

Curriculum Vitae

Matthias Gundermann

Raidinger Straße 29

81377 München

+49 160 90164234

m.gundermann@mg-projects.eu

www.mg-projects.eu

Skype: matthias.gundermann

Alter: 65

LinkedIn: <https://de.linkedin.com/in/matthias-gundermann-9379b745>



Turn-around Manager China/Asien

- Sicherung des Geschäftsmodells, Stabilisierung von Umsatzes und Gewinn, Integration der lokalen Gesellschaft in Asien/China in die internationale Organisation der deutschen Muttergesellschaft.
- Erfolgreicher Turn-around mit Fokus auf Vertrieb, Finanzen, Produktion, Supply Chain.
- Optimierung der Sales Strategie, Intensivierung der Kundenorientierung, Verbesserung der Effizienz.
- Wettbewerbsfähigkeit verbessern durch Optimierung von Zielen und KPIs, Lean Management und Kostenprogrammen. Sicherung der Profitabilität durch ergebnisorientierte Priorisierung.
- Optimierung von Geschäftsprozessen, Finanzierung, Cashflow, Assets, Bestände, Risiko-management und Reporting.
- Erfolgreiche Leitung von Projekten zur Verbesserung von Make-or-buy Entscheidungen, ERP, CRM und Key-account Management.
- Hohe interkulturelle Akzeptanz, spürbare Verbesserung von Motivation und Loyalität der Mitarbeiter. Reiche Expertise in der Rekrutierung von lokalen Managern und Experten.
- Branchen: Maschinenbau, Elektrotechnik, Elektronik, Weiße Ware, Erneuerbare Energien.

Berufliche Highlights

- 25 Jahre Managementenerfahrung in technischen und kaufmännischen Aufgaben.
- 10 Jahre CEO/CFO/CTO in Turn-around and Gründung in Asien/China für OEMs und mittelständische Unternehmen.
- 8 Jahre Aufbau und Leitung von PMOs in Produktion, R&D und Supply-chain.

Für einen ersten persönlichen Eindruck, ein 90 Sekunden Video: <https://youtu.be/TMzR915sjcY>

Persönliches Profil

- Fließend in Deutsch, Englisch und Französisch, Grundkenntnisse Chinesisch und Spanisch
- Stark interessiert an asiatischen Kulturen und interkulturellem Management
- Mitglied in der Deutsch-Philippinischen Industrie- und Handelskammer
- PMP Zertifizierung, Project Management Institute (PMI), USA
- Schwimmen, Tauchen (Tauchlehrer), Badminton, Reisen

Interim Mandate und Projekte (2004 – 2024)

General Manager, Turn-around Vertriebsgesellschaft, China

07/2023 – 04//2024

Die Basler AG (WKN: 510200) ist einer der Weltmarktführer für hoch performante Computer Vision Produkte. Basler entwickelt, produziert und vertreibt weltweit Produkte und Lösungen für zahlreiche Industrien wie Fabrikautomatisierung, Halbleiter, medizinisches Gerät und intelligente Verkehrssysteme. Kernprodukte sind 2D und 3D Kameras, Embedded Vision Products und Software für die Bildverarbeitung. Basler Vision Technology (Beijing) Co. Inc. ist die Vertriebsgesellschaft für den chinesischen Markt mit Niederlassungen in 5 Städten, Umsatz 40 mio. EUR, 100 Mitarbeiter. (www.baslerweb.com)

Nach massivem Personalabbau incl. GM musste die Belegschaft wie die Gesellschaft in China stabilisiert werden. Es waren Kostenreduktionen, Verbesserungen der Geschäftsprozesse, Neuaufstellung des CRM und Straffung des Reporting des Salesteams notwendig.

- Neuaufstellung der Organisation und Verantwortungen.
- Systematische Klassifizierung der Produkte, Distributoren, Läger, Bestände und Services.
- Revitalisierung der Nutzung von Salesforce.
- Rekrutierung in kritischen Bereichen: Sales Director, Finanz Direktor, MarCom, Channelmanager, Controlling, Legal.
- Regionalbüros in neue Offices umgezogen, Reduzierung der Mietkosten 50%.
- Umzug des Lagers von Beijing nach Suzhou.
- Neustart des Global-Sourcing in China für die Basler Gruppe.
- Überarbeitung der Mitarbeiterevaluierungen und KPIs.

General Manager, Aufbau Brennstoffzelle GenSet Company, Philippinen

01/2021 - 08/2022

Advent Technologies Holdings, Inc. (NASDAQ: ADN) ist einer der Weltmarktführer für Brennstoffzellen. Advent Green Energy Philippines Inc. ist eine 100% Tochter der Advent A/S (DK), einer 100% Tochter von Advent in den USA Advent Philippines installiert und wartet Brennstoffzellensysteme die als Back-up Versorgung für Mobilfunksendeanlagen dienen und Dieselgeneratoren ersetzen. (www.advent.energy).

Advent Philippines hatte zwei Großaufträge von den führenden Telekomaniern akquiriert. Es wurden 185 Standorte installiert und das aktuell größte Service Center für Brennstoffzellen in Asien.

- Aufbau der Belegschaft von 4 auf 50 Mitarbeiter.
- Aufbau Einkauf, Finanzen, Logistik, Service.
- Systematisches Training der neuen Mitarbeiter für die Systeminstallation und Instandhaltung.
- Einführung der vierteljährlichen Berichterstattung für NASDAQ Compliance.
- Gemeinsam mit intl. Vertrieb aktives Marketing von Brennstoffzellen für weitere kritische Infrastruktur.
- Suche, Miete und Ausbau des neuen Service Center: Lagers zum Testen und Instandhaltung der Systeme.
- Erlangung aller Geschäftslizenzen und Genehmigungen, Importlizenzen und Versicherungen.
- Regelmäßiger Austausch mit der deutschen und dänischen Botschaft, und Chambers. Of DE, DK, USA.

General Manager, Turn-around als Commercial Manager, Philippinen

01-12/2020

Bauer Foundations Philippines Inc. ist eine 100% Tochtergesellschaft der Bauer AG, einer der Weltmarktführer für Piling, Fundamente für Hochhäuser, Hochstraßen, Spezialbauten, etc. und Hersteller des Bohrgeräts. Umsatz € 1.5 Mrd. Bauer Philippines: Umsatz € 40 Mio., 1.100 Beschäftigte, Piling und Bodenverbesserung. (www.bauer.de)

Über einen längeren Zeitraum wurde starkes Umsatzwachstum nicht durch die Entwicklung der organisatorischen Strukturen in Finanzen, HR und Operations unterstützt. Margen und Gewinn blieben unbefriedigend.

- Headcount reduziert von 1,100 auf 600
- Neuordnung der Bankfinanzierung.
- Neugestaltung des Reporting an das Headquarter über Status, Planung und Belegschaft.

- Einführung der Gruppenstandards für Bidding.
- Neuorganisation von Verantwortungen und Reporting Lines.
- Evaluierung aller 1.100 Beschäftigten, nachfolgend Kündigungen und Gehaltslesung.
- Klärung zahlreicher gerichtliche Verfahren durch Verhandlungslösung, Beendigung oder Klage.
- Neuordnung der Kostenstellen und Kostenarten.
- Neugestaltung der Geschäftsprozesse für Investitionsentscheidungen und Asset Management.
- Gründung einer neuen Gesellschaft für die Equipment Assets.
- Neuordnung der Verantwortung für Forderungen und Claims.
- Umzug des Headoffice (60 MA) in neues Office, Planung Bau und Umzug des Lagers für Equipment.

General Manager, Turn-around Vertriebs- und Service Gesellschaft, China**01-09/2019**

Gehring Machine Tool (Shanghai) Co. Ltd., 100% (40 MA, EUR 8,5 m) Tochtergesellschaft der Gehring Technologies GmbH, einem Weltmarktführer für Werkzeugmaschinen für Automotive OEMs. Gruppenumsatz € 180 mio., Weltmarktführer für Honmaschinen/Linien und wachsendem Umsatz in e-mobility. (www.gehring.de)

Turn-around der Vertriebs- und Servicegesellschaft nach Führungsproblemen.

- Stabilisierung der Mitarbeitermotivation nach einschneidendem Führungswechsel.
- Rekrutierung Sales Director, Head of Operations und weiteren operativen Mitarbeitern.
- Erneuerung Arbeitsverträge aller MA, Realistische Jobdescriptions für alle MA.
- Implementierung einer systematischen Evaluierung, mit KPIs zum Zielen.
- Änderung des Geschäftsmodells zur Intensivierung des Ersatzteil- und Serviceumsatzes.
- Leitung des Vertriebsteams zur Rückgewinnung von Marktanteilen.
- Planung und Leitung des Messestands auf der CIMT, Automotive Messe für Nordchina.
- Besuch der OEM-Kunden der intl. Automotive Industrie zur Rückgewinnung verlorener Umsätze.
- Aufbau eines effizienten Ersatzteillagers in Shanghai.
- Rekrutierung und Aufbau eines lokalen Sourcingteams als Basis für Lokalisierung von Importteilen.
- Aufbau eines Company Handbook.
- Organisationsrichtlinien für Sales, Einkauf, Operations, etc.
- Etablierung eines regelmäßigen und belastbaren Reporting zur Muttergesellschaft.

General Manager, Turn-around Maschinenbau Fabrik, China**12/2017 – 09/2018**

Siempelkamp (Qingdao) Machinery and Equipment Co., Ltd., 100 MA, Umsatz € 25 mio., 100% Tochtergesellschaft der G. Siempelkamp GmbH & Co. KG, eines Weltmarktführers für Pressstraßen für die Holzindustrie und Metallpressen. Gruppenumsatz € 800 mio. (www.siempelkamp.com)

Turn-around der Produktionsgesellschaft nach stagnierendem Umsatz seit Gründung in 2014. Produktion: Mechanische Bearbeitung, schweißen, lackieren, Montage.

- Verbesserung der Auslastung von 30% auf 100% (21 Schichten/Woche).
- Umsatzverdopplung zum Vorjahr.
- Roll-out des ERP-system in Supplychain und Produktionsplanung.
- Optimierung Ordermanagement und Orderabwicklung von Kundenprojekten.
- Implementierung eines monatlichen Reporting für SCM, QM und HR zur Muttergesellschaft.
- Implementierung QM-System zum Controlling der internen und externen Produktion.
- Entwicklung einer Projektkostenkalkulation basierend auf historischen Daten und Projektnachkalkulation.
- Organisationsentwicklung, flächendeckende Managementfunktionen und Jobdescriptions.
- Wechsel von 100% Festbonus zu 100% Leistungsbonus, definiert durch KPIs and Ziele.
- 35 Fach und Führungskräfte rekrutiert, Belegschaft von 53 auf 88 MA, erfolgreiche Integration.
- Aufbau eines R&D-Department zur Lokalisierung von Importkomponenten.
- Dokumentation des Lackierungsprozesses für 1K und 2K Lackierungen, Tests von Alternativkomponenten.

Managing Director, Turn-around der Tochtergesellschaft, China**03/2017 – 09/17**

Bartec Explosion Proof Appliances Shanghai Co. Ltd., 100 MA, Umsatz € 15 mio. 100% Tochter der BARTEC Top Holding GmbH, Weltmarktführer ex-proof Produkte, € 300 mio. (www.bartec.de)

Turn-around der Vertriebs- und Produktionsgesellschaft nach Missmanagement und massiven Compliance-problemen. Ex-proof Produkte für Öl- und Gasindustrie und ch Chemische Industrie.

- Wiederherstellung der Mitarbeitermotivation und -bindung an das Unternehmen nach turbulenter Phase.
- Erfolgreicher Abschluss eines Krisenprojekts in Kazachstan, USD 8 mio.
- Implementierung zeitgemäßer Steuerinstrumente und Reporting für den Sales (Pipeline, follow-up)
- CIPPE 2018: Erfolgreiche Planung und Realisierung eines Stands auf größter Branchenmesse in Asien.
- Erarbeitung von Jobdescriptions, KPIs und Zielvereinbarungen. Umsetzung einer marktgerechten Entlohnung für alle Mitarbeiter um weitere Kündigungen zu vermeiden und die Loyalität wiederherzustellen.
- Initiierung von 5 Business Plänen für Lokalisierung, Zertifizierung, Supply Chain für Wachstumssicherung.
- Implementierung eines umfassenden Reporting an das Headquarter.

Programmleiter Projekte in Entwicklung und Produktion, DE**11/2015 – 12/2016**

RUAG Defence Deutschland GmbH, Wedel, 50 MA, Umsatz € 10 mio. 100% Tochter der RUAG Holding AG (CH). Aerospace, Aviation, Defence, 8.000 MA (www.ruag.com)

Taskforce des Headquarter zur Neuaufstellung von Projekten für elektromechanische und optische Ausrüstung zur Terrorbekämpfung für Entwicklung, Produktion, Testing und Abnahmen. Angebotsprojektleitung für Akquisition Neuprojekte im Volumen € 30 mio.

- Erfolgreiche Restrukturierung der Projekte hinsichtlich Termine, Ressourcen, Qualität und Budgets. Leitung der Taskforce zur Erreichung der Projektziele lt. Kundenanforderungen in enger Abstimmung mit Headquarter Schweiz und termingerechte Ablieferung.
- Angebotserstellung/Verhandlungen mit Kunde und erfolgreiche Akquisition des Nachfolgeprojekts. Leitung der Single-source Vertragsverhandlungen für Back-to-back Verträge mit Lieferanten in USA und Kanada mit signifikanter Preisreduktion.

General Manager Vakanzüberbrückung, China**07/2014 - 10/2014**

E.G.O. Components (China) Co. Ltd., Taicang, China, 100% Tochter der E.G.O. Elektro-Gerätebau GmbH, Oberderdingen, Weiße Ware, 430 Mitarbeiter, € 40 Mio. Umsatz (www.egoproducts.com)

Leitung des Produktionsstandorts mit Fokus auf HR, Sales Asia-Pacific, R&D und Administration. Auftrag zur Überarbeitung des Businessplans, Sicherung des Fortschritts bestehender Projekte, Initiative für neue Projekte mit Vertriebsfokus.

- Sicherung der Operations und des zukünftigen Ertragspotentials durch Abschluss der Businessplanung.
- Erfolgreicher Start eines Projekts zur Evaluierung, Gehaltsfindung und Karriereentwicklung aller Mitarbeiter zur Stärkung von Motivation und Loyalität und erfolgreicherem „Fight for Talents“.
- Verbesserung des Marktpotentials durch Start von R&D-Projekten für neue Produkte. Platzierung eines gemeinsamen Projekts mit einem strategischen OEM-Key-account.

General Manager – Turn-around nach Akquisition, China**03/2013 - 05/2014**

Wonder Packing Machinery Ltd. Jinzhou, China (230 MA), 100% Tochter der Uhlmann Pac-Systeme GmbH & Co. KG, Hidden Champion als Ausrüster für die Pharmaindustrie (www.uhlmann.de)

Strategische und operative Neuaufstellung der chinesischen Gesellschaft nach Akquisition und Integration in globalen Unternehmensverbund.

- Wiederherstellung der lokalen Wettbewerbsfähigkeit durch massive Verbesserung der bestehenden Verpackungsmaschinen in Qualität und Leistung.
- Abschluss der Entwicklung einer neuen Verpackungsmaschine mit westlicher Qualität und Performance und deren erfolgreiche Einführung am Markt.

- Deutliche Verbesserung der Lieferfähigkeit und Aufholung von Rückständen durch Neuaufstellung von Produktion und Supplychain.
- Aufbau eines neuen Lohn- und Gehaltssystems um weitere Kündigungen zu vermeiden, die Loyalität zu verbessern und für Neueinstellung attraktiv zu werden. Rekrutierung zahlreicher Führungskräfte und Experten. Head-count von 130 auf 230.
- Erfolgreiche Vorbereitung der Einführung eines ERP-Systems und Start des Roll-out.
- Investitionsplanung, Analyse von Standortalternativen, Planung der Standortrenovierung und Erweiterung für die strategischen Entscheidungen zur zukünftigen Ausrichtung der Gesellschaft.

Leiter Business Unit Produktentwicklung und Produktmarketing

03/2012 - 07/2012

Weidmüller Interface GmbH & Co. KG, Detmold, 11 MA, Umsatz € 13 Mio. (www.weidmueller.de)

Neuausrichtung der BU nach achtmonatiger Vakanz. Verbesserung von Effizienz und Businessprozessen. Ex-/non-Ex-Klemmgehäuse, Schaltgehäuse aus Edelstahl, Stahl, Polyester, Aluminium und Kunststoff.

- Sichtbare Verbesserung der Motivation der Mitarbeiter.
- Nachhaltige Abarbeitung von Krisenthemen und Kundenbeschwerden.
- Kundengerechte Neuausrichtung des Produktportfolios zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.
- Erstellung der 5-Jahres Businessplanung mit strategischer Neuausrichtung.

Projektleitung ODM/OEM-Partner für neue Produktlinie, Asien

08/2011 - 01/2012

Brita GmbH (Weiße Ware), Taunusstein, Business Development Asien (www.brita.de)

Identifizierung von Partnern in Asien für ODM-Entwicklung und OEM-Produktion eines Wasserspenders mit CO² und Fruchtsaft aus Kapseln sowie elektronischem Wasserhahn mit CO², Filter, heiß und kalt.

- Bestehende Erfahrungen und Ziele mit Marketing, R&D, QM, Einkauf und Legal in intensivem Strategie-workshop verdichtet. Klare gemeinsame Projektziele und Inhalte definiert.
- Potentielle ODM/OEM-Partner identifiziert. Besuch von Firmen in China, Korea, Malaysia, Singapur und Taiwan. Produktspezifikation, Preise und Lieferpläne verhandelt. Belastbare Lieferantenbeziehungen bis zur Vergabereife etabliert.

Berater Project Management Office – Produktentwicklung

06/2011 - 07/2011

Volkswagen AG, Wolfsburg, Beratung globales Projektportfolio für Produktentwicklung

Priorisierung eines Portfolios von 150 globalen Projekten für regionale Facelifts und Lokalisierung von Komponenten und Verbesserung der Projektorganisation.

- Nach der Priorisierung des Portfolios, Erarbeitung und Umsetzung eines Konzepts zur Verbesserung der Projektorganisation, -planung und -steuerung.
- Entwicklung und Einführung eines Entscheidertools für Reporting und Priorisierung: Meilenstein-Ressourcen-Risiko-Matrix.

Leitung Projekt Management Office - R&D/Produktionstechnik CAD/CAM

07/2010 - 04/2011

TVM Capital GmbH München, Pritidenta GmbH Stuttgart, (www.pritidenta.com)

Aufbau und Führung eines PMO für Produktentwicklung und Produktion, Lieferantenmanagement bis zur Produkteinführung. Wissensträger und VC-Gesellschaft gründen Start-up für Entwicklung neuartiger präfabrizierter, keramischer, mehrschichtiger Zahnkronen in bislang unerreichter Qualität.

- Abschluss ästhetisches Zahndesign und CAD-Konstruktion mit Lieferanten, Konzept Halter-Klebung-Krone, QS-Einrichtungen, Datenbanken, Daten für 5-Achs Schleifmaschinen in Labors.
- Erfolgreiche Präsentation auf der weltgrößten Dentalmesse IDS.

Berater in Beiratsfunktion – Sanierung Immobilienfonds

07/2009 – 04/2010

DOBA Grundbeteiligung GmbH (Initiator Immobilienfonds, www.doba-fonds.de)

Erarbeitung eines Abwicklungskonzepts für einen Immobilienfonds in Ostberlin (€ 60 Mio.) mit Initiator, Geschäftsführung, Anwälten und Wirtschaftsprüfern mit dem Ziel die Insolvenz zu vermeiden.

- Verhandlung der Anlegerkompensation als Vertreter von 1.200 Kommanditisten. Durch intensive Kommunikation wurde das erarbeitete Konzept mit großer Mehrheit angenommen und umgesetzt.

Leiter Projekt Management Office (PMO) für Produktbereich **10/2008 - 03/2009**

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, Dillingen, Summe Projektbudget € 150 mio.

Aufbau und Leitung eines internationalen PMO mit 30 Projektgruppen für R&D, Produktion, Supply Chain.

- Drastische Reduzierung des Aufwandes der Bereichsleitung für Strategie und Steuerung des Projektportfolios durch Straffung des Reporting für Budgets, Terminpläne und Kapazitäten.
- Deutlich effizientere Nutzung von Budgets, Ressourcen und Overhead durch standardisierte Reportingsysteme. Signifikante Fortschritte in der Wahrnehmung und Beherrschung von Projektrisiken. Erfolgreiche Etablierung eines Projektleiter Karrierepfads.

General Manager, Aufbau einer Produktionsgesellschaft, China **02/2007 – 06/2008**

Pfeifer Seil- & Hebetchnik GmbH, Memmingen (www.pfeifer.de)

Aufbau einer Produktionsstätte für Aufzugsseile zur Sicherung des Umsatzes mit OEM-Kunden in China.

- Identifikation und Auswahl von Standorten, die sich hinsichtlich Lieferanten, Arbeitsmarkt und Support der Industrieentwicklungszone eignen.
- Intensive und sehr erfolgreiche Verhandlungen mit den chinesischen Anbietern von Grundstücken und Immobilien. Extrem schnelle Gesellschaftsgründung, Planung und Aufbau der schlüsselfertigen Fabrik incl. lokalem Einkauf der Produktionsanlagen.
- Rekrutierung der Führungsmannschaft incl. nachfolgendem General Manager (50 MA). Auswahl geeigneter Lieferanten, Vertragsverhandlungen und termingerechte Lieferung zum Produktionsanlauf.
- Produktionsstart nach nur 10 Monaten in der 100% Tochtergesellschaft! Projektbudget und Termine exakt im Plan. Standort hat sich langfristig bewährt, Kapazitätsentwicklung deutlich steiler als Businessplan.

Geschäftsführer Start-up Consumer Goods **04/2006 - 03/2007**

Sportselectronics AG, München, Start-up für Freizeitelektronik

Gründung einer AG mit Strategieentwicklung, Businessplan, Produktentwicklung und Key-accounts.

- Technische, kaufmännische und juristisch Entscheidungsreife mit nachfolgender Gründung.

Privatgeschäftliche Projekte **12/2004 - 03/2006**

Sanierung und Verkauf von Wohn- und Gewerbeimmobilien

Berufserfahrung in Festanstellung

Leitung Konzernprojekt/Produktion: Neuer Produktionsstandort, Russland, **02/2004 -11/2004**

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München, Projektvolumen € 150 mio.

Im Leitungsteam eines Strategieprojekts für neuen Produktionsstandort in Russland und Erarbeitung eines Konzepts für Green / Brownfield Alternativen und lokale Produktränge.

- Technische Due Dilligence von Akquisitionskandidaten. Erstellung einer Feasibility-study und Budgets für Green/Brownfield Alternativen unter Berücksichtigung von Supply-chain, Lohnkosten und lokalem Support.
- Definition der neuen Produktlinien für den russischen Markt, Preisbenchmark und Marktpreisrückrechnung.
- Unterstützung der Geschäftsführung bei der Entscheidung zwischen den Brown/Greenfield Optionen und dem Wachstumspfad und den damit verbundenen Investitionen.

Leiter Projekt Management Office: Konzernweite Prozesstandardisierung **02/2002 – 01/2004**

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München, 200 virtuelle Mitarbeiter, Budget € 50 mio.

Standardisierung der Geschäftsprozesse in Produktion, Logistik, E-procurement und Corporate Master Data in den fünf Divisionen und 43 Fabriken.

- Identifizierung der Best-practice Prozesse mit den Fachbereichen weltweit. Klare Definition und Commitment für die zukünftigen Geschäftsprozesse für nachfolgendes Customizing und Roll-out durch IT.
- Reporting und Erstellung von Entscheidungsvorlagen für Geschäftsführung und Steering Committee.
- Signifikante Verbesserung der Position des Unternehmens im globalen Wettbewerb hinsichtlich Kosten auf operativer Ebene, Overhead und der Reaktionsschnelligkeit der Organisation (time to market).
- Definition der Geschäftsprozesse deutlich schneller als geplant, Projektbudgets für Roll-out im Plan.
- Schaffung eines breiten Supports in der globalen Organisation für die Herausforderungen des internationalen Change Management Projekts.

Fabrikleiter Kühlschranksfabrik China (CTO), China

08/1999 - 11/2002

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, China, 1.200 Mitarbeiter, € 85 mio. Umsatz

Restrukturierung einer akquirierten Fabrik in eine profitable Produktionsstätte mit westlicher Qualität und Lieferfähigkeit. Verantwortung für Produktion, Produktionstechnologie, Facility Management, Umweltschutz, Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit.

- Konsequente Umsetzung von Leanmanagement, TQM und Optimierung der Supply Chain.
- Deutliche Verbesserung des Ertrags von anfangs hohen Verlusten auf 16% EBIT.
- Kapazität +70% (300.000 auf 500.000 Geräte), Produktivität +40%, Fehlerrate -85%, Ausschuss -65%.
- Signifikante Verbesserung der Motivation durch konsequent leistungsorientiertes Gehalts- und Bonussystem für alle Mitarbeiter und Einführung eines effizienten betrieblichen Vorschlagswesens.
- Erfolgreiche Zertifizierungen ISO 9001 und ISO 14001.
- Um- und Ausbau der Infrastruktur, Läger und Materialfluss zur Optimierung der Effizienz.
- Abschluss eines umfassenden Fabrikentwicklungsprogramms für 1 mio. Geräte zur optimalen Verwendung der Investitionsbudgets.
- Einführung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen und Investitionscontrolling für nachhaltiges Wachstum.

Vertriebsprojektleiter schlüsselfertige Kraftwerke, China

04/1997 - 07/1999

Siemens AG, Unternehmensbereich Power Generation (PG), Erlangen, Angebotssumme: \$ 500 mio.

Erstellung der technischen und kommerziellen Angebote für schlüsselfertige Kohlekraftwerke für chinesischen Markt. Steuerung der Konsortial- und Finanzierungspartner. Erstellung von Wettbewerbsanalysen.

- Wettbewerbsanalyse zur Kundenspezifikation, Auswahl der Komponenten (Produktionssplit), Leitung der Erstellung der komplexen Angebote durch Fachabteilungen und Projektcontroller.
- Leitung der Verhandlungen mit 25 Experten bei Kunden, Konsortialpartnern und Behörden in China.

Lokaler Repräsentant, Joint-venture, China

04/1994 - 03/1997

Siemens AG, Unternehmensbereich Power Generation (PG), Chengdu, China

Anfangs im Verhandlungsteam zur Gründung von 3 Joint-ventures (€ 90 mio.) zur Produktion von Turbinen und Generatoren für den chinesischen Markt. Später lokaler Repräsentant zur Sicherung von Terminen und Qualität und Mitarbeit in den fortlaufenden JV-Vertragsverhandlungen.

- Abschluss Kooperationsvertrag über Komponentenlieferungen. Erfolgreiche Produktion durch JV-Partner.
- Ausarbeitung von Fabrikplanungen, Investitionsplänen, Produktionssplit und Sourcing Konzepten.

Fertigungsingenieur / Steuerung Projektpool

05/1989 -03/1994

Siemens AG, Unternehmensbereich Power Generation (PG), Berlin

Einführung des 5-achsigen Fräsens von Turbinenschaufeln. Gleichzeitig verantwortlich für die Steuerung der Fabrikprojekte zur Entwicklung der Produktionstechnologie der Gasturbinenfabrik.

- Erfolgreiche Einführung des 5-achsigen Fräsens von Turbinenschaufeln incl. Spezifikation Bearbeitungszentrum, Inbetriebsetzung, Technologieentwicklung, Programmierung und Prozessoptimierung.
- Steuerung und Controlling von 50 Fabrikprojekten incl. Wirtschaftlichkeitsrechnung, Budgetierung, Terminierung und Reporting. Einführung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen für F&E und Ratio-Projekte.

Aus- und Weiterbildung

- Zertifizierung Project Management Professional PMP® (regelmäßige Rezertifizierung) 08/10
Project Management Institute PMI
- Project Management Beyond Any Standard 03/09 - 09/09
Tiba München, Stakeholder und Change Management, Konfliktmanagement, Coaching, systemische Intervention
- Executive Management Program mit Zertifizierung 06/05 - 11/05
Organisation, Führung-Motivation-Vision, Kommunikation, Personal Skills, Fallstudien
Thesis: Interkulturelles Management in China
European Business School (ebs), Oestrich-Winkel
- Studium Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Dipl.-Ing., (Note: 1,8) 10/87 – 07/94
Diplomarbeit: 5-achsiges Fräsen von Turbinenschaufeln
Technische Universität Berlin
- Studium BWL, Vordiplom 04/85 – 09/87
Julius-Maximilians-Universität, Würzburg
- Studium Architektur, Dipl.-Ing. (FH) 11/79 – 02/84
Fachhochschule Würzburg, Würzburg
- Gymnasium, Abschluss: Abitur 09/69 – 06/79
Röntgen-Gymnasium, Würzburg

Mitgliedschaften

- Project Management Institute PMI, USA
- German Philippine Chamber of Commerce, Manila