

Qualifikationsprofil

Name: Bernd Basche

Geburtsdatum: 02.12.1961



Kernkompetenzen / Skills

- umfangreiche langjährige Erfahrung im Projektmanagement, Bereich Anlagen und Maschinenbau, Werkzeugmaschinen, Bearbeitungsmaschinen, Antriebstechnik
- berufliche Schwerpunkte: Vertriebsleitung, Industrie-, Projekt-, Produktions- und Entwicklungsplanung, sowie in der Geschäftsbereichsleitung für Produktion und Planung
- Koordination des Business-Produktmanagements erklärungsbedürftiger Produkte in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, Antriebstechnik
- Umsatz-, Mitarbeiter- und Terminverantwortung
- berufliche Erfolge bestimmt durch Neugier, ausdauernde Motivation der Mitarbeiter, unternehmerisches Denken sowie kundenorientiertes Handeln.
- zielstrebig, bestimmt, höfliche und angenehme Art gegenüber Gesprächspartnern.
- deutsche, amerikanische Staatsbürgerschaft, verhandlungssicheres Englisch und Französisch.
- sicher im Umgang mit MS Project, AutoCAD, den gängigen MS Office-Programmen sowie in der Anwendung der gängigen ERP-Programme, Pro Alpha und SAP R3
- hohe zeitliche und regionale Flexibilität aus
- kurzfristig verfügbar

Beruflicher Werdegang / Referenzen

Ingenieurbüro Bernd Basche - 07/2014 – heute

Interims- & Projektmanagement (Level B - GPM/IPMA zertifiziert), Projektentwicklung und Beratung.
Bereich Antriebstechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Vertriebsentwicklung.

Projektmanagement 07/2017 – 07/2021

Hays Professional Solutions GmbH, Mannheim

Projektmanagement, Umsetzung von PM-Standards, Durchführung, Nachbereitung von Projekt-Besprechungen bzw. WS für das Projekt

Sicherstellung einer Grob/Feinplanung für Zeitleisten für das Projekt und deren Verfolgung

Sicherstellung einer Grob/Feinplanung der Mittelbedarfe für das Projekt und deren Verfolgung

Setup und Betrieb des Projektcontrollings (Erhebung und Auswertung relevanter Kennzahlen) im Projekt

Unterstützung im Projektstatusreporting und Projektberichtswesen

Unterstützung im Change Management und der Personalplanung

Projekt:

- Daimler Truck AG - Supplier Management Produkt Projects & Prototypes Projekte zu Weiterentwicklung der Truck-Diesel-Motoren
- EVOBus GmbH – Werkentwicklung Holýšov Tschechien – Neuplanung und Umsetzung einer Buskarossenfertigung

Kontakt:

Bernd Basche
Mail: berndbasche@t-online.de

Projektleitung-/Projektplanung: 07/2014 – 07/2017

Ingenieurbüro Bernd Basche

- Projekt API International – Aufbau einer Werkstatt und Serviceabteilung (Automotive)
- Projekt Airbus – Projektanalyse Flugzeugbau
- Projekt Renk AG – Analyse und Neuplanung einer Getriebefertigung
- Projekt Vodafone – Planung Funksendemastenmodernisierung
- Projekt Termica – Vertriebskonzeptentwicklung

Projektleiter 09/2012 - 07/2014

WMA Industrieplanung und Beratung GmbH, Coswig

Sicherstellung und Umsetzung der Durchführung und Planung von Prozess- und Produktionsabläufen.

Größtes erfolgreich realisiertes Projekt war die Neuplanung der

Gießerei (für BMW) in China mit vollständig automatisierter Gussteilbearbeitung.

Projekte:

- Projekt Stolle GmbH Bonn - Umbau und Renovierungsplanung einer Graugussgießerei
- Projekt BMW Landshut-Gießereineubau Kurbelgehäuse, China - Rohteilbearbeitung, Anlagenverkettung und Neuplanung einer Aluminiumgießerei
- Projekt Harz Guss Zorge – Neuplanung der Sandformerei

Aufgaben:

- Um- und Neuplanung
- Erstellung von Lastenheften und Steuerungsvorgaben
- Auswahl und Bewertung von Lieferanten
- Einkaufsempfehlungen der Anlagen für die Rohteilbearbeitung (Entkernen, sägen, Wärmebehandlung, CNC-Bearbeitungszentren, Reinigung, Dichtheitsprüfung, Oberflächenbearbeitung, Beschichtung, Verbindungs- und Steuerungstechnik, Endkontrolle)
- Produktionsplanung, Taktzeitberechnung, Produktivitätsplanung
- Produkt-, Lieferanten-, Angebotsbewertung und Beurteilung, Risikoanalyse

Verkaufsleiter 08/2011 - 07/2012

Dieterle GmbH & Co. KG, Dülmen (Maschinen- und Anlagenbau)

- Umsatzverantwortung: 8 Mio. Euro
- Führung und Personalverantwortung: 5 Vertriebsingenieure, 10 Mitarbeiter im Verkaufsinendienst
- Marketing, Preisgestaltung, Betreuung der Key Accounts
- Suche und vertragliche Bindung von Europäischen Händlern
- Zielvereinbarungen mit Innen- und Außendienst
- Marktanalysen und Ableitung der entsprechenden Marktbearbeitungskonzepte
- Projektmanagement
- Messemanagement

Ingenieurbüro Bernd Basche, - 01/2009 - 07/2011

Entwicklung, Beratung, Akquisition und Projektentwicklung in den Bereichen Antriebstechnik und Anlagenbau

Vertriebsentwicklung (Vertriebskontakte auch zu Privatpersonen und Privatorganisationen)

- Projekt Fa. Micrometal GmbH, Mühlheim Sales-Marketing Manager Werbung im Internet: Platzierung in div. Kommerziellen Suchmaschinen (Google, Yahoo, Wikipedia)

Verkaufsleiter 02/2003 - 12/2008

Netter GmbH, Mainz-Kastel (pneumatische-, hydraulische- und elektrische Vibrationsantriebstechnik)

- Mitglied des Führungsteams
- Führung und Personalverantwortung: 13 Vertriebsingenieure und 7 Mitarbeiter im Verkaufsinendienst
- Direkte Umsatzverantwortung: 15 Mio. Euro
- Marketing, Preisgestaltung, Betreuung der Key Accounts
- Umsatzverantwortung

Kontakt:

Bernd Basche
Mail: berndbasche@t-online.de

- Marktanalysen und Ableitung der entsprechenden Marktbearbeitungskonzepte
- Internationalen Händlertreffen
- Umstrukturierung des Verkaufsinendienstes
- Einführung einer CRM-Software
- Einführung von Jahreszielplanung
- Technische Anwendungen der Vibrationstechnik in der Industrie, im Anlagenbau und Maschinenbau und im Bereich Schüttgüter (Dosier-, Förder-, Transport-, Sieb-, Sortier-, Verdichtungs-, Entleertechnik)
- Kundendatensammlung und Auswertung

Groupe Carbone Lorraine - 09/1991 - 07/2002

Bereichsleiter/Prokurist 04/1998- 07/2002

- Führung und Personalverantwortung: 104 Mitarbeiter
- Direkte Umsatzverantwortung: 12 Mio. Euro
- Verantwortlich für die Business Unit: Industrie- und Bahnkohlebürsten für Elektromotoren und Generatoren
- Einführung und Umsetzung von Optimierungstools 5S, TPM, QPC
- Umstrukturierung der Produktionsabläufe in der Linienfertigung
- Einführung netzwerkgestützter EDV-Kommunikation
- Strukturveränderung im Personalbereich
- Zielvereinbarungen mit Innen- und Außendienst
- Einführung eines leistungsabhängigen Bonussystems
- Umzug der Abteilung ohne Produktionsausfall
- Umsetzung von Rationalisierungsmaßnahmen
- Treffen der europäischen Vertriebsleiter, Festlegung europaweiter Strategien

Bis 04/1998:

Produktmanager

- Verantwortlich für den Gesamtbereich: Bahnkohlebürsten und Schleifleisten
- Direkte Umsatzverantwortung: 10 Mio. Euro
- Führung und Personalverantwortung: 6 Mitarbeiter
- Internationale Betreuung und Steuerung der Filialen in allen Ländern Europas, Indien, Kanada und USA (Betreuung der Projekte und Großkunden vor Ort, Strategie und Budgetplanung der Filialen in Zusammenarbeit mit der Entwicklung für Schleifleisten (Patentschrift))
- Internationales Marketing, Produktmanagement und Key Account Management
- Nationale und internationale Schienenverkehrstechnik (Stromübertragungssysteme, Pantografen, Türkontakte, Erdungskontakte)

Bis 04/1996:

Abteilungsleiter Abteilung SMA – Spécialité Matériaux Avancer (Spezialprodukte aus Graphit)

- Umsatzverantwortung: 5 Mio. Euro
- Führung und Personalverantwortung: 10 Mitarbeiter davon 4 Vertriebsingenieure im Außendienst
- Budget-, Strategie- und Zielvereinbarung
- Betreuung der Key Accounts
- Durchführung von Rationalisierungsmaßnahmen
- Verlegung der Produktion nach Frankreich
- Angliederung von Mitarbeiter und Vertrieb der entsprechenden Abteilung in Frankreich
- Projektarbeit, Rationalisierungsmaßnahmen, Umsetzung von
- Zielvereinbarungen

Bis 08/1994:

Vertriebsingenieur

- Kundenbetreuung, Service, Technische Beratung und Neukundenakquisition

Vertriebsbüroleiter 10/1990 - 07/1991

Nucletron GmbH, Büro Hamburg (technische Optik)

- Büroorganisation, Kundenbetreuung, Service, technische Beratung und Neukundenakquisition
- Optische Messtechnik (Spektralanalyse, Laserstrahlanalyse, Interferometrie,...)

Kontakt:

Bernd Basche
Mail: berndbasche@t-online.de

Seite 3 von 3

Wiesbadener Str. 214
61462 Königstein
Mobil: +49 151 22342793

Vertriebsingenieur 01/1989 - 09/1990

GFO Gerhard Franck Optronik GmbH, Hamburg (technische Optik)

- Kundenbetreuung, Service, technische Beratung und Neukundenakquisition
- Optische Messtechnik (Spektralanalyse, Laserstrahlanalyse, Interferometrie,...)
- Forschungsinstitute und Entwicklungsabteilungen
- Analyse, Auswertung und Umsetzung von Kundengesprächen
- Präzise Angebotsausarbeitung komplexer optischer Systeme

Wehrdienst / MFG1 / Nordholz bei Cuxhaven 07/1987 – 10/1988

- Wartungssoldat im Kalibrierlabor der Elektronikstaffel

Aus-und Fortbildung

Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) 08/2003 - 05/2005

Fachhochschule Fresenius Idstein,

Berufsbegleitender Studiengang Wirtschaftsingenieurswesen

Spezialisierung: Customer Relationship Management

Titel der Diplomarbeit: „Kundenbindung durch Customer Relationship Management“

Diplom Ingenieur Physikalische Technik (FH) 01/1982 - 03/1987

Fachhochschule Lübeck

Fachhochschule Kiel (Vordiplom Elektrotechnik)

Berufliche Weiterbildung

Projektmanagement (Level B – GPM/IPMA zertifiziert) 2021

Qualitätsbeauftragter (TÜV zertifiziert) 2017

Projektmanagement (GPM-IPMA zertifiziert) 2017

AutoCAD 2014 2D/3D 10/2014 2015

Grundlagen Siemens S7 Simatic 2015

Elektroprojektierung EPLAN P8 2014

EDV und ERP Kenntnisse

MS-Project 2016

AutoCAD 2014 2D/3D

Grundlagen Siemens S7 Simatic und Elektroprojektierung EPLAN P8

Umfangreiche PC Kenntnisse, Microsoft Office,

ERP- Software: Pro Alpha, SAP R3

CRM – Software, Salesforce

Soziales Engagement

Ausbildung von Jugendlichen auf dem Segelschulschiff „Roald Amundsen“

Soziale Fähigkeiten

Geduld, Ausdauer, Teamgeist, Zielstrebigkeit, Einfühlungsvermögen in multikulturelle Unterschiede, erworben durch beruflich und privat bedingte Auslandsaufenthalte, sowie internationalen Freundeskreis.

Private Interessen

Segeln auf Traditionsseglern, Motorradfahren, Standard tanzen,

Königstein im Taunus, 2021

**Kontakt:**

Bernd Basche

Mail: berndbasche@t-online.de

Seite 4 von 3

Wiesbadener Str. 214
61462 Königstein
Mobil: +49 151 22342793