

VITA

BERND BASCHE

DIPL. WIRTSCHAFTSINGENIEUR (FH)

DIPL. ING. PHYSIKALISCHE TECHNIK (FH)

Wiesbadener Straße 214
61462 Königstein
+49 151 22342793
berndbasche@t-online.de



PROFIL

Langjährige Erfahrung im Projekt- und Produktmanagement für Industrie-, Produktions- und Entwicklungsplanung in den Segmenten Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Antriebstechnik, Luftfahrt und Bahntechnik; Geschäftsbereichsleiter mit Fokus auf Operations und Vertrieb. Auf- und Ausbau internationaler Vertriebsorganisationen sowie Servicebereiche; Produktionsverlagerung ins Ausland.

Erzielung nachhaltiger Kundenzufriedenheit, Umsatz- und Ertragssteigerungen durch Intensivierung des Vertriebs sowie Erhöhung der Effizienz durch Optimierung der Strukturen und Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette; interkulturelle Kompetenz durch weltweiten Vertrieb und multinationales Projektmanagement.

BERUFLICHER WERDEGANG

- 2009 – heute** **Ingenieur 4U, Ingenieurbüro Bernd Basche, Königstein**
Projektmanagement (Level B - GPM- und IPMA-zertifiziert), Beratung und Projektentwicklung in den Segmenten Maschinen- und Anlagenbau und Antriebstechnik.
- *09.2019 – 10.2020** **Projektmanagement – Daimler Truck AG, Mannheim / Hays Professional Solutions GmbH**
*Die Daimler Truck AG ist international führend im LKW bau
Supplier Management Produkt Projects & Prototypes
Projekte zu Weiterentwicklung der Truck-Diesel-Motoren*
- *09.2017 – 09.2019** **Projektmanagement – Evo Bus GmbH, Mannheim (Tochterunternehmen der Daimler AG) / Hays Professional Solutions GmbH**
*Die Evo Bus GmbH ist führender Full-Line-Anbieter im europäischen Omnibusmarkt, sie ist auch international tätig.
Projektmanagement / Werksplanung und Realisierung einer Reisebus-Produktion in Tschechien mit einem Investitionsvolumen von > 100 Mio. EUR.*
- *07.2016 - 08.2017** **Projektleiter – APi Automotive Process Institute GmbH, Leipzig**
*Die APi Automotive Process Institute GmbH ist ein führender Anbieter für digitale Datenmanagement-Systeme im Auto After-Sales mit 70 Mitarbeitern.
Aufbau einer Werkstatt- und Serviceabteilung für Pkw-Spurvermessungssysteme mit einem Investitionsvolumen von ca. 0,5 Mio. EUR.*
- *01.2016 - 06.2016** **Leiter Risikoanalyse – Fahrion Engineering GmbH & Co. KG, Kornwestheim / Airbus, Hamburg**
*Die Fahrion Engineering GmbH & Co. KG, Kornwestheim ist eine Ingenieurgesellschaft für die Planung und Umsetzung von Industrieprojekten.
Erstellung einer Risikoanalyse im Rahmen der Produktionsplanung zur Realisierung der angestrebten Kapazitätserhöhung im Flugzeugbau.*
- *11.2015 – 01.2016** **Projektleiter – Fahrion Engineering GmbH & Co. KG, Kornwestheim / Renk AG, Augsburg**
*Weltweit führender Hersteller von Komponenten der Antriebstechnik und Prüfsystemen mit über 2.000 Mitarbeitern; in den Bereichen Kettenfahrzeuggetriebe, Gleitlager und Navy-Getriebe ist das Unternehmen unangefochtener Weltmarktführer.
Analyse und Neuplanung einer getakteten Getriebefertigung und -überholung für Kettenfahrzeuge mit einem Investitionsvolumen von ca. 3 Mio. EUR.*
- *03.2014 - 07.2014** **Teilprojektleiter – WMA Industriepaltung und Beratung GmbH, Coswig / Harz Guss Zorge GmbH**
*Die WMA Industriepaltung und Beratung GmbH, Coswig ist eine Ingenieurgesellschaft für die Planung und Umsetzung von Prozess- und Produktionsabläufen mit Fokus auf Gießereien.
Die Harz Guss Zorge GmbH ist ein Hersteller von Gussteilen für die Nutzfahrzeugindustrie und den allgemeinen Maschinenbau mit 500 Mitarbeitern.
Neuplanung der Sandformerei mit einem Investitionsvolumen von ca. 1 Mio. EUR.*
- *12.2013 - 03.2014** **Projektleiter – WMA / Stolle GmbH, Bonn**
*Die Stolle GmbH ist ein Hersteller von Maschinenbetten mit 200 Mitarbeitern.
Umbau- und Renovierungsplanung einer Graugussgießerei mit einem Investitionsvolumen von 4,5 Mio. EUR.*
- *08.2012-12.2013** **Leiter Produktionsplanungsprojekt – WMA / BMW, Landshut**
Neuplanung einer Aluminiumgießerei für Kurbelgehäuse in China mit Anlagen-verkettung und vollständig automatisierter Gussteilbearbeitung mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 140 Mio. EUR.

07.2011-07.2012 Dieterle GmbH & Co. KG, Dülmen

Hersteller von Hebe- und Kippgeräten sowie Fördertechnik für den automatisierten Materialfluss; Umsatz 8 Mio. EUR mit 70 Mitarbeitern (2012)

Verkaufsleiter

Verantwortlich für den gesamten europaweiten Vertrieb, Entwicklung und Konstruktion; Führung von 15 Mitarbeitern

Erzielung einer Umsatzsteigerung von 6 auf 8 Mio. EUR innerhalb eines Jahres durch Neukundengewinnung und Entwicklung und Realisierung kundenspezifischer Produkte und Lösungen

- Marketing; Preisgestaltung; Erstellung von Marktanalysen und Ableitung der entsprechenden Marktbearbeitungskonzepte
- Zielvereinbarungen mit dem Innen- und Außendienst
- Betreuung der Key Accounts; Entwicklung und Konstruktion von kunden-spezifischen Sonderlösungen
- Auswahl und Etablierung von europäischen Händlern

01.2003–12.2008 Netter GmbH, Mainz-Kastel

Hersteller von pneumatischen, hydraulischen und elektrischen Vibrationsantrieben, Vibrationstischen und Förderrinnen für Anwendungen in den Segmenten Automobilindustrie, Gießereitechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Bauindustrie, Chemische und Pharmazeutische Industrie und Lebensmittelindustrie; damals 72 Mitarbeiter.

Vertriebsleiter

Europaweiter Vertrieb der Vibrationstechnik in der Industrie, im Anlagen- und Maschinenbau mit Fokus auf Schüttgüter (Dosier-, Förder-, Transport-, Sieb-, Sortier-, Verdichtungs-, Entleertechnik).

Entwicklung des Umsatzes von unter 10 Mio. EUR auf 15 Mio. EUR durch Effizienzsteigerung im Vertrieb, Etablierung internationaler Vertriebskanäle und Erweiterung der Anwendungsfelder.

Umsatzverantwortung 15 Mio. EUR; Führung des internationalen Vertriebsteams aus 13 Vertriebsingenieuren und 7 Mitarbeiter im Verkaufsinendienst; Mitglied des Führungsteams.

- Entwicklung neuer Produkte für neue Anwendungsgebiete und Branchen
- Key Account Management
- Prozessoptimierung im Vertriebsinnendienst durch Einführung eines CRM-Systems sowie einer Jahreszielplanung
- Initiierung internationaler Händlertreffen und Messeaktivitäten

09.1991–07.2002 Groupe Carbone Lorraine, Paris

Einer der weltweit führenden Lösungsanbieter für Produkte aus Kohlenstoff und Graphit mit damals 5.000 Mitarbeitern weltweit (heutige MERSEN Group).

bis 07.2002 *Geschäftsbereichsleiter / Prokurist

Verantwortlich für die Business Unit Industrie- und Bahnkohlebürsten für elektrische Antriebstechnik; Umsatzverantwortung 12 Mio. EUR; Führung von 104 Mitarbeitern
Erhöhung des Deckungsbeitrages um 20% durch Prozessoptimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

- Umzug des Geschäftsbereiches (AV, Konstruktion & Entwicklung, Produktion, Vertrieb) ohne Produktionsausfall; Umstrukturierung der Produktionsabläufe in der Linienfertigung mit Einführung von Optimierungstools 5S, TPM, QPC
- Einführung von Zielvereinbarungen mit Innen- und Außendienst sowie eines leistungsabhängigen Bonussystems

bis 05.1998 *Internationaler Produktmanager Bahnkohlebürsten und Schleifleisten, in Amiens/Frankreich

Verantwortlich für Produkte der nationalen und internationalen Schienenverkehrstechnik (Stromübertragungssysteme, Pantografen, Türkontakte, Erdungskontakte); Umsatzverantwortung 10 Mio. EUR.

- Internationales Marketing und Produktmanagement; Entwicklung und Umsetzung von Strategien und der Budgetplanung mit den internationalen Niederlassungen in allen Ländern Europas, Indien, Kanada und den USA, beispielsweise im Zuge des Zusammenwachsens der europäischen Bahnindustrie
- Innovationsmanagement im Rahmen der Entwicklung neuer Schleifleisten (Patentschrift)
- Betreuung internationaler Key Accounts und Projektmanagement

bis 04.1996 *Abteilungsleiter Spécialité Matériaux Avancer SMA

Spezialprodukte aus Graphit für die Chipherstellung, Glasfaserherstellung, Elektro- und Elektronikindustrie, Gießereiindustrie, Werkzeugindustrie und Chemische Industrie
Umsatzverantwortung: 5 Mio. EUR; Führung von 12 Mitarbeitern davon 4 Vertriebsingenieure im Außendienst.

- Budget-, Strategie- und Zielvereinbarung
- Betreuung der Key Accounts
- Durchführung von Rationalisierungsmaßnahmen
- Verlagerung der Produktion nach Frankreich und Angliederung des Vertriebes an das französische Mutterhaus

bis 06.1994 *Vertriebsingenieur Spécialité Matériaux Avancer SMA

Technische Beratung und Neukundenakquisition; Kundenbetreuung und Service

10.1990–07.1991 Nucletron GmbH, Büro Hamburg

Hersteller optischer Messtechnik für die Spektralanalyse, Laserstrahlanalyse und Interferometrie sowie von Laborausstattung; damals 100 Mitarbeiter.

Leiter des Vertriebsbüros

Kundenbetreuung, Neukundenakquisition; technische Beratung; Service; Büroorganisation

01.1989–10.1990 GFO Gerhard Franck Optronik GmbH, Hamburg

Hersteller optischer Messtechnik für die Spektralanalyse, Laserstrahlanalyse und Interferometrie; damals 15 Mitarbeiter.

Vertriebsingenieur

STUDIUM, WEITERBILDUNG

- 2021** *Projektmanagement (Level B – GPM/IPMA- zertifiziert)*
- 2017** *Qualitätsbeauftragter (TÜV zertifiziert - Zertifikatsnummer: 2676169)*
- 2017** *Projektmanagement (Level D – GPM/IPMA- zertifiziert)*
- 2003 – 2005** **Fachhochschule Fresenius Idstein**
Studium des Wirtschaftsingenieurwesens
Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH)
- 1984 – 1987** **Fachhochschule Lübeck**
Studium der Physikalischen Technik
Abschluss: Diplom-Ingenieur Physikalische Technik (FH)
- 1982 – 1984** **Fachhochschule Kiel**
Studium der Elektrotechnik
Abschluss: Vordiplom
- 1978 - 1981** **Freiwillige Feuerwehr Borgwedel Kreis Schleswig/Flensburg**
Ausbildung zu Feuerwehrmann
- 1972 – 1981** **International S.H.A.P.E School, Mons/Belgien,**
Gymnasium Eckernförde
Abschluss: Fachhochschulreife

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch – Muttersprache

Englisch, Französisch – verhandlungssicher

PERSÖNLICHE DATEN

Geburtstag, -ort: 02.12.1961, Pensacola, Florida/USA

Nationalität: Deutsch und amerikanisch

Familienstand: verheiratet, 2 Kinder (19 und 21 Jahre)

HOBBIES / ENGAGEMENT

Segeln auf Traditionsseglern; Motorradfahren; Standardtanzen;

Ausbildung von Jugendlichen auf dem Segelschulschiff „Roald Amundsen“



Königstein im Taunus, Mai 2021