

**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  
Email: info@logistikberater.net

## Profil Rüdiger H. Interimsmanager

**ID** 147  
**Geburtsjahr:** 1949  
**Nationalität:** deutsch  
**Familienstand:** verheiratet



Service Group GmbH

### Meine persönliche Headline

Unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeit mit langjähriger Berufs- und Führungserfahrung im Bereich „**Einkauf / Materialwirtschaft**“ im internationalen industriellen Umfeld (Maschinen- und Anlagenbau, Erneuerbare Energien (Solarmodulfabriken), KFZ-Zulieferindustrie, Fahrzeugtechnik, Feinwerk-, Feinmechanik-, Elektro-, Mess- und Regeltechnik sowie Mining-Industrie.

### Meine Persönlichkeit und meine ganz besondere Stärke

Erfahrener Analytiker, Stratege und Strukturierer für Aufbau und Führung eines Bereiches Einkauf / Materialwirtschaft nach erfolgs- und kosten-orientierten Kriterien, mit betriebswirtschaftlichem Background und ausgeprägtem technischen Verständnis. Gute Reputation als Verhandlungsprofi auf sehr hohem und anspruchsvollen Niveau auch unter schwierigen Bedingungen. Sichere Kenntnisse im Vertragsrecht. Nachgewiesene Erfolge bei der maßgeblichen Reduzierung der Material- und Logistikkosten. Führungserfahren besonders im Aufbau leistungs- und erfolgsorientierter Teams. Kooperativer und motivierender Umgang mit Menschen.

**Berufliche Laufbahn**

Seit 01/2003

**INTERIM MANAGER / UNTERNEHMENSBERATER IM  
GEHOBENEN INDUSTRIELLEN UMFELD**

11/06 – heute

**AVANCIS GmbH & Co. KG: Entwicklung, Projektierung,  
Errichtung und Betrieb von Photovoltaik-Fabriken in  
Deutschland und Fernost (Korea – Joint-Venture mit  
Hyundai Heavy Industries)****Aufgaben / Ziele:**

Übernahme der Einkaufsverantwortung innerhalb des „Project Execution Teams“ für mehrere komplexe Produktionsprozesse (kompletter Systemeinkauf, Maschinen und Anlagen sowie Bauleistungen inkl. Haustechnik) für im Bau, bzw. in Projektierung befindliche Fabriken zur industriellen Herstellung von Dünnschicht-Solarmodulen (CIS-Technologie). Verantwortlich für die erfolgreiche Vorbereitung, Durchführung und den Abschluss sämtlicher Einkaufsverhandlungen in diesem Zuständigkeitsbereich. Aufbau und Pflege entsprechender Lieferantenstrategien. Dokumentation und Präsentation über den Projektfortschritt an das Projektteam und das Management. Unterstützung und Verbesserung der bestehenden Prozesse in enger Zusammenarbeit u.a. mit dem Bereich „Research & Development“. Inbetriebnahme maßgeblicher „CAPEX DOWN Task- Force“ Aktivitäten. Aktive Mitwirkung beim Auf- und Ausbau geeigneter Organisationsstrukturen, um die gesetzten Ziele im vorgegebenen Zeit- und Budgetrahmen zu realisieren.

03/06 – 08/06

**GROHE AG: Internationaler Hersteller von Wasser- armaturen für den privaten und gewerblichen Bereich (Privat Equity Firm: TPC)****Aufgaben / Ergebnisse:**

Strategische und operative Leitung einer Commodity: Entwicklung von Warengruppen- und Lieferantenstrategien, Einführung strategischer Beschaffungskonzepte, aktive Beschaffungsmarktforschung, globales Projektmanagement, Koordination der Aktivitäten innerhalb der globalen Beschaffungsorganisation, Steuerung und Überwachung von Outsourcing – Aktivitäten (China, Thailand, Indien, Osteuropa). Maßgebliche Mitwirkung bei der einkaufsseitigen Umsetzung einer McKinsey - Studie zur Restrukturierung und Neuausrichtung des Unternehmens, Einarbeitung eines festen Stelleninhabers.

09/04 – 03/06

**WELGER Maschinenfabrik GmbH:  
**Maschinenbauunternehmen in Niedersachsen  
(Hersteller von Landmaschinen)******Aufgaben:**

Auf- und Ausbau eines internationalen Beschaffungs- Managements, Prozessoptimierung der materialwirtschaftlichen Abläufe, Einkaufsoptimierung mit dem Ziel der nachhaltigen Senkung der Material- und Logistikkosten, Reduzierung der Fertigungstiefe durch Produktionsverlagerung in das (osteuropäische) Ausland, sowie die Mitwirkung bei der Erstellung eines logistischen Konzeptes für die Ersatzteilbevorratung.

**Ergebnisse:**

Einführung eines modernen Einkaufsmanagements, Reduzierung der Lieferantenzahl, verstärkter Abschluss von Rahmenverträgen, professionelles Vertragsmanagement, Einführung eines Lieferantenbewertungssystems, konsequente Nutzung des vorhandenen EDV-Systems, maßgebliche Reduzierung des Materialkosten-Anteils an den Finalprodukten durch die Erschließung neuer Beschaffungsmärkte („global sourcing“) Auswahl, Qualifizierung und Auditierung (ISO 9001) von Lieferanten im In- und Ausland, wesentliche Reduzierung von „Fehlteilen“ und dadurch verbesserte Auslastung der vorhandenen Produktionskapazitäten, Verbesserung des Bestandsmanagements, Vorbereitung sinnvoller „Make-or-Buy“ Entscheidungen, Einführung von Wertanalyse-Teams, spürbare Erhöhung des Servicegrades im Ersatzteilgeschäft, Verfassung eines praktikablen Einkaufshandbuchs, Einführung von Zielvereinbarungen für Mitarbeiter. – Durch die Umsetzung der beschriebenen Maßnahmen konnte die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auf nationalen und internationalen Märkten entscheidend verbessert werden.

11/03 – 06/04

**Mittelständisches Produktionsunternehmen im nördlichen Sachsen-Anhalt (Mechanische und hydraulische Komponenten)****Aufgaben:**

Potenzialanalyse zur Optimierung des Einkaufswesens und Ausbau des bereits begonnenen „Supply Chain Managements“, Aufbau eines internationalen Einkaufs, Restrukturierung des Bereiches Beschaffung in einen „operativen“ und „strategischen“ Einkauf, umfangreiche Einleitung von Maßnahmen zur Kostenreduzierung.

**Ergebnisse:**

Wesentliche Verbesserung der gesamten Einkaufsorganisation und dadurch verstärkte Nutzung von Einkaufsvorteilen, die das operative Betriebsergebnis schon nach kurzer Zeit spürbar verbesserten. Nachverhandlung wesentlicher Einkaufsverträge, Schulung der Einkaufsmitarbeiter, Erstellung von Zielvorgaben.

09/03 – 10/03

**Konzerngebundenes Produktionsunternehmen im östlichen Niedersachsen (Elektromechanische Komponenten der Fördertechnik)****Aufgaben:**

Schwachstellenanalyse, Erstellung von Restrukturierungsvorschlägen für den Bereich „Einkauf/Materialwirtschaft“ mit dem Ziel der Effizienzsteigerung.

**Ergebnisse:**

Erfolgreiche Erledigung der gestellten Aufgaben, Vorstellung und Übergabe der gewünschten Analysen und Vorschläge an die geschäftsführenden Gesellschafter.

01/03 – 06/03

**ANATEC GmbH: Mittelständisches Unternehmen (Mess- und Regeltechnik / Online Laser-Messtechnik für Schüttgüter) in Kolkwitz (Brandenburg)****Aufgaben:**

Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit auf nationalen und internationalen Märkten, Einkaufsoptimierung, „Supply Chain Management“, Prozessoptimierung, internationales Vertragsmanagement und Projektabwicklung, Marketing- und Vertriebsunterstützung (Exportanbahnung), Einleitung und Unterstützung von Sanierungsmaßnahmen.

**Ergebnisse:**

Aufgrund der zufriedenstellenden Ergebnisse wurde das Mandat zweimal verlängert.

1979 – 2002      **MANAGEMENTERFAHRUNG IN DER LINIE**

1992 – 2002      **FAM – Magdeburger Förderanlagen und Baumaschinen GmbH, Magdeburg ([www.fam.de](http://www.fam.de))**

(Internationaler Anlagenbau: Schütt- und Stückgutfördertechnik, Umsatz 110 Mio. €, 720 MA)

**Bereichsleiter Materialwirtschaft / Mitglied der Geschäftsleitung und Prokurist**

Personalverantwortung für 15 Mitarbeiter  
Einkaufsvolumen über 50 Mio. €

- Erfolgreiche Restrukturierung und Führung einer Abteilung „Einkauf / Materialwirtschaft“ in einem Unternehmen in den Neuen Bundesländern
- Aufbau und Einführung: „Internationaler strategischer Einkauf“ (Global Sourcing)
- „Local Content“ bei internationalen Projekten (VR-China, VR-Vietnam, Saudi-Arabien, Tschechien, u.v.a.)
- Einführung von „Supply Chain Management“
- Termingerechte und erfolgreiche Einführung von SAP R/3 im Bereich Einkauf/Materialwirtschaft (Modul MM)
- Verhandlung und Abschluss von bedeutenden Liefer- und Dienstleistungsverträgen auf nationaler und internationaler Ebene (z.B. auch Energie) sowie kompletter Systemeinkauf
- Einkauf von Bauleistungen
- Großinvestitionen: z.B. Einkauf einer kompletten Farbgebungs-Technologie (Lackieranlagen zur Nasskonservierung von Groß- und Kleinteilen sowie einer halbautomatischen Pulverbeschichtungsanlage)
- Lieferantenaudits (DIN EN ISO 9001) im In- und Ausland,
- Wertanalyse mit Lieferanten, Mitwirkung bei der Standardisierung von Kaufteilen und Komponenten, „Outsourcing“ – Entscheidungen, Inventurverantwortung

1997 – 1998      Gründung einer Tochterfirma in Tschechien (**FAM-CZ, Prag**) zur Abwicklung eines Großauftrages der Automobilindustrie (SKODA) in Mlada Boleslav (Auftraggeber: VW in Wolfsburg).

Als Prokurist von FAM-CZ hatte ich auch die Gesamtverantwortung für die qualitäts- und termingerechte Projektabwicklung:  
= Auswahl, Auditierung und Überwachung lokaler Lieferanten in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit QM-Ingenieuren von VW und SKODA

1988 – 1992      **Firmengruppe Mittelman Armaturen GmbH & Co. KG und Henssger Karabinerhaken GmbH, Wülfrath**  
**Fertigungsunternehmen mit 4 Produktparten:**

- 1) Schwerarmaturen für die Gas- und Wasser-Versorgung (Gussteile GGG)

- 2) Sicherheitsprogramm: Persönliche Schutzausrüstungen
- 3) Kleineisenwaren (insbesondere Karabinerhaken)
- 4) Industrietechnik: Bearbeitung von Guss-, Press- und Schmiedestücken für die KFZ- und KFZ-Zulieferindustrie sowie Fertigung von einbaufertigen Komponenten (wie z.B. Vergaser und Einspritzpumpen)

Umsatz: 85 Mio. DM, 300 Mitarbeiter

#### **Leiter Gesamteinkauf**

Personalverantwortung für 7 Mitarbeiter  
Einkaufsvolumen: 40 Mio. DM

Koordinierung sämtlicher Einkaufsaktivitäten unter besonderer Beachtung/Überwachung wirtschaftlicher Bestellgrößen, methodische Erschließung neuer Beschaffungsmärkte (insbesondere in China, Taiwan und Osteuropa), Restrukturierung und Kostensenkung.

**1983 – 1988**

**Valcommerce, Le Sentier (Schweiz)** Import / Export von technischen Neuheiten (Persönliche Schutzausrüstung / Sicherheitstechnik)

#### **Geschäftsführer**

Import aus Fernost / Export in verschiedene Länder Europas und Verkauf in der Schweiz

**1979 – 1983**

**Heinemann – Electric (Europe) SA, Le Lieu (Schweiz)**  
Hersteller von Relais und Mikro-Schaltern vorwiegend für die Computerindustrie mit 200 Mitarbeitern

#### **„Responsable des achats“ (Einkaufsleiter)**

Personalverantwortung für 5 Mitarbeiter  
Einkaufsvolumen: 14 Mio. SFR

#### Verantwortlich für den Gesamteinkauf, wie z.B.:

- Feinwerk-, Feinmechanik- und Elektrotechnik
- Kunststoffspritzteile
- Werkzeuge und Werkzeugmaschinen
- Mess- und Regeltechnik
- Hilfs- und Betriebsstoffe

Materialdisposition, Einkauf in Europa und Übersee (USA und Südafrika), Stücklistenauflösung, Terminverfolgung, Zollabwicklung, Transportorganisation, Kalkulation, Aufbereitung und Aktualisierung der Computerdaten, Inventurverantwortung.

1972 – 1978

**Bong Mining Company, Monrovia (Liberia/Westafrika)**  
Eisenerzmine mit multinationaler Belegschaft, 3.500 MA  
**(Tochtergesellschaft des damaligen Thyssen-Konzerns)**

**Commodity Group Leader / General Storekeeper**

Personalverantwortung: 10 Mitarbeiter

Budgetverantwortung: 2,4 Mill. US-\$

Zu verantwortende Warengruppe:

- Ersatzteile für den Tagebau
- Treib- und Schmierstoffe
- Elektromaterialien und Werkzeuge

Bedarfsermittlung, lokaler Einkauf, Bestellauslösung über Einkaufsabteilungen in Deutschland, Italien und USA, Wareneingangskontrolle, Lagerung, Ausgabe, Inventur, Wiederbeschaffung, Aufbereitung und Aktualisierung von Materialorientierten Computerdaten, Zollabwicklung, Beschaffung von Einfuhrlicenzen

1971 – 1972

Substitut  
Kaufhof AG, Köln

1969 – 1970

Substitutenanwärter  
Kaufhof AG, Köln

1968 – 1969

Verkäufer  
Karstadt AG, Essen

**Kurse/Seminare**

- Betriebswirtschaft / Vertragsrecht
- Einkauf und Materialwirtschaft
- Zollabwicklung und Transportorganisation
- VOB- und VOL- Vergaberecht
- Mitarbeiterführung und –motivation

**EDV-Kenntnisse**

- MS-Office / SAP R/3 (MM) / e-procurement
- MOVEX (Intentia)
- Projektmanagement: Primavera P 6.2 (Oracle)

**sonstige besondere Kenntnisse und Fähigkeiten**

- führungsstark
- teamorientiertes Arbeiten
- stark belastbar
- hohe soziale Kompetenz
- vielfältige Kontakte zu Industrie und
- Wirtschaft im In- und Ausland
- sehr gute Kenntnisse der asiatischen (z.B. China, Taiwan, Korea und Japan) und ost- und südost-europäischen Beschaffungsmärkte
- internationale Reisebereitschaft

**weitere beruflich relevante Aktivitäten**

**seit 1990** Mitglied im BME – Bundesverband Materialwirtschaft und Einkauf e.V.

**seit 2005** Mitglied im „Wirtschaftsrat“ von Sachsen-Anhalt

**Schulbildung**

**1956 – 1960**

Grundschule in Hamburg

**1961 – 1966**

Realschule in Hamburg und Bremen

Abschluss: „Mittlere Reife“

**1969 – 1970**

Bildungsakademie: Kümmelbacher Hof, Heidelberg  
(Betriebs- und Volkswirtschaft, Vertrieb)

**Berufsausbildung**

**1966 – 1968**

Lehre als Einzelhandelskaufmann Karstadt AG, Essen

**1969 – 1970**

Substitutenausbildung Kaufhof AG, Köln