

PERSÖNLICHE DATEN

Hilmar Fuchs

Dipl.-Ing. Werkstofftechnik (FH)

51 Jahre alt (geb. 20.03.1965)

Deutsche Nationalität

Verheiratet, spanische Ehefrau

Zwei Töchter, 11 und 18 Jahre alt

KONTAKTDATEN

Pflümerweg 17
D-31787 Hameln

Mobil: +49 (0)170 7900 700
Tel.: +49 (0)5151 9922 630

E-Mail: hf@hilmarfuchs.de
Web: www.hilmarfuchs.de



PERSÖNLICHES PROFIL

- Kernbranchen
 - multinationale Automobilzulieferer und Maschinenbau zwischen Massenproduktion/JIT/JIS und hoher Teilevarianz mit auftragsbezogener Fertigung
- Führungskompetenz
 - 11 Jahre in Geschäftsführung, Werkleitung und Produktionsleitung
 - Führen von bis zu 650 Mitarbeitern, P&L Verantwortung bis 90 Mio. €
 - 7 Jahre in Projektleitung und Projekt-Abteilungsleitung, Budget bis 8 Mio. €
 - 3 Jahre in Business Development, Sales und Engineering
- Internationalität
 - Englisch und Spanisch verhandlungssicher (C2)
 - Auslandsaufenthalte in Spanien (9J.) und Belgien (2J.)
 - Projektleitungen mit Teams in Europa, China, Indien, USA und Kanada
 - Hohe interkulturelle Kompetenz und Sensibilität
- Fachkompetenz
 - Gestalten und Führen von komplexen Veränderungsprozessen
 - Leitung von 5 finanziellen Turnarounds bis +100% EBIT in 2 Jahren
 - Praxiserprobte LEAN Erfahrung (>10% EBIT Verbesserung) und Leitung mehrerer Six Sigma Projekte (200 K€ - 3 Mio. € Einsparung)
 - Technologiekenntnisse in Metall- und Kunststoffverarbeitung (Aluminium-/ Stahlguss, Spritzguß, Blasformen, Tiefziehen, mech. Bearbeitung, Faserverbundwerkstoffe) und Montage
 - Internationale Projektleitungen (Aufbau neuer Werke, Werksverlagerungen, Due Diligence, Produkt-/Prozessentwicklung, Supply Chain Management, F&E, Innovationsmanagement)
 - Produktivitätsmanagement, Reorganisation und Restrukturierung
 - Erfahren im Umgang und Verhandlung mit Belegschaftsvertretern
 - Aufbau von Geschäfts- und Auditierungsprozessen
- Stärken
 - Aufbau effektiver und leistungsfähiger Strukturen, Leadership und Teams
 - Sozialkompetenz, Kommunikation und Motivation
 - Führungsstil: Hands-on, teamorientiert, empowernd und durchsetzungsstark
 - Sicheres Identifizieren der Erfolgstreiber, zielorientierte Priorisierung/Umsetzung
 - Problemlösung in komplexen technischen und organisatorischen Ausgangslagen
- Bevorzugte Mandate: Geschäftsführung, Werkleitung
- Einsatzorte: weltweit
- Verfügbarkeit: 100%
- Tagessatz: 1.400 EUR

LEBENS LAUF

- 09/2016 - heute **Hilmar Fuchs Interim Management GmbH**
Geschäftsführer / Inhaber
- 03/2016 – 08/2016 **Mahindra Forgings Europe (GSA), Aalen**
6 Monate Schmiedeteile Nutzfahrzeuge, 450 Beschäftigte, 95 Mio. € Umsatz
Geschäftsführer
- Wechsel von Hagen nach Aalen nach Eskalation der meisten von etwa 100 Kunden bez. Qualität und Liefertreue, Kündigung des halben Management-Teams und „Absetzung“ des Geschäftsführers
 - Leitung und Turnaround von 2 Werken (Schmiede und Bearbeitung)
 - Erfolge:
 - Erfolgreiche Besetzung der offenen Management-Positionen
 - Bildung eines KVP-Teams mit Fokus auf Logistik und Supply Chain
 - Leitung der MFE-weiten Task Force für div. Daimler Truck Werke (80 Mio. Umsatz), Juni 2016 alle Werke rückstandsfrei
 - Reduktion der Sondertransportkosten um 75%
- 01/2016 – 02/2016 **Mahindra Forgings Europe (Schöneweiss), Hagen**
2 Monate Schmiedeteile Nutzfahrzeugbereich, ca. 400 Beschäftigte, 95 Mio. € Umsatz
Geschäftsführer
- Berichtend an Vorstand in Spanien
 - Leitung der Task Force nach Schließung und Verlagerung eines der 4 deutschen MFE Werke und Outsourcing/Sozialplan in 4 weiteren Produktionsbereichen
- 01/2013 – 12/2015 **Johnson Controls, Espelkamp**
3 Jahre JCI Automotive Seating Werk mit Holz- u. Naturfasertechnologien, 450 Beschäftigte, 75 Mio. € Umsatz
Werkleiter
- Berichtend an Director Operations PU-Schaum Business Unit
 - G&V Verantwortung
 - Turnaround hinsichtlich Betriebsergebnis, QDC, HSE und Prozessen
Ausgangslage: -100% EBIT, 22 Jahre Verlust
 - Einführung strukturierter Analyse- und Problemlösungsmethoden
 - Weiterentwicklung der stark defizitären Nischen-Technologie
 - Neuorganisation aller Management Ebenen
 - Erfolge:
 - „Schwarze Null“ im März 2015
 - Umsetzung mehrerer zuvor unzureichend entwickelter Serienanläufe (Daimler S- und A-Klasse, Verdreifachung des Umsatzes)
 - 95% Reduktion Cost-Of-Poor-Quality
 - 92% Erhöhung des Pro-Kopf-Umsatzes
 - 35% Erhöhung der Process Compliance
 - 50% Reduktion der Unfälle
 - Initiierung/Umsetzung einer Neuentwicklung incl. Patentanmeldung
 - Erster „Financial Audit 5-Star Award“ in der Foam Business Unit
 - Quality Award „Gold“

10/2009 – 12/2012 **PREMIUM Stephan B.V., Hameln**
3 Jahre, 1 Monat Ehemals REXNORD Stephan GmbH (US Konzern); Industriegetriebe, 23 Mio. € Umsatz, 140 Beschäftigte

Werkleiter

- Berichtend an CEO Europa
- Turnaround hinsichtlich Betriebsergebnis und Lieferperformance
- Definition und Umsetzung der OPEX Strategie
- Leitung eines umfangreichen „Total Associate Engagement“ Projekts
- Preisanalyse und Initiierung/Umsetzung relevanter Preiserhöhungen
- Working Capital Optimierung
- Erfolge:
 - Finanzieller Turnaround nach 17 Jahren Verlust, +11% EBIT vs. Budget nach 8 Monaten
 - Umsatzerhöhung um 65%, dabei nachhaltige Verbesserung der Liefertreue von 60% auf >90% bei gleichzeitiger Bestandsreduktion um 28% und Ausschussreduktion um 65%
 - 400k€ Kostensenkung durch Optimierung des Lieferantenmanagements in China und Entwicklung der gegenseitigen Lieferstrategie
 - Due Diligence und Verkauf des Werkes statt alternativer Schließung
 - Vertrauensbildung bei Vorstand, Mitarbeitern und Betriebsrat
 - Leitung von Post Merger Integration Projekten

08/2008 – 09/2009 **Berufliche Neuorientierung und Umzug nach Deutschland** aufgrund der Auswirkungen der Finanzkrise in Spanien

06/2005 – 07/2008 **MAHLE S.A., Vilanova i la Geltrú, Spanien**
3 Jahre, 3 Monate Kolbensysteme für Automotive, 85 Mio. € Umsatz; 750 Beschäftigte

Produktionsleiter

- Berichtend an Geschäftsführer des Werkes, Leitung 640 Beschäftigte
- Leitung von 5 Bereichen inkl. Giesserei, Werkzeugbau u. Instandhaltung
- Finanzieller Turnaround, vorwiegend durch Leitung einer umfangreichen LEAN Transformation als Lead Plant für die europäische Business Unit
- Erfolge:
 - Senkung der Produktionskosten um 9,3 Mio. €/Jahr (EBIT +11%)
 - Lean Zertifizierung durch Kaizen-Institute 3% auf 68% in 2 Jahren
 - Nachhaltige, werksweite Einführung Lean Basics, TPM, TFM (Total Flow Mgmt.), TQM und THM (Total Human Mgmt.)
 - Reduktion externer Fehlerkosten 90%, interner Fehlerkosten um 65%, WIP um 50 % und Sondertransporte um 75%
 - Erhöhung der Kundenzufriedenheit um 24%
 - Restrukturierung von 240 Mitarbeitern
 - Eliminierung einer kompletten Management-Ebene

09/2002 – 05/2005 **KAUTEX TEXTRON Ibérica, Spanien**
2 Jahre, 9 Monate Kraftstofftank-Systeme, 300 Beschäftigte in 5 Werken

Werkleiter JIS Werk Martorell (14 Monate)

- Berichtend an Geschäftsführer; Leitung von 75 Beschäftigten
- Einführung von Lean Methoden (u.a. 5S, PSP, 6 Sigma, Kaizen)
- Serienanlauf der umsatzstärksten JIT-Plattform (VW PQ35)
- Finanzieller Turnaround
- Erfolge:
 - Finanzieller Turnaround nach 8 Monaten durch mehrere fokussierte 6-Sigma Projekte zur Senkung des Ausschusses (9% nach ≤0,8%)

- Re-Integration wesentlicher nach Tschechien verlagter Produktion ohne Erhöhung der Mitarbeiterzahl (+15% Produktivität)
- Reengineering dieser Linien nach Six Sigma Gesichtspunkten
- Steigerung der Kundenzufriedenheit um 15%
- Niedrigste ppm in der Kautex Gruppe im 1. Jahr nach SOP

Leiter Projektteilung (19 Monate)

- Berichtend an Geschäftsführer; Leitung von 2 Projektingenieuren
- Projektleitung, insbesondere Neuanläufe FORD und VW Gruppe
- Zertifizierung „Six Sigma Green Belt“

02/1999 – 08/2002

3 Jahre, 7 Monate

ABC Automobilformteile GmbH, Dieburg

Kunststoffkomponenten, Automotive; 13 Mio. € Umsatz, 80 Beschäftigte

Manager Fuel Systems Europa

- Berichtend an Executive Vice President (Eigentümer), Toronto
- Business Development der neuen BU "Fuel Systems" in Europa
- Akquisition von 3 Projekten, Umsatzerhöhung Deutschland 80%
- Projektteamleitung Deutschland, USA, Kanada

Ab 01/2001 zusätzlich: Leiter Verkauf & Entwicklung

- Teamleitung 9 Mitarbeiter
- Leitung der Turnaround Taskforce (+10% EBIT)

08/1998 – 01/1999

6 Monate

SOMMER ALLIBERT, Rüsselsheim

Leiter Geschäftsbereich OPEL/GM

07/1993 – 07/1998

5 Jahre, 1 Monat

TI Group (ex WALBRO Automotive)

Kraftstofftank-Systeme; 710 Mio. US\$ Umsatz, 5.000 Beschäftigte

Projektleiter, Lokeren (Belgien) 11/1995 – 07/1998

- Expatriate, berichtend an Geschäftsführer, 8 Mio. € Projektbudget
- Technische Beratung in Planungs- und Bauphase des neuen Standortes
- Leitung von 2 Projekten (VOLVO), ca. 60% des Werksumsatzes
- Einstellung und Teamleitung von 4 Projektingenieuren
- 36% Produktivitätssteigerung vs. Budget, durch Initiierung u. Umsetzung zahlreicher Innovationen, dadurch profitabelstes WALBRO Werk
- 6 Monate vom ersten Spatenstich bis zum 1. Serienanlauf

Projektleiter R&D, Ettlingen 01/1995 – 10/1995

- Leitung der internen und externen Ressourcen, u.a. Fraunhofer Institut und div. Lieferanten mit Schwerpunkt Verfahrenstechnik
- Erarbeitete Prozessempfehlung führte zur Einführung von neuer Technologie in allen europäischen Werken

Projektleiter, Ettlingen/Pamplona (Spanien) 07/1993 – 12/1994

- Neubau Automotive-Werk Pamplona, Spanien: Projektverantwortung Verfahrenstechnik, 6 Monate vor Ort, 1,5 Mio. € Budget
- Produkt- und Prozessentwicklung von Tanksystemen
- Spezifikation und Inbetriebnahme von Anlagen im neuen Testeinrichtungen im Rahmen des Aufbaus des neuen Entwicklungszentrums in Ettlingen

- 12/1990 – 06/1993 **SCHÜTZ WERKE, Selters**
2 Jahre, 7 Monate Automotive Tanksysteme und Chemieverpackungen; 1200 Beschäftigte
Projektingenieur / Prozessingenieur
- Durchführung von Projekten im Bereich der Verfahrenstechnik, Produkt- u. Prozessentwicklung, Werkzeugentwicklung
 - Abmusterungen Spritzguss, Blasformen, Tiefziehen, Blechbearbeitung, Montage, Robotschweißen
 - Initiierung und Leitung von KVP Projekten

STUDIUM

- 03/1987 – 09/1990 **Dipl.-Ing. Werkstofftechnik**
3 Jahre, 7 Monate Fachhochschule Osnabrück
Diplomarbeit bei Honeywell, Emmen, Niederlande

SPRACHKENNTNISSE

- Deutsch: Muttersprache
Englisch: verhandlungssicher (C2)
Spanisch: verhandlungssicher (C2)