



Ausbildung

FH Lübeck:
Maschinenbau,
Fertigungstechnik

Kenntnisse

Sprachen:
Deutsch - Muttersprache
Englisch - verhandlungssicher

Sonstige Kenntnisse:

- ERP: SAP-R3 PP, MM, SD, Infor.com, NAV (Navision)
- Sybase SQL Anywhere, OracleTraining
- Lean Thinking

Berufserfahrung

- Seit 2020 Berater und Interimsmanager, freib. Senior Consultant bei Orban Consulting, Projekte: Taskforce Manager SCM Jaguar Land Rover bei Magna BDW Soest, Senior SCM bei Waldaschaff, Automotive, Director Logistics bei WA Production GmbH
- 2017-2020 Wielpütz Automotive GmbH & Co. KG
2018-2020 Leiter SCM
2017-2018 Leiter Auftragssteuerung & Kundenauftragsdisposition
- 2013-2017 HENGST SE & Co. KG, Hersteller von Filterlösungen
2016-2017 SCM & Launch Manager
2014-2016 Leiter Planung innerhalb von SCM
2013-2014 Projektingenieur SCM
- 2000-2013 Freiberufliche Berater auf dem Gebiet der Logistik, Kundenswerpunkt: Automotive und andere Industrieunternehmen

Projekte

- Leitung SCM: Fertigungssteuerung, Kundendisposition, Logistik, Planung, Behältermanagement, Verpackung
- Leitung Supply Chain – Planning: SCM Planung und Stammdatenmanagement
- Task Force Management, Eskalation bei OEM
- Optimierung Arbeitsvorbereitung und Disposition
- Launch Management, Change Management, Restrukturierung, Verlagerung
- Organisationsberatung für Produktionssteuerung und Materialwirtschaft
- Beratung eines deutschen Landmaschinenherstellers bei Erweiterung der Produktionskapazitäten in Mittel-/Osteuropa

Erzielte Ergebnisse

- Leitung von Task-Force-Team bei OEM-Eskalation: Aufstellung eines zuverlässigen Berichtswesens, persönliches Monitoring der Lieferungen, Kommunikation und Deeskalation.
- Reduzierung von Beständen in Höhe von 20% innerhalb von 10 Monaten bei gleichzeitiger Verbesserung der Liefertreue.
- Verbesserung der logistischen Leistungsfähigkeit (OTD, Turn Rate) von Automobilzulieferern.
- Neuorganisation des Supply Chains eines Automotive-Unternehmens mit zweistelliger Verringerung von Lagerkosten und Beständen.
- Reduzierung der Sonderfahrten von 100 pro Tag auf 20 im Monat innerhalb von wenigen Monaten.
- Erzielung einer Liefertreue von 100% bei einem Tier 1 Zulieferer in einem Zeitraum von sechs Monaten.

Stärken

- Nachgewiesene Führungsstärke und Durchsetzungsvermögen sowohl im operativen Bereich als auch im Management
- Ausgeprägte Hands-On-Mentalität, Flexibilität,
- Sozialkompetenz, Kommunikationsfähigkeit
- Sicherheit im Auftreten
- Analytisches Denkvermögen und systematische Herangehensweise
- Geübt in der Reorganisation und Umsetzung von Projekten in Unternehmen mit Matrixstrukturen und in Konzernen
- Kommunikation von der operativen Ebene bis hin zur GF / CEO Ebene