard Dieckmann

Dipl.-Ing. | Interim Executive - Business Process Consultant - Coach

+49 (0) 176 55 66 44 70 | An der Römerstrasse 9 | D-76764 Rheinzabern
 kontakt@bernhard-dieckmann.de | www.bernhard-dieckmann.de

Ausgewählte Projekte

Austaktung einer Motorenmontage für einen OEM (Automobilbranche) als Expert Lean Consultant	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> DaimlerChrysler AG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> OEM <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 151 Mrd. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 360.000 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Notwendige Steigerung der Schichtleistung von 360 auf 420 Motoren/Schicht Auslastung der Mitarbeiter in den Montagestationen < 80% Fehlender Problemlöseprozess, Geradeauslauf < 60% Fehlender zielgerichteter Austausch der FK zu Verbesserungsmaßnahmen <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stuttgart 	<p>Rolle: Expert Lean Consultant</p> <p>Zeitraum (Dauer): 5 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: k. A.</p> <p>AUFTRAG: Austaktung Motorenmontage</p> <ul style="list-style-type: none"> Austaktung der Montagelinie (60 manuelle Stationen) von 360 auf 420 Motoren/Schicht Steigerung der Produktivität um 13% bei gleichzeitiger Erhöhung der Auslastung der Montageinhalte um 14% <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse aller Stationen, Erstellung eines Balance Boards Verbesserung der Bereitstellung der Montagematerialien am Band Erarbeitung von „Standard Worksheets“ und „Job Element Sheets“ für alle Montagetakte Austaktung aller Montageplätze und Training aller Mitarbeiter im neuen „Standard“ Aufbau eines Shopfloor-Boards mit allen relevanten KPIs Begleitung/Coaching der Führungskräfte am Shopfloor Ermittlung des „wahren“ Geradeauslaufes und Umsetzung der Problemlöseprozesse <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Austaktung erfolgreich umgesetzt Ausbringung auf 440 Motoren/Schicht stabil erreicht Ziel der Produktivitätssteigerung und der Auslastung übertroffen Steigerung des Geradeauslaufs > 90% Maßnahmen erarbeitet für den Roll-Out auf 2 weitere Montagelinien mit einem Einsparpotenzial von > 8 Mio.€/a <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Fehlende Akzeptanz der Umsetzung bei den FK auf dem Shopfloor Lange Beschaffungszeiten für neues Equipment: Umsetzung durch einfache Lösungen auf der Fläche Umsetzung erfolgte während des regulären Betriebes

Optimierung der Transportkosten für einen Konzern im DIY-Bereich als Gesamtverantwortlicher für die Logistik	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hornbach Baumarkt AG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> DIY <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 2,8 Mrd. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 14.000 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stetige Steigerung der Logistikkosten Geringe Effizienzsteigerung Intransparente Prozesse, unterschiedliche Prozesse in den Standorten Keine/geringe Standardisierung <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bornheim bei Landau 	<p>Rolle: Gesamtverantwortung Logistik</p> <p>Zeitraum (Dauer): 12 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: Budgetverantwortung 60 Mio. € / 350 MA</p> <p>AUFTRAG: Optimierung Transportkosten</p> <ul style="list-style-type: none"> Reduzierung der Outbound-Transporte um 650 pro Jahr und Standort Erhöhung der Frachtraumauslastung von 42 Paletten/LKW auf 50 Paletten/LKW Sicherstellung der kostenneutralen Umsetzung innerhalb der Logistikstandorte Reduzierung der Kosten > 1 Mio. € <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifizierung der Anzahl stapelfähiger Paletten Analyse der restlichen Paletten auf mögliche Herstellung von Stapelfähigkeit Aufbau KPI zur Ermittlung des Füllgrades im LKW, # Paletten, # stapelfähiger Paletten, # hergestellte stapelfähiger Paletten, Ermittlung der Verladedauer und der Dauer zur Herstellung stapelfähiger Paletten Beschaffung notwendiger Hilfsmittel zur Herstellung der Stapelfähigkeit Herstellung von stapelfähigen Paletten im Wareneingang und im Lager Pilotierung des Prozesses an einem Standort inkl. der Erfolgskontrolle Roll-Out auf die zwei weiteren Standorte <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Reduzierung der Transportkosten um 1 Mio. € Kostenneutrale Umsetzung durch Reduzierung der Verladedauer von 90 min / LKW auf < 60 min /LKW Reduzierung Personal im Warenausgang und Einsatz im Wareneingang zur Herstellung der Stapelfähigkeit Steigerung der Auslastung im LKW auf > 52 Paletten/Lkw (Volumenauslastungssteigerung von 48% auf 62%) <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Fehlende Motivation der Umsetzung durch die Führungskräfte und Mitarbeiter Messung des Projekterfolges lediglich durch manuelle Erfassung möglich Beschaffung des richtigen Equipments für die Herstellung der Stapelfähigkeit (Rahmen und Deckel) sowie die Rückführung des Leergutes aus den Märkten

Logistikoptimierung Motorenmontage für einen OEM (Automobilbranche) als Expert Lean Consultant	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> DaimlerChrysler AG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> OEM <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 151 Mrd. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 360.000 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Zu hohe Bestände in der Montage mit Reichweiten weit über zwei Tage hohe Laufwege durch übermäßige Materialmengen am Band Bandversorgung teilweise nicht sichergestellt; fehlende Transparenz über tatsächlichen Materialbedarfe keine standardisierte, getaktete Bandversorgung (nur Go-and-See-Prinzip); Platzprobleme durch ineffiziente Materialbereitstellung <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Stuttgart 	<p>Rolle: Expert Lean Consultant</p> <p>Zeitraum (Dauer): 5 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: k. A.</p> <p>AUFTRAG: Austaktung Motorenmontage</p> <ul style="list-style-type: none"> Einführung einer getakteten Bandversorgung mit Supermarktprinzip und Kanban-Steuerung Reduzierung der Reichweiten auf unter 8 Stunden Reduzierung des Flächenbedarfs für die Materialbereitstellung um 50% <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Prüfung der tatsächlichen Bedarfsmengen am Band Aufbau einer Berechnungslogik zur Bestimmung der Bestandsmengen im Supermarkt und am Band Etablierung und Stabilisierung von sieben getakteten Routen Verkleinerung der Ladungsträger; 70% der verkleinerten Ladungsträger wurden bei den Lieferanten mit verringerten Kosten bzw. kostenneutral umgestellt <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Verdopplung des Materialumschlages bei gleichzeitiger Reduzierung des Bandbestandes auf durchschnittlich zwei Stunden Erhöhung der Auslastung der Montagemitarbeiter um 5% durch u.a. verringerte Wege zur Materialbereitstellungszone Bandstillstände durch Materialversorgungsprobleme konnten um 90% reduziert werden <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Kritische Haltung der Logistik gegenüber der Umsetzung Widerstand der Montagemitarbeiter gegen Veränderungen im gewohnten Arbeitsumfeld Fehlende Akzeptanz bei den Führungskräften auf dem Shopfloor Lange Beschaffungszeiten für neues Equipment (Lösung: einfache, pragmatische Lösungen auf der Fläche) Umsetzung erfolgte während des regulären Betriebs

Aufbau und Leitung eines zentralen PMO zur strukturellen Neuausrichtung und Steuerung der Vorstandsstrategie für einen Konzern im DIY-Bereich als Gesamtverantwortlicher für die Logistik	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hornbach Baumarkt AG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> DIY <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 2,8 Mrd. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 14.000 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Viele strategische Projekte im Konzern Fehlende Transparenz für den Vorstand über laufende Initiativen Ressourcenkonflikte zwischen Projekten (insbesondere IT-Kapazitäten) Keine klare Struktur und Priorisierung unter den strategischen Projekten Unklare Verantwortlichkeiten und mangelnde Abstimmung zwischen Projekten <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bornheim bei Landau 	<p>Rolle: Gesamtverantwortung Logistik</p> <p>Zeitraum (Dauer): 13 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich:</p> <ul style="list-style-type: none"> Leitung eines PMO-Teams von 5 Mitarbeitern; Direkte Berichtslinie zum Vorstandsvorsitzenden Steuerung von 9 Projektclustern mit jeweils 2-6 Einzelprojekten (ca. 20-30 Projekte parallel) <p>AUFTRAG: Aufbau zentrales PMO zur Umsetzung der Vorstandsstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> Aufbau eines zentralen PMO zur Steuerung der Vorstandsstrategie mit folgenden Zielen: Schaffung von Transparenz über alle strategischen Projekte für den Vorstand Etablierung einer einheitlichen Governance-Struktur mit klaren Entscheidungsprozessen, Standards und Steuerungsrunden Einführung eines Projektfreigabe- und Priorisierungsprozesses (Portfoliomanagement) Auflösung von Ressourcenkonflikten (insbesondere IT-Kapazitäten) durch strukturierte Ressourcenallokation Etablierung eines regelmäßigen Reportings und Steuerungsrhythmus für den Vorstandsvorsitzenden Koordination und Strukturierung der 9 Projektcluster <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Bestandsaufnahme aller laufenden strategischen Projekte im Konzern Entwicklung eines PMO-Konzepts inkl. Governance-Struktur, Portfolio-Management und Steuerungsmodell Stufenweise Präsentation und Freigabe beim Gesamtvorstand Durchführung eines 3-Tages-Workshops mit allen Projektverantwortlichen: Neubeschreibung aller Projekte / Identifikation von Dopplungen und Abhängigkeiten Erarbeitung eines Kommunikationskonzepts für die gesamte Organisation Kick-Off-Veranstaltung mit der Belegschaft (freiwillige Projektmitarbeit) Etablierung von 9 Steuerkreisen je Projektcluster mit regelmäßigen Reporting Einführung eines Projektfreigabe- und Priorisierungsprozesses mit gestaffeltem Projektstart <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Schaffung von Transparenz und klarer Struktur für alle strategischen Projekte über den gesamten Konzern Erfolgreiche Abstimmung und Koordination aller Projekte untereinander (Eliminierung von Dopplungen und Schnittstellenproblemen) Auflösung von Ressourcenkonflikten: IT, Logistik und Merchandising unterstützen sich gegenseitig projektübergreifend Termingerechter Abschluss der Projekte durch strukturierte Steuerung und klare Priorisierung Messbarer Mehrwert fürs Gesamtunternehmen durch erfolgreiche Umsetzung der Vorstandsstrategie <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Fehlende Akzeptanz einzelner Vorstandsmitglieder, da eigene Ressort-Themen nicht mehr wie gewohnt priorisiert werden konnten Skepsis der Projektleiter gegenüber zentraler Steuerung und Aufgabe eigener Zielvorstellungen Kulturwandel von personengetriebenen Ressort-Projekten hin zu strategischer Gesamtprojektlandschaft Aufbau von Akzeptanz für zentrale PMO-Steuerung

„Fit für die Zukunft“ Konsolidierung der Lagerstrukturen für ein Unternehmen des Großhandels für Autozubehör- und -pflegeprodukte als Leiter Logistik und Supply Chain Management

Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> MTS MarkenTechnikService GmbH & Co. KG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> Großhandel mit Kraftwagenteilen, Autozubehör und verwandten Produkten <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> > 400 Mio. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 700 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Unterschiedliche Lager in mehreren Regionen Deutschlands verteilt Spezialisierung der einzelnen Lager für verschiedene Produktgruppen (Autozubehör & Fahrradersatzteile, Elektroinstallationsmaterial, Autopflegeprodukte & Autozubehör, Fahrräder) Bündelung von Kundenaufträgen lediglich durch Mehrkosten und verlängerter Lieferzeit realisierbar Hohe Kosten für die Bestandsführung, Doppelung von Beständen, Koordination der Kundenaufträge <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Rülzheim 	<p>Rolle: Leiter Logistik und Supply Chain Management</p> <p>Zeitraum (Dauer): 12 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: Gesamtverantwortung für die Logistik und den operativen Einkauf</p> <p>AUFTRAG: Konsolidierung der Lagerstrukturen: Lager 5→1 – Zentralisierung für die Zukunft</p> <ul style="list-style-type: none"> Bündelung der Lagerstrukturen auf 1 zentrales Lager mit vorgeschalteten Flex-Hub Reduzierung der Kosten um 1 Mio. € Reduzierung der Bestände um 15% und der doppelten Lagerhaltung um 100% <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse der Logistikkosten je Standort, der Bestände und der Auftragsstruktur der Kunden Kalkulation der notwendigen Lager- und Umschlagsflächen Abschätzung der Logistikkosten für einen Neubau sowie für die Miete eines Standortes inkl. des FlexHubs Centre-of-Gravity-Analyse zur Ermittlung des besten Ortes für einen ggf. neuen Standort Konzeptentwicklung für die Umsetzung Rechnen des Business Cases <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzept erfolgreich entwickelt mit dem dazugehörigen Standort Potenzial von 1,5 Mio.€ in der Reduktion der Kosten Reduzierung der Bestände um > 15% Bündelung von Aufträgen zu den Kunden und damit verbundene Einsparung in den Outbound-Kosten im 2-stelligen Prozentbereich <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Geschäftsführung traute den Zahlen nicht Logistikdienstleister stellten notwendige Zahlen nur widerwillig bereit Einsatz eines externen Partners für die Centre-of-Gravity Analyse notwendig Internes Zahlenmaterial lag nicht gesammelt vor

Konsolidierung aller kaufmännischen Bereiche eines Konzernunternehmens in der Entsorgungsbranche als Alleingeschäftsführer	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> ALBA Baden-Württemberg <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entsorgungsbranche <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> > 200 Mio. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.300 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> 5 Gesellschaften sind unter einem Dach verbunden Kfm. Bereiche gibt es in den jeweiligen dezentralen Gesellschaften, teilweise doppelt ausgebaut Fehlende Transparenz in den Prozessen, tws. mehrfache Teams die dieselben Dinge machen Keine Standardisierung von Prozessen Fehlender Austausch zw. den Einheiten Aufgrund der jeweiligen Teamgrößen sind keine Effizienzeffekte möglich <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Waiblingen 	<p>Rolle: Alleingeschäftsführer einer Gesellschaft</p> <p>Zeitraum (Dauer): 18 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: Vollständige Verantwortung für Budget, Kosten, Ergebnis Umsatz: 60 Mio. €, 160 MA</p> <p>AUFTRAG: Konsolidierung der kfm. Bereiche</p> <ul style="list-style-type: none"> Aufbau einer gesellschaftsübergreifenden Teamstruktur für Vertrieb, Auftragsannahme, Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung, Forderungsmanagement Reduzierung von Blindverlusten innerhalb der einzelnen Teameinheiten Konsolidierung der Teamstrukturen Zentralisierung der Abläufe und Schaffung gesellschaftsübergreifender Teamstrukturen Standardisierung der Arbeitsabläufe <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifikation der Schwachstellen Aufbau einer Zielstruktur Abstimmung mit Betriebsrat hinsichtlich der gesellschaftsübergreifenden Zusammenarbeit Festlegung der Teamstruktur und Information der Belegschaften Austausch der neu geschaffenen Teams und Festlegung der jeweiligen Tätigkeiten Standardisierung der Arbeitsprozesse <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Neu geformte Teamstruktur Standardisierung der Arbeitsprozesse Steigerung der Effizienz > 10 % Reduzierung des Personals um 15% Reduzierung der Fehlstände um > 5% Reduzierung der Außenstände um 10 Mio. € <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Fehlende Akzeptanz in den dezentralen Einheiten wie auch bei den Führungskräften Stilblüten in der Ausführung der einzelnen Prozesse Dezentrale Struktur erschweren den Know-How-Transfer MA gleicher Tätigkeiten kennen sich nicht/kaum

Digitalisierung der Lieferketten für ein Unternehmen des Großhandels für Autozubehör- und -pflegeprodukte als Leiter Logistik und Supply Chain Management

Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> MTS MarkenTechnikService GmbH & Co. KG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> Großhandel mit Kraftwagenteilen, Autozubehör und verwandten Produkten <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> > 400 Mio. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 700 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Fehlende Transparenz über den Status von Bestellungen sowie der damit verbundenen Lieferstatus Hohe Anzahl an Fehlteilen in der Belieferung der B2B Kunden Ermittlung der Logistikkosten im Forecast nicht/schwer möglich, daraus fehlende/schlechte Kalkulation der Produktkosten sowie der dazugehörigen Marge <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Rülzheim 	<p>Rolle: Leiter Logistik und Supply Chain Management</p> <p>Zeitraum (Dauer): 12 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: Gesamtverantwortung für die Logistik und den operativen Einkauf</p> <p>AUFTRAG: Aufbau einer digitalen Lieferkettensteuerung</p> <ul style="list-style-type: none"> Bestandreduzierung in der Bestellung und Belieferung aus Fernost Sicherstellen eines transparenten Prozesses von der Bestellauslösung über die Produktion, Fertigmeldung, Bereit zum Verschiffen, Tracking der Container bis zum Zielort und der Entladung Reduzierung der Durchlaufzeiten Schaffung der Aussagefähigkeit über die Bestände im Lager, dem Zulauf und somit Vorhersagegenauigkeit über die Lieferperformance Austausch aller notwendigen Dokumente inkl. Lieferpapiere sowie Rechnungsfluss <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifikation der Schwachstellen im gesamten Prozessablauf Erstellung eines Lastenheftes für eine möglichen Tool Recherche und Auswahl eines geeigneten Tools am Markt Einführung des Systems mit allen Prozessbeteiligten (Disposition, Einkauf, Hersteller, Carrier und den Logistikdienstleistern/3PL) <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Erfolgreiche Einführung eines digitalen Lieferkettenmanagements Reduzierung der Fehlteile um > 50% Schaffung von Transparenz über die gesamte Supply Chain <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Viele Excellisten und Emailverkehr zwischen allen Prozessbeteiligten Je nach Warengruppe unterschiedliche Herangehensweisen bei der Disposition und der Steuerung der Supply Chain Internationale Kommunikation

Schaffung eines Hub-and-Spoke-Netzes im Pharmagroßhandel für Deutschland als Geschäftsleiter Betrieb und Logistik	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co KG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Großhandel Pharma <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ > 9 Mrd. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ca. 3.500 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hohe Kosten innerhalb der Logistik aufgrund von hohen Beständen im Langsamdreherbereich sowie durch hohe Aufwände im Wareneingang ▪ Hohe Preisnachlässe im Einkauf durch Skaleneffekte in der Beschaffung ▪ Notwendigkeit der Erweiterung von Lagerkapazitäten um Lieferfähigkeit sicher zu stellen <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mannheim ▪ 	<p>Rolle: Geschäftsleitung Deutschland Betrieb und Logistik</p> <p>Zeitraum (Dauer): 12 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich:</p> <p>Gesamtverantwortung für den Betrieb und die Logistik</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Budgetverantwortung von 200 Mio. € ▪ Personalverantwortung für 2.500 Mitarbeiter ▪ 20 Standorte deutschlandweit <p>AUFTRAG: Steigerung der Lieferfähigkeit bei gleichzeitiger Reduzierung der Bestände</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Steigerung der Lieferfähigkeit von 78% auf > 92% ▪ Reduzierung der Bestände im Langsamdreherbereich um > 50% ▪ Steigerung der Produktivität im Wareneingang sowie der Verräumung <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse der Bestände nach Artikel, Drehhäufigkeit, Gängigkeit, Standort, Bestandwert je Klasse ▪ Erstellung eines Konzeptes für ein Hub-and-Spoke-Netz, Ermittlung eines Optimums bestehend aus 4 Hauptstandorten und je 4 angehängte Satelliten ▪ Prüfung Absätze im neuen Verbund je Artikel, Artikelgruppe, Gängigkeitsklasse ▪ Ermittlung des Einsparpotenzials im Wareneingang und der Verräumung sowie des Bestandwertes <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reduzierung des Working Capital von 650 Mio. € auf < 500 Mio.€ - weitere Potenziale identifiziert ▪ Reduzierung der Arbeitslast im Wareneingang sowie in der Verräumung um mehr als 20% ▪ Steigerung der Lieferfähigkeit nach Umsetzung > 93% ▪ Reduzierung des Gesamtbestandes um mehr als 20% - im Langsamdreherbereich um > 70% <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschäftsbereich Einkauf wollte die Umsetzung nicht ▪ Allokation der Bestände musste verändert werden auf die neuen Absätze je Standort ▪ Standorte wolle flächenmäßig wachsen, was nun nicht mehr notwendig wurde / im Gegenteil: einige Standorte hatten mehr Platz bzw. freie Stellflächen ▪ Überprüfung des neuen Netzwerkes mit Hilfe eines Beraters wurde verweigert

Optimierung der Gesamtproduktion bei einem namhaften Rasierklingenproduzenten als Senior Expert Consultant	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> Wilkinson Sword <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> Personal Care <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 230 Mio. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 600 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hoher Kostendruck vom Markt Schlecht gewartete Maschinen und lange Rüstzeiten Lange Durchlaufzeiten in der Produktion Hohe Spezialisierung in der Fertigungstechnik Geringe Reaktionsfähigkeit bei Veränderungen am Markt <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Solingen 	<p>Rolle: Senior Expert Consultant</p> <p>Zeitraum (Dauer): 12 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: k. A.</p> <p>AUFTRAG: Optimierung der Gesamtproduktion</p> <ul style="list-style-type: none"> Reduzierung der Durchlaufzeiten um 10% Steigerung der Anlagenverfügbarkeit von 60% auf > 75% Ermittlung eines Kostensenkungspotenzials Standardisierung der Ersatzteilbevorratung in der Instandhaltung <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Durchführung einer Wertstromanalyse und Definition des sog. „Nordsterns“ Aufbau eines Umsetzungsplanes Einführung und Umsetzung schnelles Rüsten an ausgewählten Anlagen in der Produktion (Kunststoffspritzguss, Montage, Verpackung, Klingenfertigung) Konzepterstellung zum Thema Total Productive Maintenance (TPM), Ermittlung der notwendigen Kennzahlen, Umsetzung an ausgewählten Anlagen (Kunststoffspritzguss) Qualifizierung der Führungskräfte und Mitarbeiter auf die neuen Methoden, Werkzeuge und dem notwendigen Controlling am Shopfloor <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Einsparung von > 1 Mio. € in der Fertigung von Wechselklingen Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit > 85% Etablierung TPM Standardisierung der Ersatzteilbevorratung, Reduzierung des Working Capitals Reduzierung der Durchlaufzeit um > 20% <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Stark ausgelegtes Unternehmen auf spezielle Fertigungstechnik Hohe Technikaffinität bei der Geschäftsführung und der Belegschaft Geringe Ausprägung bei der Optimierung von Abläufen zwischen und innerhalb der Abteilungen

Umsetzung eines Produktionssystems bei einem Maschinenbauunternehmen für Zerspanungstechnik als Senior Consultant	
Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> GROB Werke <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> KMU <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> Maschinenbau <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 850 Mio. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 3.000 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Lange Lieferzeiten Inselfertigung Wenig abgestimmte Prozesse zwischen den verschiedenen Fertigungsbereichen Hohe Bestände von Halbfertig- sowie Maschinenteilen Hoher Abstimmungsaufwand zwischen den verschiedenen Abteilungen (Vertrieb, Entwicklung, Konstruktion, Fertigung, Lackiererei, Montage und Auslieferung) Häufige verspätete Lieferung der Maschinen und Anlagen an die Kunden <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Mindelheim 	<p>Rolle: Senior Consultant</p> <p>Zeitraum (Dauer): 24 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: k. A.</p> <p>AUFTRAG: Einführung eines Produktionssystems</p> <ul style="list-style-type: none"> Gemeinsame Entwicklung eines individuellen Produktionssystems für das Unternehmen Durchführung von Workshop zur Umsetzung einer aufeinander abgestimmten Fließfertigung und -montage Ausbildung von KVP-Trainern Einführung eines getakteten Angebotserstellungsprozess Einführung eines Produktentwicklungsprozesses Anpassung der Logistik und Steuerung des Fabrikbetriebes Einführung TPM und schnelles Rüsten Etablierung Shopfloor-Management <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Durchführung von Pilotworkshops in den Bereichen Vormontage und Fertigung Qualifizierung der Führungskräfte und Mitarbeiter Erarbeitung eines individuellen Produktionssystems Umsetzung von Schwerpunktmaßnahmen in der Fertigung, Vormontage, Montage und Abnahme Aufbau eines Produktentwicklungsprozesses <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Reduzierung der Durchlaufzeiten > 50% Steigerung der Produktivitäten um > 30% Reduzierung der Fertigungsstillstände um > 15% Reduzierung des WIP um mehr als 30% Standardisierung des Angebotserstellungsprozesses und Reduzierung der Durchlaufzeit von mehr als 50% Standardisierter PEP eingeführt für die Entwicklung und Konstruktion Shopfloor-Management eingeführt und u.a. dadurch Reduzierung von Fehlteilen um > 60% <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Maschinenbauunternehmen welches vor allem auf Kommunikation via Email Wert legt Geringes Verständnis für die Umsetzung Hoher Widerstand bei der Umsetzung im Führungskreis

Reorganisation der kfm. Abläufe in der Logistik für einen Konzern im DIY-Bereich als Gesamtverantwortlicher für die Logistik

Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hornbach Baumarkt AG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> DIY <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 2,8 Mrd. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 14.000 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Geringe Performance bei der Auftragsbearbeitung Unterschiedliche Produktivitäten zwischen den Standorten Hohe Volatilität in der Abwicklung der Prozesse über die Standorte Schlechter Servicegrad ggü. Lieferanten und Kunden Geringe Veränderungsbereitschaft der Prozessbeteiligten Keine/geringe Standardisierung <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bornheim bei Landau 	<p>Rolle: Gesamtverantwortung Logistik</p> <p>Zeitraum (Dauer): 9 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: Budgetverantwortung 60 Mio. € / 350 MA</p> <p>AUFTRAG: Standardisierung der kfm. Abläufe innerhalb der Logistik</p> <ul style="list-style-type: none"> Standardisierung der Prozessabläufe über alle Standorte Steigerung der Produktivität um mehr als 15% Etablierung einer Gesamtprozesskette mit verlässlicher Abarbeitung der Aufgaben bis zum Tagesabschluss Reorganisation des Check-In- und Check-Outprozesses Sicherstellung einer Abfertigungsdauer von LKW-Anmeldung bis -Abmeldung von < 2h Reduktion der Kosten für Vertragsstrafen von >120T€/Jahr und Standort auf < 20T€/Jahr und Standort Schaffung von stabilen Planungsprozessen für die Wareneingangsplanung des Folgetages <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse der Prozesse in allen Standorten und Definition eines Soll-Prozesses Pilotierung des Soll-Prozesses an einem Standort und Beschreibung der Prozessstandards Qualifizierung der Mitarbeiter in den weiteren Standorten auf den Soll-Prozess Umsetzung und Stabilisierung des Soll-Prozesses <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Reduzierung der Kosten für Vertragsstrafen auf < 25T€/Jahr und Standort Steigerung der Effizienz in den Prozessen > 25% Etablierung eines standardisierten und stabilen Prozessablaufes als Grundlage für die Wareneingangssteuerung sowie der Mitarbeiterplanung für den Folgetag <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Hoher Widerstand bei der Analyse der Ist-Prozesse bei den Führungskräften und Mitarbeiter Prozesse lediglich auf der obersten Bezeichnungsebene identisch, darunter lokale Lösungen über Jahre dezentral entwickelt Hohes Frustrationspotenzial bei den Mitarbeitern Geringe Aussagekraft der vorhandenen Kennzahlen Keine verlässliche Planung für den Wareneingangsprozess Zuweisung von Fehlern zwischen den Bereichen und wenig Vertrauen unter den Mitarbeitern zwischen den Bereichen

Reorganisation des Logistik-Kundenservice für die Marktorganisation bei einem Konzern im DIY-Bereich als Gesamtverantwortlicher für die Logistik

Der Auftraggeber (der Arbeitgeber)	Das Mandat (die Aufgabe)
<p>Unternehmensname:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hornbach Baumarkt AG <p>Unternehmenstyp:</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzern <p>Branche:</p> <ul style="list-style-type: none"> DIY <p>Umsatz:</p> <ul style="list-style-type: none"> 2,8 Mrd. € <p>Mitarbeiterzahl:</p> <ul style="list-style-type: none"> 14.000 <p>Situation:</p> <ul style="list-style-type: none"> Schlechter Servicegrad ggü. Lieferanten und Kunden Geringe Veränderungsbereitschaft der Prozessbeteiligten Keine/geringe Standardisierung über Standorte hinweg Kopfmonopole in der Abwicklung der Prozesse Keine verlässlichen Aussagen auf Marktanfragen und der dazugehörigen Dauer der Problemlösung <p>Unternehmenssitz:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bornheim bei Landau 	<p>Rolle: Gesamtverantwortung Logistik</p> <p>Zeitraum (Dauer): 9 Monate</p> <p>Verantwortungsbereich: Budgetverantwortung 60 Mio. € / 350 MA</p> <p>AUFTRAG: Aufbau eines zentralen Kundenservice-Team Logistik</p> <ul style="list-style-type: none"> Zentralisierung des Logistikkundenservice Aufbau eines First-/Second- und Third-Levelsupports inkl. Eskalationsstufen und Definition der dazugehörigen Service-Levels Standardisierung der Prozessabläufe Reduzierung der Reaktionszeiten auf Markt- und Lieferantenanfragen auf < 2h inkl. der dazugehörigen Problemlösung im First- und Second-Levelsupports Etablierung einer neuen Telefonanlage und eines Ticketsystems zur Anfragenerfassung und Problemlösung Reduzierung des eingesetzten Personals von 10 auf 8 Mitarbeiter <p>MASSNAHMEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse der Prozesse in allen Standorten und Definition eines Soll-Prozesses Etablierung eines Kundenservice-Teams an einem Standort Qualifizierung der Mitarbeiter auf den Soll-Prozess Aufbau eines Ticketsystems zur Erfassung der Anfragen sowie der Umsetzung der Telefonanlage Beschreibung der Prozessabläufe und Standards in Standardarbeitsblättern Aufbau einer Kommunikationsstruktur zwischen Logistik-Kundenservice-Team und den Bereichen der operativen Logistik in allen Standorten Einführung eines Tracking- und Eskalationsprozesses in der Problemlösung von Markt- und Lieferantenanfragen <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> Reduzierung des Personals für den Logistik-Kundenservice auf 7 Mitarbeiter Bearbeitung und Beantwortung von > 90% der Anfragen innerhalb von 2h (First-/Second-Level) Schaffung von großem Vertrauen in die Logistik durch die Marktorganisation und die Lieferanten Hohe, schnelle und verlässliche Aussagefähigkeit bei Anfragen Etablierung eines standardisierten und stabilen Prozessablaufes <p>BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Hoher Widerstand bei der Analyse der Ist-Prozesse bei den Führungskräften und Mitarbeiter Dezentrale Lösungen in den Standorten Hohes Frustrationspotenzial bei dem Marktpersonal und den Lieferanten

Beruflicher Werdegang

2023 - 2025	
ALBA Europe Holding plc & Co. KG	
Einer der führenden Recycling- und Umweltdienstleister sowie Rohstoffversorger in Europa. Mit insgesamt rund 5.400 Mitarbeitern wird ein Umsatz von 1,35 Mrd. € erwirtschaftet.	
01/2023-10/2025	<p>Allein-Geschäftsführer der ALBA Nordbaden GmbH</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ P&L Verantwortung ▪ Umsatz: ca. 30 Mio. € ▪ EBITDA: 4 Mio. € ▪ Personalverantwortung für ca. 200 Mitarbeiter <p>Schwerpunktaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leitung der gesamten Gesellschaft bei voller P&L Verantwortung ▪ Optimierung aller betrieblichen, operativen und administrativen Prozesse ▪ Entwicklung von 3 Standorten und Ausbau des Leistungsportfolios <p>Erfolge:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausbau des Kundenstamms im Entsorgungsmarkt ▪ Steigerung der Produktivität in der Logistik durch Implementierung einer Forecast-Systematik ▪ Ausweitung des Produktportfolios von Ersatzbrennstoffen für die Zementindustrie
2021 - 2022	
MTS MarkenTechnikService GmbH & Co. KG, Rülzheim	
Markenhersteller und (Groß-) Händler der Marken Fischer (E-Bikes), Nigrin (Autopflegeprodukte), Car-trend (Autozubehör) und Unitec (Elektrozubehör). Mit 700 Mitarbeitern wird in Europa ein Umsatz von 400 Mio. € erzielt.	
03/2021 – 12/2022	<p>Chief Operations & Supply Chain Officer (Mitglied des erweiterten Geschäftsführungskreises)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Budgetverantwortung von 35 Mio. € ▪ Personalverantwortung für 250 Mitarbeiter <p>Schwerpunktaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leitung der gesamten operativen Logistik sowie des Supply Chain Managements (Im- und Export) und des unternehmensweiten Prozessmanagements ▪ Neuausrichtung des logistischen Netzwerkes und Konsolidierung der Netzwerkstruktur ▪ Verbesserung der Supply Chain und der Reduzierung des Net-Working-Capitals <p>Erfolge:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau eines Logistikcontrollings zur Schaffung von Transparenz ▪ Erarbeitung einer Logistikstrategie 2023 und dem damit verbundenen Start der Umsetzung ▪ Vorbereitung der Einführung eines neuen Lagerverwaltungssystems
2019 - 2020	
PHOENIX Pharmahandel GmbH & Co. KG, Mannheim	
Größter pharmazeutischer Großhändler in Deutschland mit 20 Vertriebszentren und Marktführer mit einem Marktanteil von rund 28 %. Europaweit einer der führenden Gesundheitsdienstleister, 30 Mrd. € Umsatz und 38.000 Mitarbeiter.	
04/2019 -10/2020	<p>Geschäftsleitung Deutschland Betrieb und Logistik (Prokurist)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Budgetverantwortung von 200 Mio. € ▪ Personalverantwortung für 2.500 Mitarbeiter <p>Schwerpunktaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leitung der gesamten operativen Logistik inkl. des Qualitätsmanagements und des Kundenservice-Centers ▪ Sicherstellung der Just-in-time-Belieferung von über 14.000 Apotheken ▪ Strategische Neuausrichtung der betrieblichen Organisation ▪ Steigerung der Produktivität durch Optimierung der Logistikstrukturen <p>Erfolge:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens zum Ausbau der Kostenführerschaft ▪ Konzept zur Reduzierung des Net Working Capitals um 20 % sowie Steigerung der Produktivität um 10 % bei gleichzeitiger Steigerung der Lieferfähigkeit

2011 - 2019	
Hornbach Baumarkt AG, Bornheim bei Landau (Pfalz)	
Mit 156 Bau- und Gartenmärkten in neun Ländern der EU ist die Hornbach Baumarkt AG drittgrößter Betreiber von DIY-Märkten in Deutschland und der fünftgrößte in Europa; 4 Mrd. € Umsatz und 17.000 Mitarbeiter.	
11/2016 – 03/2019	<p>Leiter Konzernlogistik Betriebe (Prokurist) und Geschäftsführer Logistikstandort Österreich</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Budgetverantwortung von 95 Mio. € ▪ Personalverantwortung für bis zu 750 Mitarbeiter <p>Schwerpunktaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sicherstellung der B2B-Belieferung von über 150 Verkaufsniederlassungen in neun Ländern ▪ Leitung der gesamten operativen Konzernlogistik an neun Distributions-zentren ▪ Geschäftsführer des Logistikstandortes in Österreich ▪ Aufbau und Leitung eines Fulfillment Centers für die Endkundenbelieferung (B2C-Online-Kanal) ▪ Entwicklung und Einführung eines agilen Interconnected-Retail-Logistiknetzwerkes <p>Erfolge:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reorganisation und Ausbau des logistischen Netzes zur wirtschaftlichen Belieferung der Märkte ▪ Aufbau eines Fulfillment Centers für die Endkundenbelieferung von E-Commerce-Bestellungen, Schaffung der Rahmenbedingungen für einen wirtschaftlichen Betrieb und Einbindung in das Netzwerk für das Endkundengeschäft, Steigerung der jährlichen Produktivität um 5 % sowie Steigerung des Auslieferungsvolumens um 7 % p. a. ▪ Einführung eines neuen Lagerverwaltungssystems über alle Logistikstandorte im Konzern, Umsetzung der notwendigen Prozesse innerhalb der Organisation sowie Befähigung der Lieferanten zur Umsetzung ▪ Transformierung der Logistikstrukturen und Digitalisierung aller Prozessketten im gesamten Konzern zur Realisierung eines schlanken agilen Interconnected-Retail-Logistiknetzwerks ▪ Steigerung der Produktivität um 10 % p. a. sowie Reduzierung der Kosten um 1 Mio. € p. a. ▪ Etablierung eines Qualitätsmanagementsystems (DIN ISO 2859)
05/2011 – 10/2016	<p>Leiter Logistikzentren und Logistikprojektmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Budgetverantwortung von 60 Mio. € ▪ Personalverantwortung für 350 Mitarbeiter <p>Schwerpunktaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leitung von drei Distributionszentren ▪ Entwicklung und Umsetzung einer agilen Ablauf- und Aufbauorganisation ▪ Standardisierung der Prozessabläufe über alle Distributionszentren ▪ Steigerung der Produktivität zur Gewährleistung eines wirtschaftlichen Betriebs ▪ Reorganisation und Ausbau des logistischen Netzes zur wirtschaftlichen Belieferung der Märkte <p>Erfolge:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erhöhung des Füllgrades der Outbound-Transporte um mehr als 20 %, dadurch Senkung der Transportkosten von mehr als 1 Mio. € p. a. ▪ Etablierung eines KPI-basierten Logistikcontrollings als Konzernstandard zur Sicherstellung der notwendigen Transparenz für die Prozessverbesserung mit dem Ergebnis einer 8%igen Steigerung der Produktivität ▪ Aufbau eines Importlagers zur Abwicklung aller Containerzuläufe aus Fernost und dem damit verbundenen Replenishment in die Distributions-zentren ▪ Einführung des Shopfloor-Managements in den Logistikstandorten und Umsetzung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses über alle Prozesse innerhalb aller Standorte ▪ Substanzielle Steigerung der Produktivität und Senkung der Kosten um 0,5 Mio. € p. a. bei gleichzeitiger Steigerung der Warenbewegung um 10 % p.a.

2006 - 2011	
Porsche Consulting GmbH, Bietigheim-Bissingen	
Weltweit tätige Managementberatungsgesellschaft mit 260 MA in 2011 an Standorten in Stuttgart, Mailand, São Paulo u. Atlanta, unterstützt Klienten bei Umsetzung von Lean-Transformationsstrategien.	
02/2008 – 04/2011	<p>Manager im Geschäftsbereich Porsche Akademie</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verantwortlich für die Akquisition und Leitung von Beratungsprojekten bei mittelständischen Unternehmen mit einem Beratungsumsatzvolumen von bis zu 2 Mio. € <p>Schwerpunktaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse der bestehenden Fertigungs- und Prozessorganisation im Hinblick auf Lean-Production/-Management ▪ Ableitung der notwendigen Handlungsbedarfe und kritischen Erfolgsfaktoren ▪ Abstimmung der Restrukturierungsmerkmale mit der Geschäftsleitung ▪ Qualifizierung und Coaching des Top-Managements während des Restrukturierungsprozesses ▪ Ableiten und Abstimmung von Folgemaßnahmen zur Stabilisierung der eingeleiteten Maßnahmen <p>Erfolge (Auszug):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Etablierung eines Shopfloor-Managements bei einem DIY-Handelsunternehmen, Steigerung der Umsetzungsgeschwindigkeit von Verbesserungsaktivitäten sowie der Steigerung des Umsatzes um bis zu 20 % ▪ Unterstützung der Einführung eines Produktionssystems bei einem Hersteller von Rasierklingen, Senkung der Kosten von über 1 Mio. € und Reduzierung der Durchlaufzeit um 20 %
10/2006 – 01/2008	<p>Senior Berater im Geschäftsbereich Porsche Akademie</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Beratung von mittelständischen Unternehmen zur Umsetzung von Lean-Production <p>Schwerpunktaufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leitung von Projektteams bei Klienten, Durchführung von Projekten und Workshops bei Klienten zur Umsetzung der Lean-Prinzipien <p>Erfolge (Auszug):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau eines Produktionssystems bei einem namhaften Werkzeugmaschinenhersteller mit dem Ergebnis der Steigerung der Produktivität um 30 % bei gleichzeitiger Reduzierung der Durchlaufzeit um mehr als 50 %, Ausgestalten und Einführen von TPM (Total Productive Maintenance), Restrukturierung der Ablauforganisation über die gesamte Prozesskette, Anpassen der Logistik und Steuerung in der Fabrik zur Reduzierung der Durchlaufzeiten und Erhöhung der Teileverfügbarkeit, Einführen eines getakteten Angebotserstellungsprozesses sowie Etablieren eines Produktentwicklungsprozesses mit Meilensteinplänen ▪ Umsetzen der Just-in-time-Prinzipien bei einem Instandhaltungsunternehmen von schienenengebundenen Fahrzeugen mit einem Einsparpotenzial von über 50.000 Fertigungsstunden p.a.

1998 - 2006	
DaimlerChrysler AG, Stuttgart	
Führender Automobil- und Nutzfahrzeugkonzern im Premium- und Luxusfahrzeugsegment für den internationalen Markt; 151,6 Mrd. € Umsatz und 360.000 Mitarbeiter weltweit.	
07/2003 – 09/2006	Lean-Experte Mercedes-Benz Produktionssystem (MPS) <ul style="list-style-type: none"> Inhouse-Berater im zentralen Vorstandsbereich Mercedes-Benz Car Group / Production (MCG/P) zur Optimierung von Produktionsbereichen in allen deutschen Werken Schwerpunktaufgaben: <ul style="list-style-type: none"> Akquise von Projekten innerhalb der MCG/P Durchführung von Projekten zur Effizienzsteigerung in der Produktion und Produktionsplanung Durchführung von Trainings im Rahmen der 1-jährigen Ausbildung von internen Lean-Experten Maßgebliche Beteiligung an Projekten mit hohem, realisierten Einsparungen (Auszug) <ul style="list-style-type: none"> Austattung Motorenmontage u. Umsetzung standardisierter Arbeit, Produktivitätssteigerung v. 13 % Logistikoptimierung in der Motorenmontage: Etablierung eines getakteten Routenverkehrs mit KANBAN-Steuerung, Reduzierung der Bandstillstände > 90 % bei gleichzeitiger Steigerung der Produktivität um 5 % Unterstützung in der Einführung Shopfloor-Management in der V-Motorenmontage, Steigerung des Geradeauslaufs um 20 %, Einführung der Methoden und Werkzeuge des Shopfloor-Managements, Unterstützung zur Erreichung von Platz 2 in der Auszeichnung „Fabrik des Jahres 2006“ Losgrößenreduktion an einer Großteiltransferpresse: Reduzierung der Rüstzeiten um bis zu 70 % und Planung des Rollouts für das Presswerk zur Reduzierung der Umlaufbestände sowie der Lagerkapazitäten, dadurch Aufzeigung eines Gesamtsparpotenzials von mehreren Mio. € p. a.
09/2001 – 06/2003	Verbesserungsmanager im Werk Berlin und Inhouse-Projekt- und KVP-Manager <ul style="list-style-type: none"> Methodische Weiterentwicklung des MPS für das Werk, Controlling der MPS-Umsetzung auf Werks-ebene, Konzeptionierung und Durchführung von MPS-Schulungen Durchführung von Wertstromanalysen und -designs, Unterstützung von MPS-Expertenprojekten zur Optimierung von Produktionsbereichen
09/1999 – 08/2001	Trainer Arbeitspolitik (Prozessbegleiter) und Prozessberater für Führungskräfte und Mitarbeiter <ul style="list-style-type: none"> Prozessberater der Führungskräfte zur Einführung von Gruppenarbeit und eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses im Produktionsleistungscenter Motoren, Teile, Recycling
10/1998 – 08/1999	Einstieg als Trainee (Nachwuchsgruppe) im Werk Berlin

Studium und Schule

1992 - 1998	Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen <ul style="list-style-type: none"> Maschinenbau-Studium Abschluss: Diplom-Ingenieur (Note: gut)
1982 - 1991	Otto-Hahn-Gymnasium, Monheim am Rhein <ul style="list-style-type: none"> Abschluss: Abitur (Note: gut)

Fremdsprache

Englisch	Verhandlungssicher
----------	--------------------

Zusatzqualifikationen

- Zertifizierter Businesscoach
- Six Sigma Green Belt
- Lean Experte
- Refa-Grundausbildung

Persönliches

- Geboren am 25. August 1971 in Düsseldorf, in fester Beziehung lebend, 2 Kinder (19, 22 Jahre)
- Familie, Golf, Segeln

Bernhard Dieckmann

Dipl.-Ing. | Interim Executive - Business Process Consultant - Coach

+49 (0) 176 55 66 44 70 | An der Römerstrasse 9 | D-76764 Rheinzabern
 kontakt@bernhard-dieckmann.de | www.bernhard-dieckmann.de