

Beraterprofil

Jürgen Bruns

**CP Consulting Partner
GmbH&Co. KG
Bayernstr. 10**

30855 Langenhagen

Tel.: 0511 – 80 72 468

Fax: 0511 – 80 72 471

E-Mail: j.bruns@cp-consulting.eu

Profil

Jürgen Bruns

Persönliche Daten

Geburtsdatum : 19. Januar 1952
Familienstand : verheiratet, 2 Kinder

Beruflicher Werdegang

Seit Januar 1999

**Selbständiger Interim-Manager,
Projektmanager und Trainer** für
Projektmanagement, Prozessmanagement und
Kommunikation.

**Januar 1995
bis Dezemer 1998**

Lintec GmH, Hollenstedt

Herstellung innovativer Asphaltmischanlagen und
weltweiter Vertrieb

Umsatz ca. 80 Mio DM; ca. 30 Mitarbeiter

Geschäftsführer Vertrieb

Geschäftsführer der Lintec Ltd, Singapore
Geschäftsführer der Lintec Polska, Sp.z.o.o.

Verstärkung des internationalen Vertriebs.
Gründung und Aufbau der Lintec Polska Sp.z.o.o.
Akquisition von Key Accounts in Asien, Spanien,
Polen und Skandinavien

**Mai 1984
bis Dezember 1994**

Komatsu-Hanomag AG, Hannover

Tochtergesellschaft der Komatsu Ltd., Tokyo,
weltweit zweitgrößter Baumaschinenhersteller

Vertriebsleiter Export
und in Personalunion Leiter Ersatzteilmarketing
und - vertrieb

Umsatzverantwortung ca. 180 Mio. DM
Führungsverantwortung ca. 70 Mitarbeiter

Managing Director HANOMAG Inc, Batavia, Ill,
USA (bis 1990)

Geschäftsführer HANOMAG Italia, Aprilia
(bis 1992)

Auf- und Ausbau und weltweite Führung des
Händlernetzes für die HANOMAG Baumaschinen
AG.

Nach Übernahme der HANOMAG AG durch
Komatsu Ltd., Japan (1989) :

Integration der Vertriebssysteme von HANOMAG
und Komatsu in Europa, USA und Teilen Afrikas.

**Oktober 1973
bis Mai 1985**

**Heinrich Meyer Aggregatebau und
Verfahrenstechnik GmbH, Hannover**

Herstellung von Dieselmotoren,
Blockheizkraftwerken

ab Januar 1980 Geschäftsführer

ab 1976 Exportleiter

Eintritt als Betriebsassistent

Überführung des Unternehmens von einem
familiengeführten Kleinunternehmen mit 10 Mio.
DM Umsatz und ca. 30 Mitarbeitern in eine
international tätige GmbH mit ca. 100 Mio.
Umsatz und 90 Mitarbeitern.

Aufbau einer Exportorganisation

Schaffung eines internationalen Vertriebsnetzes

**Juli 1972
bis September 1973**

Wehrdienst

**April 1971
bis Juni 1972**

R.Stahl Aufzüge GmbH, Hannover
Technischer Zeichner

**Juni 1970
bis März 1971**

Flohr - Otis Aufzugs GmbH, Stadthagen
Technischer Zeichner

Ausbildung

1967 - 1970

Lehre als Technischer Zeichner
Flohr - Otis Aufzugs GmbH
Stadthagen

1976 - 1978

berufsbegleitend;
Fachschule für Außenhandel, Hannover
Abschluß: Außenhandels-
kaufmann (FAH) .

1982 - 1985

berufsbegleitend:
Verwaltungs - und Wirtschafts -
akademie, Hannover
Studium der Betriebswirtschaft
Abschluß: Betriebswirt (VWA)

Sonstige berufliche Kenntnisse

Fremdsprachen

Englisch - verhandlungssicher
Spanisch – fast verhandlungssicher

Datenverarbeitung

Gute PC Anwenderkenntnisse
MS-Project
MS - Excel
MS - Access
MS – Power Point
MS – Word

Methodenkompetenzen

(Internationales) Projektmanagement
Business Re-engineering
Beteiligungsmanagement
Vertriebsplanung und -controlling

Selbständig tätig als Interim Manager und Trainer seit 1999

Bisherige wesentliche Projekte:

Geschäftsführer eines Immobilienfonds, durch den der Erwerb mehrerer Reha-Einrichtungen finanziert wurde. Die Fondsgesellschaft (GmbH&Co. KG) wurde in eine börsennotierte Aktiengesellschaft umgewandelt.

Teilprojektleitung bei der Verlagerung der Produktion einer Baumaschinen – Baureihe von Hannover in die Slowakei.

Vorbereitung einer umfangreichen Beteiligungsfinanzierung für einen Tissue-Hersteller in Sachsen-Anhalt.

Vorbereitung und Durchführung eines umfangreichen Spinn-offs für ein internationales Maschinenbauunternehmen.

Re-launch eines fallierten Anlagenherstellers im Bereich erneuerbarer Energien. Einwerbung eines strategischen Investors; sowie des erforderlichen Beteiligungskapitals.

Restrukturierung der deutschen Vertriebstochtergesellschaft eines französischen Konzern (Hersteller von Anbaugeräten für die Baumaschinenindustrie). Rekrutierung einer neuen Führungsmannschaft, Änderung der Vertriebsstrategie und Umbau der Unternehmensorganisation.

Verkauf der US Tochter eines deutschen Unternehmens, das von einem ausländischen Konzern übernommen worden war. Aus konzernstrategischen Gründen musste die US - Tochter bei gleichzeitiger Absicherung des weiteren After-Sales-Service geschlossen werden. Das Unternehmen wurde an eine Ersatzteilhandelsgesellschaft verkauft, die auch einige Service Techniker übernahm und sich verpflichtete, 10 Jahre die Versorgung der Population sicherzustellen.

Aufbau eines Vertriebs in Deutschland für einen finnischen Hersteller von Hydraulikzylindern.

Tätigkeit als Dozent für internationales Projektmanagement und interkulturelle Kommunikation für die „Ländliche Erwachsenenbildung in Niedersachsen (LEB)“ und das „Institut der Niedersächsischen Wirtschaft (INW)“

Seminar-Reihe Projektmanagement, Kommunikation, Teambildung und Konfliktmanagement für arvato logistic services GmbH, einem Unternehmen des Bertelsmann-Konzerns im Rahmen des Management Development Program für junge Führungskräfte.

Einführung eines Projektmanagementsystems bei einem deutschen Fertighaushersteller. Schulung der Mitarbeiter im Projektmanagement. Ausbildung von 2 Projektmanagern. Einführung einer Projektmanagement-Software. Erstellung eines PM-Handbuches und Begleitung bei der Erstellung der Angebote und Abwicklung der ersten Aufträge unter dem neuen System.

Einführung eines QM-Systems (in Ko-operation mit einem Fertigungsspezialisten) für einen Hersteller von Notstromanlagen. Erfassung der vorhandenen Abläufe im Unternehmen. Darstellung der Prozesse mit anschließender Prozeßoptimierung unter Mitwirkung der Mitarbeiter und der Geschäftsführung. Erstellung eines Qualitätshandbuches und Vorbereitung des Unternehmens auf die Zertifizierung nach DIN/ISO 9001.

Langenhagen, 10.06.2008