

Lebenslauf



Persönliche Daten

Name	Karl von Bodelschwingh
Adresse	Brunnenstraße 35 a 86938 Schondorf Deutschland Mobil: +49 151 56791880 E-Mail: kb@bodelschwingh-interim.de Website: www.bodelschwingh-interim.de
Geburtsdatum	20. Mai 1966
Geburtsort	Bad Bramstedt
Familienstand	verheiratet, vier erwachsene Kinder
Nationalität	deutsch

Beruflicher Werdegang

seit 09.2023

Interim-Management

(IMA Industrie Management Ammersee GmbH)

Interim-Management Projekte im produzierenden Mittelstand:

- General Management
- Change Management und Restrukturierung
- Wachstum gestalten
- Lean Production
- Supply-Chain-Management und Strategischer Einkauf
- Digitale Transformation
- Personal- und Organisationsentwicklung
- Vertrieb und Marketing b2b und b2c
- Produktmanagement und Produktentwicklung

u.a. Mandate für einen mittelständischen Anlagenbauer (Optimierung der Supply-Chain mehrerer Standorte in Europa) oder für ein mittelständisches Unternehmen aus der Haustechnik-Branche (Turnaround nach Krise in der Baubranche, Steigerung b2b Umsätze)

04.2019 – 08.2023

berbel Ablufttechnik GmbH, Rheine

- *Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Elektrohaushaltsgeräten, insbesondere von Dunstabzügen für den privaten Wohnungsbereich*
- *Ca. 72 Mio. EUR Umsatz, ca. 270 Mitarbeiter*
- *Familienunternehmen*

CEO / GmbH-Geschäftsführer

- Direkt unterstellte Bereiche:
 - Vertrieb und Marketing
 - Produktmanagement
 - Entwicklung & Engineering
 - Produktion
 - Qualitätsmanagement
 - Service
 - Projekt-Management-Office (PMO)

Hauptaufgaben, Projekte und Erfolge:

- Gestaltung des Wachstums; Steigerung des Umsatzes um 65% in 3 Jahren
- Neuausrichtung von Strategie und Organisation
- Entwicklung neuer Märkte (AT, NL, DK, BE)
- Neuausrichtung des Key-Accountmanagements mittels für alle transparenter Konditionengestaltung, u.a. in Abhängigkeit von Performance-Kriterien sowie Anpassung des Kundenportfolios
- Erweiterung und Umbau des Marketings mit Fokus auf nachweislich wirksame Kampagnen in b2b und b2c, u.a. mit Partnern wie Burda Media Group und RTL AdAlliance

- Industrialisierung zentraler Geschäftsprozesse:
Produktentstehung (ASANA), Lieferantenmanagement, Planung von Absatz, Produktion und Materialdisposition, Service, E-Shop
- Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte, die mit diversen Preisen ausgezeichnet wurden (Red Dot, iF, German Design u.a.)
- Aufbau eines Innovations- und Technologiezentrums; u.a. wurden in 2022 und 2023 in Summe 36 Patente angemeldet (mehr als in den 20 Jahren zuvor)
- Digitale Transformation und Cyber-Sicherheit:
Digitalisierung der zentralen Geschäftsprozesse Produktdatenmanagement (odoo), CRM für Sales & Service (SalesForce), IoT und App für Endprodukte;
Aufbau hoher Cyber-Sicherheitsstandards
- Produktivitätssteigerung in Produktion und Logistik um Faktor 2,5
- Überwindung der Supply-Krise in 2021/2022 durch Aufbau diverser neuer Lieferanten und Entwicklung neuer Komponenten
- Restrukturierung in der Krise der Bauwirtschaft in 2023

03.2012 – 03.2019

Interim-Management

(IMA Industrie Management Ammersee GmbH)

01.2019 – 03.2019

pro-beam GmbH & Co. KGaA, Gilching

- *weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Elektronenstrahltechnologie (Großanlagen für Schweißen, Bohren und Beschichten)*
- *Ca. 58 Mio. EUR Umsatz, ca. 430 Mitarbeiter*

Business Operations Manager (ad interim)

- Optimierung der Kunden-Projektentwicklung für Angebot, Entwicklung und Produktion der Großanlagen, u.a. Einrichtung Projektmanagement-Office und Einführung FMEA
- Prozessoptimierung in Produktion und Logistik für den neuen Standort in Gilching

06.2016 – 12.2018

Schleich GmbH, Schwäbisch Gmünd

- *Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Spielwaren, insbesondere von Spielfiguren*
- *Ca. 161 Mio. EUR Umsatz, ca. 500 Mitarbeiter*
- *Portfolio-Gesellschaft der ARDIAN Private Equity*

COO / GmbH-Geschäftsführer (ad interim)

- Direkt unterstellte Bereiche:
 - Entwicklung & Engineering
 - Sales & Operations Planning
 - Produktion
 - Logistik
 - Einkauf
 - IT
 - Projekt-Management-Office (PMO)
- Personalverantwortung: ca. 225 Mitarbeiter
- Budgetverantwortung: ca. 110 Mio. EUR

Hauptaufgaben, Projekte und Erfolge:

- Gestaltung des Wachstums (+30% in 2 Jahren)
- Revision des Lieferantennetzwerkes sowie Kapazitätserweiterungen bei Lieferanten in Osteuropa, China und Indien
- Professionalisierung der Produktentwicklung (neuer Produktentstehungsprozess, Target Costing, PMO, Technikum)
- Kostenreduktionen von -5% bis -15% im Einkauf durch Preisverhandlungen und Verlagerungen im Lieferantenportfolio
- Planung und Umsetzung neuer Frachtkonzepte in Europa: 10% Frachtkosteneinsparung bei deutlich kürzeren Laufzeiten
- SAP-Einführung (07.2016) ohne Verluste im Einführungsmonat
- Einführung / Optimierung fehlender Funktionalitäten und Tools rund um SAP zur Verbesserung der Effizienz und Transparenz
- Einführung wesentlicher Lean-Management-Methoden in der Produktion
- Steigerung der Mitarbeiterproduktivität in der Produktion um 20% und der Gesamtanlageneffektivität (OEE) um 35%

11.2015 – 05.2016

WERU GmbH, Rudersberg

- *Herstellung und Vertrieb von Fenstern, Fensterelementen und Türen*
- *Ca. 180 Mio. EUR Umsatz, ca. 1.200 Mitarbeiter*
- *Portfolio-Gesellschaft der H.I.G. Europe*

Restructuring Manager (ad interim)

- Planung und Umsetzung eines optimierten Manufacturing Footprints für 3 Standorte: -7% Herstellkosten, Verkürzung der Durchlaufzeiten und Steigerung der Zuverlässigkeit
- Vermeidung eines Sozialplanes durch Insourcing (Isolierglas)
- Verantwortung für Produktionskosten i. H. v. 55 Mio. EUR
- Berichtslinie: CEO

04.2015 – 01.2016

V-ZUG AG, Zug (Schweiz)

- *Entwicklung, Herstellung und Vertrieb hochwertiger Elektro-Haushaltsgeräte*
- *Ca. 490 Mio. EUR Umsatz, ca. 1.700 Mitarbeiter*

Restructuring Manager (ad interim)

- Optimierung des Manufacturing Footprints, insbesondere Outsourcing der Blechfertigung; Analyse, Ausschreibung und Vergabe an Lieferanten in der Schweiz und in Polen
- Leitung des 7-köpfigen Projektteams
- Berichtslinie: COO und CEO

02.2013 – 03.2015

Salamander Industrie-Produkte GmbH, Türkheim

- *Herstellung und Vertrieb von Profilsystemen für Fenster und Türen sowie sonstigen Kunststoffprofilen*
- *Ca. 210 Mio. EUR Umsatz, ca. 1.100 Mitarbeiter*
- *Familiengeführtes Unternehmen*

Chief Business Operations Officer / GmbH-Geschäftsführer (ad interim)

- Im Ausland fachliche und in Deutschland disziplinarische Führung der folgenden Zentralbereiche:
 - Strategische Projekte
 - Logistik
 - Einkauf
 - Qualität
 - IT
- Strategische Steuerung der Produktionsstandorte in Deutschland (2), Polen und Weißrussland
- Personalverantwortung: ca. 190 Mitarbeiter
- Budgetverantwortung: ca. 98 Mio. EUR
- Berichtslinie: Vorsitzender des Beirates

Hauptaufgaben, Projekte und Erfolge:

- Verlagerung der Produktionskapazitäten vom Standort in Norddeutschland nach Polen und Weißrussland; termingerecht, im Budget und ohne Lieferunterbrechungen; Ergebnis: Reduktion der Herstellkosten von 4% bis 12%
- Materialkostenreduktion um 7% bei einem Einkaufsvolumen von ca. 65 Millionen EUR durch Konsolidierung und Erhöhung des Wettbewerbs zwischen den A-Lieferanten
- Verbesserung der Prozess- und Produkt-Qualität: Reduktion der Reklamationsrate um 35%
- Standardisierung und Straffung des Produktportfolios (Anzahl der Varianten -22%) mit Vertrieb, Marketing und Produktion.
- SAP-Einführung in der polnischen Tochtergesellschaft in-time und in-cost

03.2012 – 01.2013

TPS Technical Plastic Systems GmbH, Wackersdorf

- *Automobilzulieferer (Tier 1 und Tier 2); Entwicklung, Herstellung und Vertrieb technischer Kunststoffteile und -baugruppen*
- *Ca. 110 Mio. EUR Umsatz, ca. 600 Mitarbeiter*
- *Portfolio-Gesellschaft der FBH Frankfurter Beteiligungsberatung GmbH*

COO / GmbH-Geschäftsführer (ad interim)

- Verantwortung für die 3 Produktionsstandorte (Wackersdorf, Tschechien, Mexiko) sowie die folgenden Zentralbereiche:
 - Produktion
 - Logistik
 - Einkauf
 - Qualität
 - IT
- Personalverantwortung: ca. 520 Mitarbeiter
- Budgetverantwortung: ca. 68 Mio. EUR
- Berichtslinie: Vorsitzender des Beirates

Hauptaufgaben, Projekte und Erfolge:

- Dringliche Verbesserung der Lieferperformance insbes. der Qualität: Einführung der wichtigsten Lean-Management-Methoden (Value, Six Sigma, Ishikawa, Kaizen, 5S, FMEA, Poka-Yoke, Visual Management); Ergebnis: Halbierung des Ausschusses, Erreichen von <10 ppm 0h-Fehler und Steigerung der Produktivität um 16%
- Entwicklung zum Systemlieferanten; neu eingeführt: Reinraumfertigung, Werkzeugfertigung, Entwicklungsleistungen für OEM, Q-Labore
- Erweiterung der Produktionskapazität in Tschechien
- Installation von Kostenoptimierungsteams für bestehende Produkte und Einführung von Target Costing für Neuprodukte
- Verbesserung der Lieferperformance von 95% auf 99% in nur 6 Monaten

03.1995 – 12.2011

BSH-Gruppe (Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München)

10.2008 – 12.2011

BSH Home Appliances Ltd., Chuzhou (China)

- *Produktionsgesellschaft für Kühlgeräte*
- *Ca. 350 Mio. EUR Umsatz, >3.000 Mitarbeiter*

CEO / General Manager

- Verdopplung des Umsatzes und Steigerung des EBIT von 1% auf 14% in drei Jahren
- Verdopplung von Fertigungskapazität und -output in 2 Jahren (Investitionsvolumen: 60 Mio. EUR)
- Effizienzsteigerung durch Reorganisation der Fabriken zu eigenverantwortlichen Business Units
- Erreichung der Ziele für Termine, Qualität und Kosten binnen eines Jahres bei Produktneuanläufen
- Reduktion von Feldausfallraten (TCR) und Ausschusskosten durch Controlling und Einführung von Anreizsystemen; von der schlechtesten zur besten TCR-Rate in der Division

- 05.2008 – 09.2008 BSH Electrodomesticos España S.A., Pamplona (Spanien)
Projektleiter Lean-Management in der Produktion
- Produktivitätssteigerung um 30% einer Pilotlinie; Komplette Logistik und Fertigungssteuerung nach Lean-Prinzipien
- 04.2004 – 04.2008 BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, Division Kühlgeräte, Giengen a. d. Brenz
 • 2,6 Mrd. EUR Umsatz, 8 Produktionsstandorte, ca. 8.500 Mitarbeiter
Leiter Einkauf der Division Kühlgeräte
- Leitung des Kostensenkungsprogrammes der Division: Kostensenkung von 3% bis 6% p. a. trotz Rohstoffpreisteigerungen für die gesamte Division und damit maßgeblicher Beitrag zur Sanierung der Division
 - Erhöhung der Quote beim Einkauf aus Niedrigkostenländern von 18% auf 54%
 - Einführung neuer Tools und Prozesse im Einkauf (z. B. Auktionen, Rohstoff-Hedging, Best-Practice-Sharing mit Lieferanten, Lieferanten-WEB-Portale, Design-to-Cost- und Design-to-Manufacturing-Prozesse sowie Software)
- 08.2000 – 03.2004 BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, Logistik, München
Bereichsleiter Zentrale Logistik
- Erreichung der Spitzenposition bei Frachten, Lagerkosten und Lieferservice durch Einführung eines neuen Distributionskonzeptes für Europa; bestätigt in einem branchenübergreifenden Benchmarking
 - Diverse Projekte in den Landesgesellschaften weltweit: Kostenreduktionen i.d.R. 20% und Lieferservices <48 Std
 - Restrukturierung von Absatz- und Produktionsplanung in Europa sowie Aufbau eines zentralen SCM-Reportings: Bestände -40%, Verfügbarkeit von 92% auf 97%
- 10.1998 – 07.2000 BSH Bosch and Siemens Home Appliances Ltd., Nanjing (China)
Leiter Logistik China
- Neues Lager- und Distributionskonzept: Reduktion der Lager von 86 auf 25; Logistikkosten -26%
 - Erhöhung der Lieferversfügbarkeit von 50% auf 96% durch Einführung einer zweistufigen Absatz- / Produktionsplanung
- 07.1996 – 09.1998 Bosch et Siemens Electroménager SA, Paris (Frankreich)
Standortleitung Logistik
- Planung, Bau- und Standortleitung eines neuen Distributionszentrums für Frankreich: Kosten -30%
- 03.1995 – 06.1996 BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, Logistik, München
Referent in der Zentralen Logistik

Ausbildung

1988 – 1994

Technische Universität Berlin

Studium des Wirtschaftsingenieurwesens
(Auszeichnung der Diplomarbeit mit dem 1. Hochschulpreis für
Beschaffung 1994)

Abschluss: Dipl.-Wirtschaftsingenieur

1986 – 1988

Wehrdienst

Dienstgrad: Leutnant der Reserve

1986

Jürgen-Fuhlendorf-Gymnasium, Bad Bramstedt

Abschluss: Abitur

Fortbildungen (fortlaufend)

Design Thinking, Agile Teams, Lean Production, Six Sigma, Supply
Chain Management, Spieltheorie im Key-Accountmanagement und im
Einkauf, Positive Leadership, Design for Manufacturing, Digitale
Transformation, KI u. a.

Fremdsprachen

Englisch

Verhandlungssicher

Französisch

Verhandlungssicher

Chinesisch

Grundkenntnisse

Hobbys

Sport

Segeln und Ausdauersport (Radfahren und Schwimmen)

Theater