

**Logistic**job.com**Logistic**consultant.net**Logistik**job.de**Logistik**berater.net

**Logistic Analytic  
Service Group GmbH  
Dienstleistungsbereich  
Logistikberater.net/  
Logisticconsultant.net**  
Daimlerstr. 13  
61352 Bad Homburg

Tel.: 06172 - 68 26 656  
E- Mail: info@logistikberater.net

## Profil Stephan D. Interimsmanager

<b>ID</b>	<b>186</b>
<b>Geburtsjahr</b>	<b>1966</b>
<b>Nationalität:</b>	<b>deutsch</b>



### Ausbildung/Studium:

- **Sped.-Kfm.** 1990-1993

Die Ausbildung zum Speditionskaufmann wurde bei der Hubert Koch OHG durchgeführt. Während der Ausbildung wurden alle für die Spedition relevanten Abteilungsbereiche durchlaufen. Insbesondere wurde im 3. Ausbildungsjahr die operative Abteilung „Erfassung“ kommissarisch geleitet. Parallel wurde die Buchhaltung von zwei selbstständigen Niederlassungen (Mülheim und Bielefeld) durchgeführt.

*Hubert Koch OHG war eine Sammelgutspedition mit 13 Niederlassungen. Haupthaus und Zentrale war mein Ausbildungsbetrieb in Neuss. Im weiteren Verlauf wurde Koch der größte Partner der Log Sped Gruppe mit 32 eigenen Standorten und 10 Kooperationspartnern. Schwerpunkt war die innerdeutsche und westeuropäische Sammelgut- und LKW-Spedition. In den letzten beiden Jahren meiner Tätigkeit wurde die Dienstleistungspalette um Lagerhaltung und Produktionsunterstützung erweitert.*

## Berufspraxis:

- **Controller Logistik** 1993-1996

Im Anschluss an die Ausbildung erfolgte eine Übernahme in eine Festanstellung. Schwerpunkt der Arbeit war bis zum Ausscheiden **operatives Controlling** und der Unternehmensbereich **Ökologistik**.

### **Operatives Controlling**

beinhaltet prozessorientierte Analyse der Kostengestehung und Ableitung der Ergebnisse in Optimierung. Im Einzelnen bedeutete dies:

- Segmentierung des Geschäftsmodells in Teilprozesse
- Analyse der Teilprozesse und deren Schrittkosten
- Entwicklung eines modularen Kalkulationsmodells
- Abbildung und Einführung einer internen Leistungsverrechnung
- Abbildung neuer kundenorientierter Tarife
- Kalkulation von Großkunden und Projekten.

Durch die Ergebnisse des operativen Controllings wurden folgende Methoden eingeführt:

- Vertriebssteuerung
- Standardisierte Projektarbeit
- Variable Vergütungssysteme für Disponenten und gewerbliche MA
- Kapazitätsplanung und Langzeitprognose
- Abgleich eines operativen BAB mit einem buchhalterischen BAB

### **Ökologistik**

beinhaltete ein logistisches Dienstleistungspaket für die MTO/Ifco (Mehrweg-TransportOrganisation / International Fruit Container Organisation). Es handelt sich hierbei um faltbare Kunststoffkisten für Obst und Gemüse als Alternative zur Kartonage. Das System arbeitet wie die Getränkeindustrie mit Pfand. Innerhalb dieses Paketes wurden folgende Dienstleistungen erbracht:

- Sammlung von gebrauchten Gemüsekisten beim Handel
- Reinigung und Lagerung
- Auslieferung an Produzenten in Europa
- Abrechnung der Dienstleistung und Erstellung von Bewegungsdaten für das Pfandsystem

Durch die tiefgreifenden Kenntnisse von Prozessen, Zusammenhängen und der Kostengestehung wurde abschließend durch meine Person die Funktion eines Assistenten der Niederlassungsleitung (u.a. bei der Erstellung eines Sozialplanes) und mehrere kommissarische Abteilungsleitungen ausgefüllt.

- **Vertriebsleiter BM Logistic 1996-2000**

**Ausgangssituation:**

Im Rahmen der Ausrichtung der OBI Gruppe auf Efficient Consumer Response (ECR) wurde für die logistische Ausprägung 1996 ein Joint Venture zwischen OBI und Fiege gegründet. Das Unternehmen wurde mit 1 Mio. DM kapitalisiert und je einem Geschäftsführer der Gesellschafter ausgestattet. Die Planung und Umsetzung der Gesellschaftsziele erfolgte durch den von Fiege gestellten Geschäftsführer. Die Kontrolle zur Konformität mit dem ECR Gesamtprojekt OBI oblag dem durch OBI gestellten Geschäftsführer. Der Beirat setzte sich aus den Herren Manfred Maus (VV OBI), Dr. Hugo Fiege (Inhaber Fiege Gruppe) und Gerhard Hilsbecher (Geschäftsführer Fiege Deutschland, ab 01.01.02 Bereichsvorstand DPAG) zusammen. Mit dem operativen Start am 01.04.1996 war die Unternehmung mit der Geschäftsführung, einem Sekretariat und den Abteilungsleitungen Vertrieb sowie Administration besetzt. Bis zu meinem Ausscheiden wurden 25 MA eingestellt und 68 Mio. DM Jahresumsatz aufgebaut.

Die Abteilungsleitung Vertrieb beinhaltete folgende Tätigkeiten:

1. Aufbau einer Vertriebsorganisation
2. Integration von A- und B-Lieferanten in eine ECR-konforme Logistik (z.B. Bosch, Gardena)
3. Ausweitung der Logistik auf Österreich, Italien, Schweiz, Tschechische Republik, Ungarn, Polen, die baltischen Staaten, Slowenien, China (chronologische Reihenfolge)
4. Entwicklung und Realisierung von value added Services:
  - Baustofflogistik inkl. Konsignationslager
  - Privatkundenbelieferung (Ein- und Zweimannhandling)
  - Küchenlogistik („Vom Abverkauf bis Montage und Abrechnung“)

**Der integrative Charakter:**

Alle Dienstleitungen mussten sowohl den Bedürfnissen der OBI-Organisation, wie auch den Abläufen der Lieferanten gerecht werden. Da OBI eine Franchise-Organisation ist, wurde die Logistik auch nach Innen vermarktet. Somit ergab sich ein Spannungsfeld aus Outlets, ECR, Lieferanten und Privatkunden der OBI-Gruppe. Wichtiger Bestandteil der logistischen Funktionalität war die Gewinnung und Bereitstellung von prozessrelevanten Informationen.

**Kein Selbsteintritt ( => 3PL/4PL):**

BM Logistic arbeitete ausschließlich mit Subdienstleistern. Die Auswahl der Partner oblag der Vertriebsleitung. Vor diesem Hintergrund wurden die Dienstleistungen parametrisiert und ausgeschrieben, die Verhandlungen geführt, Verträge erarbeitet, Benchmarks definiert und die Zusammenarbeit geleitet. Unter anderen wurden mit Dachser, DPAG, Schenker, Danzas, Systemgut, Post Express (heute Euro Express), DB Cargo, DHL, entsprechende Dienstleistungen durchgeführt. Lean Management ist in diesem Zusammenhang der gewinnbringende Faktor. Nahezu alle Partner wurden IT-integriert. Das heißt der komplette Sendungs- wie Abrechnungsdatenfluss erfolgte vollelektronisch. Dies erforderte auch eine neue Form der Abrechnungsgestaltung.

- **Geschäftsführung Fiege ebl 1998-2001**

**Ausgangssituation:**

Ein Auftrag der BM Logistic beinhaltete die Ausweitung der Dienstleistungen auf andere beschaffende Unternehmungen. Die Realisierung war jedoch durch die Beteiligung OBI für potentielle Kunden undenkbar. Vor diesem Hintergrund wurde die Fiege ebl (europäische Beschaffungslogistik) 1998 gegründet. Kapitalisiert mit 100 TDM und ausgestattet mit zwei Geschäftsführern (Fiege Geschäftsführer der BM Logistic und Vertriebsleiter der BM Logistic) wurden die Produkte und Erfahrungen aus der BM Logistic in den freien Markt portiert. Der Aufbau der Gesellschaft oblag meiner Person, die Kontrolle zur Konformität mit den Produkten der BM Logistic dem anderen Geschäftsführer. Bis zu meinem Ausscheiden wurden 4 MA aufgebaut und 13 Mio. DM Jahresumsatz erwirtschaftet.

**Der virtuelle Charakter:**

Die bestehenden Verträge der BM Logistic wurden durch Verhandlungen mit den Dienstleistern an die Bedürfnisse der ebl angepasst. Durch den Einsatz der gleichen Dienstleisterstruktur war bei der verladenen Wirtschaft ein ONE-Stop-Shopping möglich. Durch Integration von Beratungsdienstleistungen der Fiege-Gruppe wurde eine ganzheitliche, an 4PL ausgerichtete, Angebotsstruktur für die Gewinnung von Kunden möglich und angewandt.

**Die Notwendigkeit von Supply Chain Management (SCM):**

Anfang 1999 wurde deutlich das Information entlang der Wertschöpfung als bidirektionale Steuerung für die eigene logistische Wertschöpfung an Gewicht stark zunahm. Als logische Konsequenz wurde eine Projektgruppe electronic chain management (Fiege ecm) unter Führung der ebl Geschäftsführer gegründet (ecm weil scm schon besetzt war). Als strategisches Ziel wurde durch das Projektteam eine modulare ecm-toolbox mit dem Namen e-force-one definiert. Diese Funktionsstruktur bildete die Wertschöpfung vom Warenangebot bis zur Mahnung ab. Zur Ergänzung des Produktportfolios wurden u.a. Kooperationen mit Intershop, Benelog, Pago, BCC (Bonner Call Center) und Logiball gegründet. Ergebnisse dieser Arbeit spiegeln sich z.B. im Joint Venture mit Herlitz (Fiege ecom) sowie eine Silent-Commerce Lösung mit HP wider.

Ein weiteres Beispiel ist die logistische Lösung für die Identco Autoteile AG. Hier wird ab Produktion der Aftersales Market für Autoersatzteile mit sogenannten Identteilen versorgt. Die Herausforderung besteht zum einen in der Betreuung von Identco vom Startup bis zur vollen geplanten Größe (200 Mio. DM Logistikumsatz in Europa), und zum anderen in der direkten Lieferung ab verschiedener Hersteller zum Abnehmer. Dies ist insbesondere interessant, weil hier ohne Lager, Waren und Papiere während des physischen Transportes zusammengeführt werden.

## Senior Strategy Consultant BOV Aktiengesellschaft 2001

### Ausgangssituation:

Im Rahmen einer Neuausrichtung der BOV wurde Ende 2000 die Gründung einer Division Business Development beschlossen. In dieser Division sollten Branchenkenner aus den Bereichen Logistik, Financial Services, Telekommunikation, Medien, und Energie, mit e-business Erfahrung die Säulen der BOV (individuelle Software, Hardware, Schulung) neu ausrichten und einen vertikalen Eintritt schaffen. Hier war die Vision mit einer ganzheitlichen Beratung, angelehnt an den Geschäftsprozess von potentiellen Kunden, IT- Großprojekte umzusetzen. Aufgrund der Situation am Neuen Markt wurde diese Vision vorzeitig zurückgenommen.

BOV bietet einen hervorragenden Kompetenzhintergrund für Enterprise Application Integration (EAI), Agententechnik und e-business Solution Providing (BEA-systems, IBM- Websphere, Microsoft BizzTalk, I2). Dies ist kombinierbar mit CRM, Workflow und DMS.

### Aufgaben bis zur Auflösung:

Schwerpunktbranche Logistik

- Evaluierung von unternehmenseigenen Skills und Lücken
- Ermittlung von Potentiellen Partnern zur Füllung von Lücken
- Erarbeiten von Business Cases und White Papern
- Einstellung der BOV Business Units auf übergeordnete Großprojekte

**Vorstand**

## Bundesverband E-Commerce (BEC) 2000-2001

### Gründungsmotivation:

Als Einzelperson sah ich mich nicht mehr in der Lage, alle Aspekte des e-commerce in gleichbleibender Qualität zu erfassen und auf Verwendung zu prüfen. Auch das einzelne Unternehmen ist nur mit großem Aufwand fähig, diese Anforderung zu erfüllen. Folglich musste es ein Interesse der Wirtschaft geben, diese Aufgabe zu institutionalisieren und somit auch Kosten nach außen zu verlagern. Das Ergebnis ist der BEC.

### TeLogo:

Gründung der TeLogo zum 01.01.2002 als Personengesellschaft. Die TeLogo ist ein Dienstleistungsunternehmen im Logistikbereich und bietet den Kunden die komplette und kompetente Abwicklung aller logistischen Belange aus einer Hand. Angefangen bei der Unternehmensberatung zur Optimierung der Logistikströme über die Installation und den Einsatz eines kompakten Warenwirtschaftssystems und einer effizienten Versandsoftware bis hin zum eigentlichen Transport erhält der Kunde die entsprechenden, individuellen Lösungen.

In 2003 wurde parallel die EFF GmbH gegründet, mit dem Ziel, einem Großkunden der TeLogo im Bereich erweiterter Dienstleistungen zusätzliche Produkte

anzubieten. Diese separate Gründung geschah vor dem Hintergrund, dass die bei der EFF GmbH angebotenen Dienstleistungen nicht zum Kerngeschäft der TeLogo gehörten.

Zum Jahreswechsel 2003/2004 stellte der Großkunde Insolvenzantrag mit der Folge, dass die EFF GmbH ebenfalls die Insolvenz beantragen musste. Gleichzeitig wurde die TeLogo auf ein Minimum an Kosten geschrumpft, was die einzige Möglichkeit war, das Überleben zu sichern.

Im weiteren Verlauf wurde das Geschäftsmodell der TeLogo Zug um Zug von fremdleistungsintensiven Tätigkeiten bereinigt und vollständig auf Beratung umgestellt.

Im Rahmen des Beratungsgeschäftes wurden folgende größere Aufgaben übernommen:

- a. Koch Spedition GmbH, Villingen/Schwenningen  
Turnaround-Management mit anschließendem Verkauf der Gesellschaft
- b. Tecum Industrieprodukte GmbH Vertriebsumbau und Einführung eines neuen Produktzweiges
- c. Vertraulicher Kunde  
Restrukturierung und Prozessoptimierung
- d. Hellmann Worldwide Logistics (HWL), Osnabrück  
Anbahnung Beschaffungslogistik ZEUS (Hagebau) im Anschluss Projektleitung Beschaffungslogistik für Österreich
- e. Dream Gruppe, Lünen  
Übernahme von 7 Gesellschaften als Geschäftsführer Restrukturierung, Verschlinkung der Anzahl der Gesellschaften, Vorbereitung auf Liquidation bzw. Verschmelzung einzelner Tochtergesellschaften