

## Vita **Peter Heimann**

- Peter Heimann, Iserlohn
- Industriekaufmann
- 30 Jahre Berufserfahrung
- Seit 2010 Selbständiger Interim Manager
  
- **2006-2009 APV Deutschland GmbH**  
Das Unternehmen gehört zur Amerikanischen SPX Cooperation. Der Konzernbereich APV hatte ca. 3000 Mitarbeiter und ist weltweit mit Produktionsstandorten und Vertriebsgesellschaften vertreten. Ich hatte dort die Verantwortung für 2 Mitarbeiter und ca. 10-12 Mio. Euro Einkaufsvolumen.
  
- **1995-2002 Meloh Armaturen GmbH, Iserlohn**  
Das mittelständische Unternehmen produzierte mit ca. 220 Mitarbeitern Sanitäre Armaturen. Ich hatte dort 3 Mitarbeiterinnen und war für ein Einkaufsbudget von ca. 8-10 Mio. Euro verantwortlich.
  
- **1991-1993 AMAG Metallguss GmbH, Werdohl**  
Das Unternehmen gehörte zur österreichischen ÖIAG und produzierte mit ca. 400 Mitarbeitern Alu-Druckgussteile für die Automobilindustrie. Ich war dort zuständig für den Einkauf und die Lagerwirtschaft und war für insgesamt 4 Personen verantwortlich. Das zu verantwortende Einkaufsbudget betrug ca. 15 Mio. Euro.
  
- **1980-1990 H.D. Eichelberg & Co. GmbH, Iserlohn**  
Das konzernzugehörige Unternehmen mit mittelständischen Strukturen produzierte Sanitäre Armaturen und Stahlspindeln. Ich habe dort das Handwerkszeug des Einkäufers erlernt und mir dabei eine breite Palette von Kenntnissen und Fertigkeiten angeeignet, die für meine späteren Führungspositionen unentbehrlich waren.
  
- Die Unternehmen in denen ich tätig war, waren mittelständische und konzernzugehörige Firmen. Die Unternehmen gehörten der Metallverarbeitenden Industrie an und waren in der Armaturenbranche und Automotive Zulieferbranche tätig.
  
- Ich kenne mich sehr gut mit verschiedenen ERP Systemen aus (SAP, Navision, Orgaplan und KHK), da ich diese u.a. als Key-User betreut habe und des Öfteren mitverantwortlich für die erfolgreiche Implementierung war.
  
- Ich verfüge über fundierte Kenntnisse im NE-Metallbereich (Messing, Kupfer, Nickel und Aluminium) sowie auf dem Edelstahlsektor.
  
- Im Qualitätsmanagement kenne ich mich gut mit der ISO 9001 und der ISO/TS 16949 aus, da ich für den Bereich Beschaffung erfolgreich bei der Implementierung mitgearbeitet habe.
  
- Meine Englischkenntnisse sind sehr gut, da ich lange Jahre mit fremdsprachigen Arbeitskollegen oder Vorgesetzten korrespondiert habe. Ich bin in der Lage, auch komplexe Zusammenhänge in der englischen Sprache zu vermitteln.

## Interim Management **Projekte**

- **Seit 11/2010: Selbständiger Interim Manager, Iserlohn**
- **Schwerpunkt:** Beschaffung/Materialwirtschaft/ERP/Automotive, Metallverarbeitende Industrie

### **Projektbeispiele:**

- 04/2012-07/2012 Roof Systems Germany GmbH (Inteva Products), Dietzenbach  
Cost Analyst für den Bereich Daimler ASD  
Die durch den Kunden oder Inteva veranlassten Änderungen werden in der TacoCalc abgebildet. Die Taco Calc ist ein Daimler eigenes System. Den Änderungen geht ein mehrstufiger Prozess voraus. Die technischen Änderungen werden in einem CR Änderungsformular dargestellt, technisch und kaufmännisch bewertet und final mit Daimler abgestimmt. Der daraus resultierende Mehr- oder Minderbetrag wird in die TacoCalc eingepflegt und bildet den neuen Verkaufspreis. Dazu habe ich folgende Tätigkeiten durchgeführt:
  - Die CR-Änderungsblätter (Change Request) aus den verschiedenen Verzeichnissen auf dem Server zusammengestellt und nach vorgegebenen Kriterien neu katalogisiert. Daimler hat für den Änderungsprozess ein eigenes Nummernsystem (PÄV) und diese mussten mit den Inteva CR-Nummern abgeglichen werden.
  - Alle vorhandenen CR-Änderungsblätter in einer Übersicht zusammengestellt.
  - Zur Abstimmung und Bewertung der offenen Änderungen (CR-Änderungsblätter) Gesprächstermine mit den Ingenieuren und dem Vertrieb koordiniert.
  - Kostenanalyse von technischen Änderungen.
  - Erfassen von abgestimmten Preisdifferenzen in der TacoCalc.
  - Erstellung von weiteren Statistiken und Übersichten.
  - Teilnahme an den Besprechungen des CR-Änderungsmanagements.
- 10/2011-01/2011 Magna Seating (Germany) GmbH, Sailauf  
Programm Einkäufer für den Bereich Sitzsysteme  
Es werden neue Sitzsysteme für die Automobilindustrie entwickelt oder Face Lifts für die Serie implementiert.
  - Unterstützung des Projektteams bei allen Einkaufsaktivitäten
  - Auswahl der Lieferanten
  - Erstellung von Anfragen
  - Angebotsanalyse mit Hilfe von CBD (Cost Break Downs)
  - Erstellung von Rahmenverträgen, Price Agreements, Geheimhaltungsverträgen
  - Enge Zusammenarbeit mit den Commodity Einkäufern
  - Klärung von Preisdifferenzen und Abweichungen vom Price Agreement
  - Angleichung von vertraglich vereinbarten Konditionsänderungen zum SOP (Start of Production)

- Eingabe von Rahmenverträgen ins SAP inklusive Konditionen und LTA's (Long Term Agreements) als Basis für die Lieferabrufe durch die JIT Werke
  - Sonderaufgabe – Verlagerung von Kunststoffspritzguss-Werkzeugen von Deutschland nach Slowenien in Zusammenarbeit mit dem Commodity Einkäufer
  - Change Management Tool (Agile): Eingabe von Daten und Aktualisierung des Workflows
- 02/2011-08/2011 Interim Projekt im Einkauf:  
Deckungszusagen-Management für den Insolvenzverwalter RA Dr. Frank Kebekus, Düsseldorf bei Honsel AG i.I. in Meschede/Automotive-Zulieferer, Tier 1: Hersteller von Aluminium-Druckguss-Teilen mit mehreren Werken und 3.000 Mitarbeitern.
- Enge Abstimmung mit der Leitung Einkauf
  - Vorbereitung und Klärung der Unterlagen für den Insolvenzverwalter
  - Entsprechende Information der Lieferanten und Einkauferteams
  - Erstellung von Statistiken
  - Pflege der Stammdaten, Organisation der Abläufe sowie Klärung von Datenabweichungen in den verschiedenen EDV-Systemen

## Festanstellungen **Projekte**

- **12/2009-10/2010**

Berufliche Neuorientierung nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

- **03/2006-11/2009**

**APV Deutschland GmbH, Unna, Anlagenbau, 60 MA**

Leiter Einkauf, 2 Mitarbeiter

- **Lieferantenmanagement**

- Reduzierung der Lieferantenzahl
- Zuordnung nach indirekten bzw. direkten Lieferanten
- Zuordnung nach Commodities
- Bereinigung der Stammdaten (Flag of deletion)
- Erreicht wurde eine aktive Lieferantenzahl von ca. 400
- Zur Bewertung der Lieferanten wurde eine Lieferantenbewertung als Bestandteil der ISO 9001 eingeführt

- **Internationale Beschaffung**

- Lieferantenauswahl
- Anfragen erstellen und Auswertung
- Auftragsvergabe mit entsprechender Vertragsgestaltung
- Einkauf von z.B. Edelstahl tanks, Schaltschränken und Dienstleistungen

- **Internationales Projektmanagement**

- Abstimmung mit funktionsübergreifenden Teams
- Abstimmung mit dem Engineering und Vertrieb
- Agreements mit den Konzerntöchtern
- Vereinbarungen treffen mit den Endkunden
- Organisation der logistischen Anforderungen
- Zusammenarbeit mit dem Project Controlling
- **Werksübergreifende Verantwortung**
- Werk Artern: Integration und operative Abwicklung der Bedarfe
- Fuhrparkverwaltung für die Standorte Deutschland, Österreich, Schweiz
- Implementierung eines neuen Rahmenvertrags für den Fuhrpark
- Implementierung eines neuen Mobilfunkvertrags
- Reduzierung der Mobilfunkkosten um ca. 25-30 %

- **Investitions- und Serviceeinkauf**

- Klimaanlage für die Verwaltung
- Montageteams für die Installation beim Kunden vor Ort

- Freiberufler für die Installation und Inbetriebnahme für Projekte im Ausland
- Elektroinstallationen
  
- **Kosteneinsparung**
- Es wurden ca. 5-7 % Savings auf die verhandelbaren Kosten erreicht
  
- **07/2004 02/2006**  
**VTI Ventiltechnik GmbH, Menden, Metallverarbeitung, 130 MA**  
Einkaufsleiter, 3 Mitarbeiter
  
- **Rohmaterialmanagement**
- Halbzeugbeschaffung: Messing- und Edelstahlstangen
- Abschluss von Kontrakten für Halbzeuge und Schrotte
- Materialflusststeuerung
- Führen der Umarbeitungs- und Metallkonten
  
- **Disposition und termingerechte Belieferung**
- Absprachen treffen mit Produktionsleitung und Arbeitsvorbereitung
- Aufbau eines effizienten Mahnsystems mit aktiver Auftragsverfolgung
- Festlegung der optimalen Bestell- bzw. Abrufmenge
- Optimierung des EDV-Systems – Bestellzeitpunkt, Lieferzeiten usw.
- Verbesserung der on-time delivery auf ca. 90 %, dadurch konnte u.a. der Umsatz gesteigert werden
  
- **Investitionseinkauf und Serviceeinkauf**
- Zentrale Brandmeldeanlagen
- Rauch-Wärmeabzugsanlage
- Reinraumtechnologie
- Sequentielle Rolltore
- Wartungsverträge für den Maschinenpark
- Handwerker (Elektriker, Maler, Dachdecker)
- **Einführung des QM-Systems ISO/TS 16949**
- Mitverantwortlich für die Implementierung im Bereich Beschaffung
- Anpassung der internen bzw. externen Beschaffungsprozesse
- Dokumentensteuerung für Bestellungen, Reklamationen (8D-Report)
- Erfolgreich mehrere Lieferanten ohne Zertifizierung dafür gewonnen, sich selber nach ISO 9001 zertifizieren zu lassen, damit diese im Lieferantenportfolio verbleiben konnten
  
- **Implementierung der ERP Software Navision**
- Key User
- Aktualisierung der Stammdaten
- Aufbereitung der Stammdaten und offener Bestellungen zur Übernahme

- Absprache mit den Schnittstellen
- Training und Anleitung der Mitarbeiter
- **08/1995-06/2004**  
**Tätigkeiten im Konzern American Standard, USA**
- **01/2003-06/2004**  
**Ideal-Standard GmbH & Co. oHG, Wittlich, Armaturenhersteller, 600 MA**  
**(Schwesterunternehmen der Meloh Armaturen GmbH, Iserlohn)**  
**Manager Material Master Data Europe**
  - **SAP Stammdaten**
    - Festlegung von Farbcodes für Europa
    - Koordinierung der Artikelnummervergabe für die Division Fittings
    - Veranlassung der Erstellung von Stammdaten/Tabellen durch IT
  - **Schulungen und Support**
    - Training und Unterweisung der Tochtergesellschaften
    - Unterstützung der Tochtergesellschaften beim Aufbereiten der Stammdaten zum Hochladen in SAP
  - **Organisation und Durchführung von Meetings**
    - Terminplanung
    - Festlegung der Tagespunkte
    - Moderation der Diskussion in englischer Sprache
  - **Projektmanagement**
    - Zusammenarbeit mit dem European Produktmanagement
    - Erstellung von Statistiken
    - Einführung von Produktvarianten für das Meloh Armaturenprogramm
- **08/1995 – 12/2002 Meloh Armaturen GmbH, Iserlohn, Armaturenhersteller, 220 MA**  
**(Schwesterunternehmen der Ideal-Standard, Wittlich)**  
Einkaufsleiter, 3 Mitarbeiter
  - **Kostenreduzierung**
    - Commodities zusammenstellen
    - Rahmenverträge abschließen
    - Anzahl der Lieferanten reduzieren
    - Verstärkung der Beschaffung aus dem Ausland
    - Verbesserung der Zahlungs- und Lieferbedingungen
    - Ab Werklieferungen auf eigene Spediteure umgeleitet (Routing order)
    - Frachtmanagement für Ein- und Ausgangsfrachten (Kostenreduzierung um ca. - 15 %)

- Aus diesen Maßnahmen resultierte, dass wir im Konzernvergleich ein sehr günstiges Einkaufspreisniveau hatten
- **Implementierung von Einkaufssoftware**
  - KHK
  - Orgaplan
  - SAP
- **Beschaffungsportfolio**
  - Messingstangen, -schrott, Kupferkathoden, Nickelanoden
  - Drehteile, Pressteile, Gussteile, Zinkdruckguss
  - Kunststoffspritzteile, Dichtungen, Verpackungen, Chemikalien
- **Sonderaufgaben/Projektarbeit**
  - Outsourcing der Kunststoffspritzgussfertigung, dabei wurde eine deutliche Qualitätsverbesserung erreicht und eine Kostenreduzierung von ca. 12 % im Vergleich zur Eigenfertigung
  - Produktionsverlagerung zur Konzerntochter, Vidima-Bulgarien
- **Lieferantenmanagement**
  - Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung
  - Lieferantenaudits
  - Einführung einer Lieferantenbewertung mit anschließender Implementierung in das ERP-System
- **03/1994 – 07/1995 Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis, Iserlohn  
Körperschaft des öffentlichen Rechts und Vertretung der Gewerke  
Kaufmännischer Angestellter**
  - **Überbetriebliche Ausbildung (Auszubildende)**
    - Einladungen an die Ausbildungsbetriebe versenden
    - Abrechnung der überbetrieblichen Ausbildung
    - Planungsunterstützung bei der Internatsbelegung
  - **Erwachsenenausbildung**
    - Planung und Umsetzung der Fortbildungsangebote
    - Werbeaktivitäten
    - Informationsmaterial versenden und Gespräche führen mit Interessenten
    - Zugangsvoraussetzungen mit Lehrgangsführung bzw. Handwerkskammer prüfen
    - Gespräche mit dem Arbeitsamt führen
  - **Verwaltungstechnische Aufgaben**
    - Kostenrechnung
    - Statistiken

- **10/1993 – 03/1994 Ohne Beschäftigung**
  
- **01/1991 – 09/1993 AMAG Metallguss GmbH, Werdohl, Automotive, 400 MA**  
Leiter Materialwirtschaft, 2 Einkäuferinnen, 2 Lagermitarbeiter
  - **Rohmaterialmanagement**
    - Beschaffung von Sekundäraluminium; Masseln, Schrotte
    - Einkauf von Gusszusatzwerkstoffen: z.B. Silizium
    - Marktbeobachtung; Börsenkurse, Währungsrelationen, Bestände LME
    - Kontraktverwaltung
  
  - **Werkzeugeinkauf**
    - Druckgusswerkzeuge für Maschinen bis 2.000 t Schließkraft
    - Entgratwerkzeuge
    - Zerspanungswerkzeuge für die mechanische Bearbeitung
  
  - **Investitionseinkauf**
    - Druckgussmaschine
    - Ölnebelabsauganlagen für die Maschinen
    - Ersatzteile für die Aufrechterhaltung der Maschinenfähigkeit und Reduzierung der Maschinenstillstandzeiten (Elektronische Bauteile, Pumpen, Ventile, Motoren, Druckschläuche)
  
  - **Disposition und Lagerverwaltung**
    - Planung der Hilf- und Betriebsstoffe für die Produktion und Instandhaltung
    - Optimierung der Bestellparameter
    - Materialgerechte Lagerung und Sicherstellung der korrekten Kennzeichnung sowie Einhaltung der FIFO Strategie
    - Absprachen über die Anlieferung der Beistellteile mit Mercedes, Volvo, AEG usw. treffen
  
  - **Lieferantenmanagement**
    - Durchführung von Lieferantenaudits
    - Lieferantenbewertung
  
- **04/1990 – 12/1990 HJS Fahrzeugteilefabrik GmbH, Menden, Automotive, 220 MA**  
Einkaufsleiter, 2 Einkäufer, 1 Disponent
  - **Beschaffungsportfolio**
    - Edelstahlrohre, -bleche, Werkstoffe 1.4301, 1.4404, 1.4571
    - Keramikwaben
    - Hitzeschutzmaterialien
    - Verpackungen, Dichtungen, Normteile
  
  - **Metallmanagement**
    - Einkauf von Platin und Rhodium

- Marktbeobachtung und Analyse
  - Materialflusssteuerung
  - Abschluss von Kontrakten und deren Überwachung
- **07/1980 – 03/1990 H.D. Eichelberg & Co. GmbH, Iserlohn, Armaturenhersteller, 300 MA**  
Einkäufer/stellv. Einkaufsleiter
    - **Beschaffung**
    - Anfragen erstellen
    - Angebote auswerten
    - Konditionen verhandeln und Auftragsvergabe
  - **Artikelgruppen**
  - Drehteile, Stanzteile, Gussteile und Pressteile aus Messing
  - Zinkdruckgussartikel, Kunststoffspritzteile, Dichtungen
  - Verpackungen, Öle und Fette sowie Chemikalien
  - Edelstahlstangen und Schmiederohlinge für die mechanische Fertigung
- **Sonderaufgaben**
  - Erfolgreiches Mitwirken bei der Einführung von SAP
  - Vertretung des Lagerleiters bei Abwesenheit incl. Verbuchen der Wareneingänge und Lagerentnahmen
  - Führen der NE-Metall- und Umarbeitungskonten
- **01/1980 – 06/1980 Friedhelm Siemens KG, Iserlohn, Metallverarbeitung, 80 MA**  
Kaufmännischer Angestellter im Ausbildungsbetrieb

Brakenweg 1  
58642 Iserlohn

Telefon +49 2374 923588  
Mobil +49 171 2629677

mail@PeterHeimann.com  
www.PeterHeimann.com