

Curriculum Vitae



Hermann Bethge
Eisenbahnstraße 12
91330 Eggolsheim
0170 3422738
hermann.bethge@gmail.com

geboren am 12. April 1969
geschieden, zwei Söhne

Zur Person:

Ergebnisorientierter Manager mit dem Fokus auf höchster Kundenzufriedenheit bei größtmöglichem, unternehmerischem Erfolg. Generalist mit signifikanter Affinität zu Zahlen. Kreativer, innovationsgetriebener Teamplayer mit ausgeprägter Fähigkeit zur Motivation und Integration. Steuerung und Einsatz der Teams nach persönlichen Stärken und Schwächen der Teammitglieder, um die höchste Identifikation zu erreichen.

Berufliche Erfahrung:

Agentur für Arbeit seit Januar 2021

arbeitssuchend

Agentur für Arbeit April 2020 – Dezember 2020

Sterbebegleitung meiner Mutter

Gubesch Thermoforming GmbH, Werkleiter Oktober 2012 – März 2020

Manager für das operative Geschäft. Verantwortlich für einen Umsatz von 18 Mio. € p.a., den 120 Mitarbeiter erwirtschaften. Gesamtverantwortung für die Fachbereiche Produktion, Manufacturing Engineering, operativer Einkauf, Logistik und Qualitätssicherung. Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung.

Kernaufgaben:

- Ergebnisverantwortliche Führung des operativen Geschäfts des Unternehmens
 - Führung des Bereichs anhand KPIs für alle Bereiche
 - Nachhaltige, kontinuierliche Verbesserung der zu beeinflussenden Unternehmenszahlen
 - Aufrechterhaltung der uneingeschränkten Kundenzufriedenheit
 - Steigerung der Deckungsbeiträge

- Neuorganisation des Unternehmens
 - Verschmelzen der Automotive und Non-Automotive Teams.
 - Optimierung des Lieferantenmanagements und Neustrukturierung der gesamten Supply Chain im Non-Automotive Bereich.
 - Ausrichtung und Umsetzung aller Geschäftsprozesse im unterstellten Bereich nach DIN ISO 9001, IATF 16949, DIN ISO 14001 und DIN ISO 50001
 - Implementierung des neuen ERP Systems Microsoft Dynamics NAV

Besondere Leistungen:

Durch die Einführung eines Wertstrommanagements konnten die Lagerbestände an Rohstoffen, Halbzeugen und Halfertigprodukten nachhaltig um 16%, parallel dazu auch die Durchlaufzeiten und Rüstzeiten um 11% gesenkt werden. Die Produktivität über das Werk steigt durchschnittlich um 4% p.a.

Projektleiter für die Erarbeitung und Umsetzung eines Kennzahlensystems über alle Unternehmen und Abteilungen der Gubesch Group.

Jacob Composite GmbH, Geschäftsbereichsleiter Automotive Interieur/Exterieur September 2011 – September 2012

Manager für das Automobilgeschäft der Jacob Plastics Group. Verantwortlich für einen Umsatz von 15 Mio. € p.a., der durch 110 Mitarbeiter an zwei Standorten erwirtschaftet wurde. Gesamtverantwortung für die Fachbereiche Produktion, Manufacturing Engineering, Qualitätssicherung, Einkauf und Logistik. Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung.

Kernaufgaben:

- Ergebnisverantwortliche Führung des Geschäftsbereichs Automotive
 - Zusammenführung der Geschäftsbereiche Composite und Decomolding
 - Nutzung von Synergien in der Produktion und der gesamten Supply Chain
 - Vereinheitlichung von Standards und Abläufen
 - Ausbau und Optimierung des Lieferantenmanagements

- Ausbau des Automobilgeschäftes
 - Betreuung der Key Accounts im Schwerpunkt BMW und Porsche.
 - Etablierung und strategischer Vertrieb der Großserientechnologie „SpriFormen“, bei dem endlosfaserverstärkte Kunststoffe direkt in einen Spritzgussprozess eingelegt werden.
 - Akquise von Entwicklungsprojekten im Interieur und Exterieur in direkter Zusammenarbeit mit den OEMs und TIER1 Lieferanten.

Besondere Leistungen:

Im ersten Jahr konnten die „Cost of poor quality“ durch Optimierung von Produktionsabläufen und dem Lieferantenmanagement um über 50% verbessert werden. Im gleichen Zeitraum wurde der Einsatz von Leiharbeitern um 50% und die Gesamtpersonalkosten nachhaltig um 3% gesenkt. Die EBITDA-Marge des Geschäftsbereichs wird im laufenden Geschäftsjahr dabei von 4,5% auf 11% gesteigert.

Jacob Composite GmbH, Geschäftsbereichsleiter Composite – Exterieur Januar 2004 – August 2011

Manager mit Ergebnisverantwortung für den Geschäftsbereich Composite bei der Jacob Plastics Group mit einem Umsatzvolumen von 10 Mio. €. Verantwortung für 50 Mitarbeiter in den unterstellten Fachabteilungen Produktion, Arbeitsvorbereitung, Einkauf und Logistik. Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung.

Kernaufgaben:

- Ergebnisverantwortliche Führung des Geschäftsbereichs
 - Auf- und Ausbau des Kundenkreises
 - Aufbau und Strukturierung der Business Unit nach Automobilstandards
 - Optimierung der Produktionsabläufe und der Supply Chain zur dauerhaften Senkung der Herstellkosten
 - Dauerhafte Senkung der „Cost of poor quality“.
- Ausbau des Automobilgeschäftes
 - Strategischer Vertrieb und Kundenbetreuung der Key Accounts
 - Ausweitung des bestehenden Produktportfolios um die Bereiche Rücksitzlehnen und Unterbodenverkleidungen
- Projektleitung der Automobilprodukte
 - Leichtbau-Rücksitzlehne und Leichtbau-Stoßfängerträger BMW E9X M3
 - Leichtbau-Rücksitzlehne BMW E46/2 M3 CSL
 - Diverse Entwicklungsprojekte im Bereich e-Mobility und Leichtbau

Besondere Leistungen:

Der Kundenkreis wurde im Zeitraum verdreifacht, dabei konnte der Umsatz mehr als verdoppelt werden.

Jacob Composite GmbH, Key Account Manager BMW AG / BMW M GmbH Juli 2002 – Dezember 2003

Akquise, Entwicklung, Abschluss und Projektierung von Leichtbaustrukturbauteilen für die Automobilindustrie. Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung.

Kernaufgaben:

- Akquise von Neuprojekten im Bereich Automotive für Strukturbauteile auf Basis faserverstärkter, thermoplastische Kunststoffe (GFK, CFK)
- Angebotskalkulation, Entwicklung, Projektleitung und Industrialisierung der beauftragten Umfänge
- Vertragsmanagement mit Debitoren und Kreditoren

Jacob Composite GmbH, Leiter Materialwirtschaft August 2001 – Juni 2002

Restrukturierung der Produktionsabläufe und der Supply Chain nach Automobilstandards. Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung.

Kernaufgaben:

- Implementierung des ERP Systems infra:NET
- Stammdatenanlage und -pflege
- Entwicklung von Arbeitsplänen und Stücklisten
- Aufbau der gesamten Supply Chain vom Lieferanten bis zum Kunden nach VDA Standards

H-O-T Härte- und Oberflächentechnik, Leiter zentrale Anlagentechnik Juni 2000 – August 2001

Leitung der Abteilung Instandhaltung und Anlagentechnik H-O-T Härte- und Oberflächentechnik GmbH & Co. KG, Nürnberg. Verantwortlich für die Führung von 8 Mitarbeitern an 3 Standorten.

Kernaufgaben:

- Optimierung von Wartung und Instandsetzungsabläufen zur Erhöhung der Anlagenverfügbarkeit
- Konzeptionierung und Planung von neuen Servicecentern
- Steuerung und Überwachung der Baumaßnahmen

Deutsche Bundeswehr Braunschweig, Zugführeroffizier Oktober 1990 – Mai 2000

Oberleutnant der Panzertruppe, Verantwortung für einen Panzerjägerzug mit 50 Unteroffizieren und Soldaten.

Ausbildung:

1999 - 2000	Technischer Kaufmann, Grundig Akademie Nürnberg
1996 - 1998	Staatlich geprüfter Maschinenbautechniker, Rudolf-Diesel-Fachschule für Techniker Nürnberg
1990 - 1993	Ausbildung zum Offizier im Truppendienst, Bundeswehr
1987 - 1990	Kraftfahrzeugmechaniker, WACO Tuning Eggolsheim
1998	Fachhochschulreife, Rudolf-Diesel-Fachschule für Techniker, Nürnberg

EDV Kenntnisse:

Sehr gute Kenntnisse des MS Office Pakets,
Sehr gute infra:NET und Microsoft Dynamics NAV Kenntnisse (ERP-Systeme),
Solide Grundkenntnisse in AutoCAD und Solid Works

Fremdsprachen:

- Englisch verhandlungssicher
- Französisch Grundkenntnisse
- Italienisch Grundkenntnisse

Hobbies:

- Mountainbike
- Musik