Profil ID: SBKUCHMHNS

Wohnort des Spezialisten: Deutschland, 83026

Projekt- u. Interimsmanager im Sondermaschinen- u. Anlagenbau, Anforderungsmanagement, Qualitätsmanagement, Bauleitung, Koordination von Konstruktion, Herstellung und Inbetriebnahme, Vertrieb

Mitarbeiterkurzprofil

Herr K. A. Z geboren 1954

Position

Freiberuflicher **Projekt- u. Interimsmanager im Sondermaschinen- u. Anlagenbau**

Schwerpunkte: Anforderungsmanagement, Qualitätsmanagement, Bauleitung, Koordination von Konstruktion, Herstellung und Inbetriebnahme, Vertrieb

Branchen: Sondermaschinenbau, Maschinenbau, Anlagenbau, Automobilindustrie, Öl- und Gasindustrie, Verfahrens- und Prozesstechnik, Krane und Fördertechnik

Sprachen

Deutsch (Muttersprache), Englisch (Verhandlungssicher), Französisch (Verhandlungsfähig), Bayrisch (Verhandlungssicher)

Verfügbarkeit

Kurzfristig nach Absprache in Vollzeit

Projekterfahrung

EW GmbH, Kirchhain, Interimsmanager f. Projekte im Sondermaschinenbau

Branche Öl und Gas, als "Single Point of Contact" gegenüber dem Kunden.

Koordination der Konstruktion, des EK, der Fertigung, der Montage und Logistik, bis zum Final Acceptance Test (FAT).

Koordination und Leitung der täglichen Produktionssitzungen.

Im Auftrag des Interim Providers, wurde das Mandat mehrfach verlängert.

Veränderungsgrund: Meinerseits aus privaten Gründen ordentlich gekündigt

Somic GmbH, Amerang. Director Operations

Fachliche und Disziplinarische Betreuung der Bereiche Projektmanagement, Inbetriebnahme und Service.

Bescheinigte 100 % Zielerreichung, im Einzelnen:

Sicherstellung konformer Ablaufprozesse

Sicherstellung ablaufkonformer Durchführung der Quality-Gates

Sicherstellung Ergebnisplanung der Kundenprojekte.

Veränderungsgrund: Betriebsbedingt

Carcoustics Liechtenstein AG, Projektmanagement für die Entwicklung von Hitzeschildern im automotiven Umfeld

Beschaffung von Serien- und Prototypen Werkzeugen.

Befristung und Vertrag durch Carcoustics mehrfach verlängert.

Veränderungsgrund: Unternehmensverlagerung u.a. in die Slowakei

Oerlikon Solar Ltd, CH Trübbach, EPC Contractor für Anlagen zur Herstellung von Dünnschicht Photovoltaik Modulen (800 MA)

Lead On Site Manager / Leiter der bautechnischen Teams

Größenordnung Einzelprojekte 60 – 120 Mio. CHF.

Verantwortlich vom Equipment „Move-In“ bis zur Abnahme durch den Endkunden.

Steuerung des Claim Managements (Mehrkosten / Minderkosten), Termin- und Personalplanung,

Sporadische Baustellenleitung (Führung bis zu 50 MA bei unmittelbarem Kundenkontakt).

Erfolge: Ausbildung / Qualifikation der Bauleiter zu Projektmanagern (mittels selbst erstelltem Trainingsprogramm:

Vertragsrecht, Claim Management, Einkauf, Incoterms, L/C Abwicklung, Baustellensicherheit, Terminplanung, Risikomanagement etc.).

Schriftliche Referenz / Belobigung durch Vorstandsvorsitz des Oerlikon Konzerns.

Veränderungsgrund: Betriebsbedingt: Das Unternehmen ist nicht mehr am Markt.

<https://www.tagblatt.ch/wirtschaft/die-ausgepowerte-powerfrau-ld.193566> [1]

MBN GmbH Sondermaschinen- Anlagenbau Automotive (200 MA am Standort, 400 in der Gruppe, Leiter (Abteilung), Projektmanagement

Realisierung, mit Konstruktion, Herstellung und Inbetriebnahme von Anlagen in der Automobilendmontage.

Verantwortlich für die technische und kaufmännische Abwicklung der Aufträge, weltweit.

Dabei Sicherstellung und erfolgreich in der termin-, kosten-, und qualitätskonformen Erfüllung der Lastenhefte und der Einhaltung der Vorkalkulation.

Herausragender Erfolg: Abwehr eines existenzbedrohenden Kunden Claims und Erhalt der Restzahlung (persönliche Einzelleistung) bei einem Großprojekt in Portugal.

Zuletzt betreutes Projekt: Fahrwerkseinbau Porsche Panamera und Cayenne, Leipzig.

01.03.2007 Verantwortungserweiterung: Zus. Unterstellung der Bauleiter und der neu geschaffenen Position „Projekteinkauf“.

Veränderungsgrund: Vertragsangebot von Oerlikon Solar Ltd.

KHD Humboldt Wedag AG, Köln

Leiter Geschäftsfeld Einzelmaschinen, Personalverantwortung für 15 Mitarbeiter Neugeschäft und Service, Euro 10 Mio. Umsatz

„Reanimierung“ des Vertriebs (trotz überalterter Produktpalette aus den 60ern) und der Marktpräsenz für KHD mit den üblichen Instrumentarien (Desk Research, Beschickung von Messen, persönliche Kundenbesuche, Service Intensivierung, Angebote, Reaktion auf int. Ausschreibungen).

Erfolge: Vertragsabschlüsse für Ausrüstungen in der Aufbereitungstechnik z.B. bei BASF, Solvay, Clariant, Basalt AG, Voest.

Erzielte Umsatzrendite über alles: 12 %.

Veränderungsgrund: Betriebsbedingt, durch Einstellung des Neubaugeschäftes dieser Produktpalette

Zusammenbau und Entwicklung eines Formel Rennfahrzeuges mit dem Ziel, moderne Technik mit Retro-Luftkühlertechnik zu schlagen

Einsatz bei Meisterschaftsläufen zum int. Dt. Formel V Pokal.

Ergebnis: 2002 2. Platz, und 2003 Zielerreichung (Ergebnisliste Goldpokalrennen)

Kabeltechnik Dietz GmbH, München

Geschäftsführer Vertrieb und Finanzen

60 Mitarbeiter, Netzwerktechnik und Spezialkabel, Ergebnissanierung und (Rück-)Gewinnung von Großkunden, wie beispielsweise BMW

Veränderungsgrund: Verkauf des Unternehmens durch den Eigentümer an den Glasfaserhersteller BICC Brand Rex

Vulkan Kranbau Eberswalde GmbH

Umsatz 60 - 80 Mio. DM p.a., 220 Mitarbeiter.

Leiter Vertrieb: 20 Mitarbeiter, darunter ein Verkaufsleiter für Inland, Osteuropa, Verkaufsingenieure, Projektingenieure, Konstrukteure, außerdem zuständig für Marketing, Werbung und die Beschickung von Messen.

Erfolge: Internationalisierung des Vertriebs, Erhalt diverser strategisch wichtiger Aufträge für Container-, Mehrzweck- und Hydraulikkranen, erstmals auch in frankophonen Ländern.

Erstmalige Realisierung eines Vertrages mit Voll-Service.

Veränderungsgrund: Insolvenz der Muttergesellschaft Bremer Vulkan AG.

Schriftl. Vertragsangebot der nachfolgenden Interims-Gesellschafter (u.a. Hartphiel), weiter als Vertriebsleiter tätig zu sein. Jedoch keine Einigung, und als Folge, betriebsbedingte Kündigung

Preussag Anlagenbau GmbH/München, Leiter Fachbereich Industrieanlagenbau

Zuständig für Vertrieb, Marketing und übergreifende Koordination der dezentralen IAB-Büros. Dazu erfolgreiche Einführung eines rechnergestützten Vertriebsinformationssystems (Data based Marketing).

Veränderungsgrund: Eigenkündigung, da ein Teil der zugesagten Mitarbeiter bereits beim Eintritt entlassen waren, bzw. sich die Entwicklung vom Anlagenbauer zum Reisedienstleister und –Anbieter (TUI) bereits deutlich abzeichnete. Dadurch konnte die Grundintention mit dem Aufbau eines Geschäftsfeldes im Industrieanlagenbau, nicht mehr umgesetzt werden

?

MAN Gutehoffnungshütte AG / Oberhausen

Geschäftsbereich Maschinen und Kompressoren, Herstellung von Anlagen mit Turbokompressoren, Dampf- und Gasturbinen, Umsatz 400 Mio. DM p.a., 1.200 Mitarbeiter.

Leiter Hauptabteilung Auftragsmanagement / Abwicklung

Prokurist, dem Vorstand berichtend, Abwicklungsvolumen 400 Mio. DM p.a., 25 Mitarbeiter.

Verantwortlich für die technische und kaufmännische Auftragsführung, Erstellung und Pflege der kompletten Geschäftsprozesse im Neubaugeschäft.

Erfolge: Sanierung der Auftragsergebnisse (jeweils besser als im Business-Plan vorgesehen).

Einführung eines Claim Managements nebst Berichtswesen.

Minimierung der Vertragsstrafen durch Einführung eines Ressourcenmanagements.

Abwehr eines bedeutenden Claims von Konsortialpartnern in Millionenhöhe (persönliche Einzelleitung).

Ausgewiesener, sog. „Potentialkandidat“ im MAN Konzern. Teilnahme am Konzernseminar. Anerkennung von und durch Kunden weltweit: Zum Beispiel GL Hyundai John Brown: „Excellent Project Management Services“, „Friendship Atmosphere“.

Verantwortungserweiterung um die Abteilungen Materialwirtschaft (EK-Volumen 120 Mio. DM), Beschaffung und Qualität mit weiteren 20 Mitarbeitern.

Erfolge: Weitere Verbesserung der Auftragsergebnisse.

Konsequente Nutzung von Angeboten und Dienstleistungen ausländischer Anbieter.

Einführung von Abrufaufträgen für Verbrauchsmaterial.

Veränderungsgrund: Angebot von Preussag AG, mit der Perspektive als Bereichsleiter

Komplette Profit / Loss-Verantwortung im Industrieanlagenbau zu übernehmen.

Mannesmann Anlagenbau AG/Düsseldorf

Anlagen für die chemische und petrochemische Industrie, Geschäftsbereich General Contracting, Umsatz 600 Mio. DM p.a., 500 Mitarbeiter.

Gruppenleiter Projekt-Controlling: 8 Mitarbeiter.

Erfolge: Erhöhung der Kalkulationssicherheit durch Einführung einer Controlling-Struktur für Vor- und mitlaufende Kalkulation, vom Vorstand der AG genehmigt.

Verantwortungserweiterung: Abteilungsleiter Controlling

15 Mitarbeiter für strategisches, operatives und Projekt Controlling, kaufmännische und technische Fortschritts-Kontrolle von Joint-Ventures.

Aufbau eines Managementinformationssystems. Erstellung des kompletten Berichtswesens zur Präsentation beim Vorstand der Mannesmann AG. Hierfür schriftliche Belobigung durch den Vorstand.

Selas-Kirchner GmbH/Höllriegelskreuth

Industrieöfen und thermische Schadstoffverbrennungsanlagen

Umsatz 50 Mio. DM p.a., 50 Mitarbeiter

Abteilung Projektierung und Vertrieb Projektleiter:

Kalkulation, Akquisition und Angebotsausarbeitung für Anlagen des Raffinerie-Ofenbaus, Abwicklung von Großaufträgen in Indien, einschließlich der Überwachung von Baustellen und Lieferanten mit Koordination und Kontrolle der lokal zu erbringenden Ingenieur- und Montageleistungen.

Veränderungsgrund: Vertragsangebot von Mannesmann Anlagenbau AG.

?

GEP-Gesellschaft für Energieprojekte mbH/Rosenheim

Engineering, Vertrieb, Bau von Anlagen zur Energieerzeugung und -verteilung, Umsatz zuletzt 5 Mio. DM p.a., 3 fest angestellte Mitarbeiter.

Geschäftsführer/Gesellschafter: Verantwortungsbereich Technik und Vertrieb

Abwicklung von Exportgeschäften mit Schwerpunkt Mittlerer Osten, Aufbau eines Vertriebsnetzes mit 22 Vertretungen weltweit, Abwicklung eines Großauftrages der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) für das Telekom-Ministerium in Nepal.

Veränderungsgrund: Anteilsverkauf aller Gesellschafter an den beteiligten Schaltschrankbauer

Quellen-URL (abgerufen am 24.04.2024 - 00:54):

<https://www.sps-profis.de/profil/sbkuchmhns/projekt-u-interimsmanager-im-sondermaschinen-u-anlagenbau-anforderungsmanagement-qualitaetsmanagement-bauleitu>

Verweise:

[1] <https://www.tagblatt.ch/wirtschaft/die-ausgepowerte-powerfrau-ld.193566>