

Profil
Thorsten H.
Interim Manager, Projektmanager

Geburtsjahr **1974**
Nationalität **deutsch**



Kurzprofil

- ❖ Langjährige strategische und operative Erfahrung in Direktem, Indirektem, Projekt- und Dienstleistungseinkauf sowie Transport-, Intra- und Lagerlogistik in international tätigen Unternehmen
- ❖ Six Sigma Executive Green Belt
- ❖ Lean Champion
- ❖ Nationale und internationale Projekterfahrung
- ❖ Langjährige Führungserfahrung
- ❖ Geprüfter Betriebswirt (IHK), Fachkaufmann für Einkauf und Logistik (IHK)
- ❖ Analytisch und konzeptionell stark
- ❖ Sehr gute Kenntnisse im Supply Chain Management
- ❖ Sehr gute MS-Office Kenntnisse
- ❖ Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- ❖ Vorhandenes internationales Netzwerk

Projektliste

06/2024 – 01/2025

Head of Global Purchasing ad interim Hersteller techn. Textilien (TIER 2/3) – 700 MA – 140 Mio. Umsatz

- Leitung des globalen Einkaufsteams für Rohstoffe und Indirekten Einkauf
- Organisationsentwicklung
- Rollendefinition
- Übernahme der Global Logistic Function
 - o Erarbeitung einer globalen Transportstrategie für 6 Standorte (DE, US, CN, VN)
 - o Tendermanagement
 - o Definition Logistikprozesse und Abbildung in ERP-Canias
- Preis- und Vertragsverhandlung von Rohstoffen und CAPEX

12/2023 – 05/2024

Leiter Einkauf & Logistik ad interim OEM Nutzfahrzeuge – 120 MA – 100 Mio. Umsatz

- Einführung ERP (Abas)
- Definition Sollprozesse
- Organisationsentwicklung
- Definition Warengruppen- und Lieferantenstrategie
- Strategischer Einkauf für alle direkten Materialien
- Definition Lagerkonzept

Ergebnis:

- Einführung einer Einkaufsstruktur für direkte Materialien
- Definition einer Warengruppenstrategie
- Reduzierung der Lagergebundenen Kosten um 35%
- Reduzierung der Direkten Beschaffungskosten um 8%

10/2022 – 06/2023

Teilprojektleiter Einkauf Automobilzulieferer (TIER1) – 5.000 MA – 570 Mio. Umsatz

- Projektplanung und Koordination der Sourcingaktivitäten
- Erstellung und Analyse von Cost Break Downs
- Erstellung RFI/RFQ Dokumente
- Preisverhandlungen
- Coaching und Sparring des Einkaufsteam sowie anderer Teilprojektleiter
- Beratung bei der Optimierung der Prozesse im Einkaufsteam / Projekteinkauf

- Optimierung der Aufgabenverteilung und Zieldefinition
- Beratung im Projekt-Management und Projektcontrolling
- Verbesserung von Kommunikation und Meetingstrukturen
- Beratung bei der Identifikation und Umsetzung von Kostensenkungspotentialen

Ergebnis:

- Einhalten der Zielkosten der Stückliste
- Sourcing für alle Komponenten sowie Vorqualifikation eines 1st und 2nd Source
- Planung von Regelmeetings

05/2022 – 09/2022

Experte Transportlogistik

Automobilhersteller – 500 MA – 100 Mio. € Umsatz

- Definition der weltweit zu transportierenden Materialenvolumina
- Bilden von Logistiknetzwerken
- Erstellung Anforderungsprofile
- Abstimmung Verpackungsdatenblätter
- Erstellung Ladungssicherungsvorgaben für Spediteure und Lieferanten
- Einführung eines Yard-Managements für 2 Standorte
- RFQ, Verhandlung und Erstellung Rahmenverträge für weltweite Transportdienstleistungen

Ergebnis:

- Planung eines resilienten Transportnetzwerkes zur Absicherung agiler und Widerstandsfähigen Lieferketten.
- Reduzierung des CO2 Ausstoßen im Bereich Transport um 30% und Etablierung entsprechender Kompensationsmaßnahmen

01/2022 bis 04/2022

Restrukturierung Einkauf

Hersteller von Großzelten – 250 MA – 40 Mio. € Umsatz

- Definition Sollprozesse
- Organisationsentwicklung
- Definition Warengruppen- und Lieferantenstrategie
- Begleitung Einführung eines BDE-Systems

Ergebnis:

- Etablierung eines „state of the art“ Einkaufs,
- Reduzierung Materialpreise um ca. 15%
- Reduzierung Working Capital um ca. 20% bei gleichzeitiger Sicherstellung der Versorgungssicherheit des Betriebes

10/2021 bis 12/2021

**Restrukturierung Indirekter Einkauf
Maschinenbauunternehmen – 5.800 MA – 850 Mio. € Umsatz**

- Coaching des Teams Indirekter Einkauf
- Organisationsentwicklung (Verantwortlichkeiten, Stellenbeschreibungen, Abteilungsstrategie etc.)
- Recruiting
- Definition Sollprozesse

Ergebnis: Übergabe einer Abteilungsstrategie und Organisationsstruktur an den neuen „Head of Indirect“

11/2020 bis 03/2021

**Einführung eines MES-Systems
Hersteller techn. Textilien (TIER2) – 200 MA – 150 Mio. € Umsatz**

Abbildung des gesamten Auftragsnetzes und Bedarfsplanung

Projektleitung (Team 4 MA)

- Konzeptentwicklung
- Pflichtenhefterstellung
- Ausschreibung, Verhandlung des Rahmenvertrags
- Umsetzung

Ergebnis:

- Reduzierung der Bestell-Prozesskosten um >20 %
- Einführung eines MES-Systems
- Erhöhung der Kunden-OTD um 15%

05/2017 bis 11/2017
&
06/2020 bis 11/2020

**Einführung einer Cloud basierten E-Procurement Plattform
Automobilzulieferer (TIER1 und TIER2) –
1.500 MA am Standort (40.000 MA weltweit) –
200 Mio. € Umsatz am Standort (3,5 Mrd USD weltweit)**

Hersteller techn. Textilien – 200 MA – 150 Mio. € Umsatz

E-Procurement Plattform für alle nicht bestandsgeführten Materialien (Indirekt, Dienstleistungen, etc.) an 3 deutschen Standorten (Pilotprojekt für globalen Rollout) inkl. Katalogkontent

Projektleitung (Team 3 MA)

- Konzeptentwicklung
- Pflichtenhefterstellung
- Ausschreibung, Verhandlung des Rahmenvertrags
- Sollprozessdefinition
- Neustrukturierung Warengruppentaxonomie
- Umsetzung

Ergebnis: Reduzierung der Bestellprozesskosten um 15%,
Reduzierung der Einkaufskosten um Ø 5%

02/2015 bis 10/2015

**Einführung eines Routenzugsystems
Automobilzulieferer (TIER1 und TIER2) –
1.500 MA am Standort (40.000 MA weltweit) –
200 Mio. € Umsatz am Standort (3,5 Mrd USD weltweit)**

Einführung eines Routenzugs an einem produzierenden Standort
mit vollständiger Produktions- Ver- und Entsorgung
(5 Tage/3 Schicht)

Projektleitung (Team 5 MA)

- Konzeptentwicklung
- Sollprozessdefinition
- Erstellung Fahrplan
- Einkauf eines Customized Routenzugsystems
- Umsetzung

Ergebnis:

- Einführung eines Routenzugsystems zur Ver- und
Entsorgung der Produktion
- Reduzierung der Flurförderfahrzeugkosten um 70%
- Steigerung der OEE um 2%

01/2006 bis 06/2006

**Einführung cloudbasierter Ladestellensteuerung
Spezialchemie – 2.500 MA – 900 Mio. € Umsatz**

Digitalisierte Ladezeitenvergabe für ca. 200 Transporte täglich über
7 Standorte (30 Ladestellen, 7 Länder)

Projektleitung (Team 12 MA)

- Konzeptentwicklung
- Pflichtenhefterstellung
- Ausschreibung, Verhandlung des Rahmenvertrags
- Umsetzung

Ergebnis:

- Senkung Standzeitbedingter Kosten um >80%
- Senkung der Personalkosten um ca. 15%

05/2003 bis 02/2004

**Re-Design des Order to Cash Prozesses in SAP R/3
Spezialchemie – 2.500 MA – 900 Mio. € Umsatz**

Re-Design des SAP Geschäftsprozesses mit dem Ziel der Nutzung
höchster Automatisierungsprozesse, Bereinigung Stammdaten,
Abbildung aller Kosten, Nachkalkulation etc.

Teilprojektleitung für die Logistik (Team 3 MA)

- Stammdatenbereinigung
- Soll-Prozess Entwicklung

- Erstellung Pflichtenheft für SAP Programmierung
- Umsetzung

Ergebnis: Abbildung aller logistischer Prozesse und aller damit verbundener Kosten in SAP

11/2002 bis 04/2003

**Outsourcing der firmeneigenen Logistik
Kosmetikunternehmen – 50 MA – 10 Mio. € Umsatz**

Verlagerung der Lagerlogistik an einen externen Logistikpartner

Projektleitung (Team 2 MA)

- Konzeptentwicklung
- Pflichtenhefterstellung
- Ausschreibung, Verhandlung des Rahmenvertrags
- Umsetzung

Ergebnis: Reduzierung der Fixkosten, Einführung systembasierter Bestandsführung