Curriculum Vitae

Frank Wiedenmaier

Meine Kernkompetenzen für Ihre Position:

- 15 Jahre erfolgreiche Führung von Unternehmen in leitender Position bis hin zum Vorstand im Bereich Operations (Produktion, Entwicklung, Supply Chain, Einkauf, Service) im weltweiten interkulturellen Kontext.
- 23 Jahre in der unternehmensbezogenen Erarbeitung und Implementierung herausragender Produktionssysteme als Basis zum Unternehmenserfolg.
- 15 Jahre erfolgreiche Unternehmenssanierungen, Change Management.
- 23 Jahre in der Erarbeitung und Implementierung effizienter/schlanker Produktentstehungsprozesse, inkl. Ausarbeitung von Produkt-Plattform-Strategien und Simultaneous Engineering.
- 15 Jahre in der Durchführung von M&A Aktivitäten und Gründungen von Joint Ventures
- 23 Jahre im Bereich Business Process Reengineering, z.B. Qualitäts- und Reklamationswesen
- 8 Jahre Wahrnehmung von Aufsichtsratsmandaten
- Erfahrung als Vorstand im Unternehmerverband Dortmund

Verfügbarkeit:

Tageweise kurzfristig, langfristige Mandate mit einem Vorlauf von 6 bis 9 Monaten

Persönliche Angaben

Name:	**Frank Wiedenmaier**
Anschrift:	**Goldbacherstr. 53b, in 88662 Überlingen**
Geboren:	**am 30.12.1963 in Konstanz**
Kinder:	**Vater von zwei Töchtern (32 / 23) und einem Sohn (20) und einem Stiefsohn (23)**
Familienstand:	**verheiratet**

Kontaktdaten:

Frank Wiedenmaier

Tel.: 0173 2858 019

Mail: www.wiedenmaier-erfahrungswerte.de

Beruflicher Werdegang

01/2016 – 02/2017 **Vorstand COO ALNO AG,** einer der führenden Küchenhersteller Europas

Verantwortungsumfang

5 Werke in Deutschland, Schweiz und Russland

Qualität

Supply Chain und Logistik

Einkauf

Erfolge

Ergebnisverbesserung von rd. 20 Mio. Euro in einem Jahr in den Bereichen Produktivität, Qualitätsverbesserung, Einkauf und Verhandlungen mit den Gewerkschaften und der IGM im Bereich der Operations.

Erarbeitung von strukturellen Zukunftskonzeptes bzgl. Investitionen und SAP Einführung.

03/2009 – 12/2015 **COO der Novoferm Europa** (Shareholder Sanwa, Tokio)
Member of the European Board
Novoferm, einer der führenden europäischen Hersteller für Türen, Zargen, Tore, Verladebrücken und Antriebe.
Umsatz: ca. 400 Mio. Euro, 2000 Mitarbeiter (davon 1500 im Bereich Operations).

Verantwortungsumfang

16 europäische Produktionsstandort und ein Service Center, in einer europäischen Business Units Struktur.

Produktentwicklung innerhalb Europa und in Synergie mit Japan und USA.

Logistik und Supply Chain.

Strategischer Zentraleinkauf, inkl. Global-Sourcing-China

Unternehmensrestrukturierungen im europäischen Produktionsverbund.

Aufsichtsratsmandate bei Tochtergesellschaften.

Erfolge

Überproportionale Ergebnissteigerungen gemessen am Umsatz (plus 10 % Umsatz wird zu plus 60 % EBIT).

Neuausrichtung der Novoferm-Gruppe mit neuer Vision, Strategie, Führungsleitbild und Firmenkultur.

Erfolgreiche Erarbeitung und Einführung des Novoferm-Produktions-System in Europa. Berater zur Einführung von Produktionssystemen im japanischen Mutterkonzern weltweit (wesentliche Verbesserung der Produktionskosten, signifikante Reduzierung der Bestände, Generierung von Kundenzufriedenheit durch wesentliche verbesserte Lieferperformance, schnelle Qualitätsregelkreise).
Die Fabrik als „Instrument“ zur Kundengewinnung und – zufriedenheit.

Sanierungen der Landesgesellschaften in Deutschland, Niederlande, Polen, Frankreich, UK und Korea durch klare, schlanke und effiziente Prozesse und Strukturen (mehrmals Gewinner des World Sanwa Improvement Awards).

Erfolgreiche Erarbeitung und Implementierung des Novoferm-Produkt-Entstehungs-Prozesses als ganzheitlicher Entwicklungsansatz (Best time to market, Sicherstellung der zugesagten Produkteigenschaften, Erreichung der Kosten- und Qualitätsziele).

Ausarbeitung von Produkt-Plattform-Konzepten im Sinne der perspektivischen Entwicklungsplanung (wesentliche Herstellkostenvorteile und breitere/schnellere Marktdurchdringung).

Erfolgreiche Qualitätsoffensive (minus 50% der Q-Kosten) und Einführung eines kundenorientierten Reklamations-wesens (Klärung innerhalb eines Tages, anstatt Tage oder Wochen).

Einführung eines europaweiten Leadbuyer-Konzeptes inkl. China-Sourcing (jedes Jahr Einsparungen im Millionen-bereich)

Wechselmotivation zu Novoferm:
Berufliche Weiterentwicklung zum Geschäftsführer COO mit europaweiter Verantwortung im weltweiten interkulturellen Kontext.
Die Möglichkeit alle meine erworbenen Kernkompetenzen einbringen zu können.

2007–03/2009 **Leiter Business Unit Planen- / Pritschenfahrzeuge**
Schmitz Cargobull AG, der führende Trailer-Hersteller in Europa
Umsatz Business Unit: ca. 800 Mio. Euro, 1500 Mitarbeiter.

Verantwortungsumfang
Ergebnisverantwortlich für den größten Geschäftsbereich, mit den Funktionen: Produktion, Logistik, Qualität, kundenspezifische Entwicklungen, Produktmanagement, techn. Vertrieb, kaufm. Aufgaben, Kundendienst.

Weiterentwicklung des Schmitz-Produktions-System zu operativen Exzellenz in enger Abstimmung mit AR-Vorsitzenden Peter Schmitz und dem Vorstand.

Erfolge
Signifikante Umsatzsteigerung von rd. 550 Mio. Euro auf rd. 800 Mio. Euro pro Jahr, bei stark verbesserter Rendite.

Reduzierung der Takt-Zeit in der Herstellung eines Trailers von 25 Min./Trailer auf 5 Min./Trailer.

Auszeichnung als Fabrik des Jahre in der Kategorie: hervorragendes Produktions-System.

Wechselmotivation zu Schmitz Cargobull:
Vollumfängliche Verantwortung für eine große Business Unit Verantwortung.
Zusammenarbeit mit einer Unternehmerpersönlichkeit wie Peter Schmitz.

1996 – 03/2007 **Daimler AG, Busses and Coaches**
EvoBus GmbH, der führende Omnibus- und Chassis-Hersteller in Europa.
Umsatz gesamt: ca. 4.3 Mrd. Euro, 16000 Mitarbeiter.

2004 – 2007 **Leiter Service Center** in Dortmund

Verantwortungsumfang
Unternehmerische Ergebnisverantwortung für Service und Parts inkl. Kundenakquise.
Sprecher der deutschen ServiceCenter Leiter im Top-Management Kreis.
Des Weiteren die Vermarktung des gesamten Betriebsgeländes.

Erfolge
Ergebnisverbesserung plus 30%.
Bestes Service Center in Deutschland im Kundenranking und nach EvoBus KPI-System.

2001 – 2004 **Managing Direktor Technik / Projekte** in Samano, Spanien

Verantwortungsumfang
Werkleiter
Entwicklungsleiter
Projektleiter Produktentwicklung aller neuen Omnibus-Chassis Europa.
Projektleiter neuer Reisebus Tourino.
Projektleiter Joint Venture mit Caetano Portugal.

Erfolge
Turnaround und Restrukturierung des Standortes.
Anstelle der Option Schließung, Ausbau zum größten Standort für Omnibus-Chassis in Europa.
Erfolgreiche weltweite Einführung neuer Produktreihen.
Erfolgreiche Entwicklung des Tourino, mehrfach ausgezeichnet als Bus oft the Year.
Umsetzung des Joint Ventures mit Caetano.

1999 – 2001 **Projektleiter neue Produktgeneration Omnibus-chassis Welt** in Arbon, Schweiz

Verantwortungsumfang
Gesamtprojektleiter neue Generation von Omnibus-Chassis von 8 – 11 Tonnen.

Erfolge
In nur 2 Jahren wurde ein völlig neues Produktkonzept serienreif und produktionsreif entwickelt.
Technologieplattform für den späteren Reisebus Tourino

1997 – 1999 **Stellv. Projektleiter neuer Stadtbus Cito** in Mannheim

Verantwortungsumfang
Design to Cost
Fabrikplanung
Controlling
Systemlieferanten-Management und Einkauf
Logistik
Bau und Einrichtung des neuen Montagecenters
Serienanlauf

Erfolge
In etwas mehr als 2 Jahren wurde der erste Hybrid-Stadtbus in Zusammenarbeit mit Siemens, Meritor und AluSuisse entwickelt.
Eine neue Montagefabrik geplant, gebaut und eingerichtet.
Start of Production nach 2.5 Jahren.
Mehrfach ausgezeichnet als Bus oft he Year.

1997 – 1999 **Stellv. Abteilungsleiter strategischer Einkauf**
in Möhringen und Ulm

Verantwortungsumfang
Cost Benchmarks Produktplattform Setra vs. Mercedes
Strategische Lieferantenauswahl und Management

Erfolge
Komplette Analyse der Best in Class Kostenposition der jeweiligen Baugruppen oder Teilegruppen.
Vertikale Integration der besten Lösungen zu einem einheitlichen Produktbaukasten.

Wechselmotivation zum Mutterkonzern:
Weiterführende Karrierechance im Mutterkonzern wahrnehmen

1991 – 1996 **Stellv. Abteilungsleiter Produktionsplanung**
Daimler AG, Maschinen- und Anlagenbau
AEG Electrocom, Weltmarktführer für Sortier- und Verteilsysteme für Briefe und Pakete

Verantwortungsumfang
Produktionsplanung und –steuerung Einführung.
Projektmanagement und Auftragsverfolgung Wesentliche Optimierung des PPS – Systems.
Einführung Simultaneous Engineering und daraus abgeleitet einen produktneutralen Produktentstehungsplan.
Erarbeitung von Modularisierungskonzepte für einen Produktbaukasten.

Erfolge
Erhebliche Verbesserung der Produktionsperformance (Konfigurierbarkeit des Produktes, Lieferzeit, Termintreue, Qualität) in der Abwicklung komplexer weltweiter Kundenprojekte.

1991 – 1996	**Studium an der Fachhochschule in Konstanz** **Maschinenbau**, Betriebs- und Fertigungstechnik Abschluss: Dipl. Ing. Maschinenbau
bis 1996	Fachhochschulreife in einem Jahr Bundeswehr als Hubschraubermechaniker W15 Lehre als Feinmechaniker bei der AEG Electrocom Realschulabschluss
Sprachen:	Deutsch: Muttersprache Englisch: verhandlungssicher