

Kompetenzprofil

Dr.-Ing., Diplom Ingenieur (Maschinenbau), BSc in Business Administration, 48 Jahre, verheiratet, keine Kinder

Berufliche Zielsetzung

Geschäftsführer, General Manager, Leiter Geschäftseinheit. Vorzugsweise in einem produzierenden, mittelständischen Unternehmen im Bereich, Maschinenbau, Elektronik oder Elektromechanik, MSR-T

Berufliche Stationen

- CEO & Vertriebsleiter einer KMU im Bereich Messtechnik: Umsatz 25 M€ mit P&L. Insgesamt 120 MA mit Niederlassungen in D, China und USA. 35 Vertriebsmitarbeiter in Europa, China & USA. Globale Multichannel-Vertriebsstrategie mit Direktvertrieb und 80 Vertriebspartnern B2B/B2C.
- Leiter Geschäftseinheit bei einem Energieversorger, P&L-Verantwortung für den Anlagenbau und den Betrieb von Heiz- und Kraftwerken im Bereich erneuerbare Energien, Umsatz 20 M€, 80 MA.
- Direktor Projektentwicklung & Anlagenbau, CEO a.i. der Tochterfirma eines Energieversorgers, P&L-Verantwortung für den Anlagenbau und den Betrieb von Heiz- und Kraftwerken im Bereich erneuerbare Energien, Umsatz 50 M€, 100 MA.
- General Manager Kraftwerksentwicklung und -bau. Führung von 50 Ingenieuren aus elf Nationen und einem Team in Indien; Verantwortlich für die Leistungsgarantien von Gasturbinen und deren Betriebskonzept einschließlich der MSR-T.

Berufliche Erfolge

- Steigerung des Betriebsergebnisses einer KMU um 9,5% in 2017; Verbesserung der operativen Margen um 3,0% bei gleichzeitiger Integration der KMU in den neunten Mutterkonzern.
- Steigerung des EBIT einer Geschäftseinheit in 2014 um >30% durch Verkaufssteigerungen, Optimierung des Betriebs, M&A im Anlagenportfolio, Devestitionen und Kosteneinsparungen.
- Aufbau eines Verkaufstrichters von 25 M€ für eine neue Geschäftseinheit in 6 Monaten in 2013/14
- Sicherung von >8 M€ durch Optimierung des Investment- und Projektportfolios im Bereich erneuerbarer Energien in 2012/ 13
- Senkung der Verwaltungskosten um 30% (0,4 M€ p.a.) durch Integration der Tochterfirma in den Mutterkonzern in 2013
- Kostensenkung in der Geschäftseinheit von rund 2M€ (in 2014) durch Einsparungen und Optimierung der Wertschöpfungskette mit der externen Vergabe einfacherer Facility Services (Reinigungen etc.) in 2014/15
- Leitung & Abschluss mehrerer Bauprojekte insbesondere Leitung des Umbaus eines Holzheizkraftwerks (22 M€) und den Neubau von drei Biogasanlagen (13 M€)
- Steigerung des Mehrwerts von Gasturbinen um bis zu 10% bei einem Stückpreis von rund 43 M€ durch Verbesserung der Prozesse und damit von Vertragsgarantien.
- Aufbau eines internationalen Ingenieurteams aus elf Nationen und Verdopplung der Mitarbeiteranzahl von 25 auf 50 (2006–2008) und deren Integration in den Konzern.

Eigene Positionierung und Kompetenzen

- Steigerung und Wachstum / Optimierung und Weiterentwicklung / Veränderungsprozesse / Auf- und Ausbau / Kommunikation und Verhandlungen
 - Fremdsprachen: Englisch (1 Jahr Aufenthalt UK, 11 Jahre als Firmensprache), Französisch (2 Jahre Einzelunterricht in 2011-2013 , 2. Fremdsprache Abitur)
-