

# Dirk Klimanek

Haselnussweg 54  
46535 Dinslaken  
+49-(0)175-185 10 17  
dirk.klimanek@web.de

## PROFIL

30 Jahre Erfahrung in Vertrieb, Projektierung und Abwicklung im internationalen Anlagenbau.

20 Jahre Erfahrung im Aufbau, Motivieren und Führen von multi-disziplinären Teams; über kulturelle und geographische Grenzen hinweg.

10 Jahre Erfahrung in Prozessoptimierung und Änderungsmanagement.

Emotionale Intelligenz, offene Kommunikation und lösungsorientiertes Denken prägen meinen Arbeits- und Führungsstil.

Eine gute Sache nach vorne zu bringen und dabei das Team und jeden Einzelnen selbständiger und erfolgreicher zu machen, das treibt mich an.



## PERSÖNLICHE DATEN

Geboren am 11. September 1965 in Bottrop, Deutschland  
verheiratet, keine Kinder

## NEBENTÄTIGKEIT

Beratungs- und Servicedienstleistungen im Rahmen der im April 2018 gegründeten „PAK-KLI UG (haftungsbeschränkt)“. Siehe [www.pak-kli.de](http://www.pak-kli.de)

## BERUFSERFAHRUNGEN

### **Vertrags- & Risikomanager, Mauell GmbH**

Velbert & Dinslaken – Jan. 2017 bis heute

Vertrags- und Risikoprüfungen in der Angebots- und Abwicklungsphase, Kenntnisvermittlung in den Bereichen Vertragsrecht und Projektmanagement, Coaching von Schlüsselpersonen des restrukturierten Unternehmens, Unterstützung des Eigentümers/Allein-Geschäftsführers bei ausgewählten strategischen Projekten innerhalb der Mauell Gruppe.

### **Geschäftsführer, Mauell GmbH (ex-Bilfinger Mauell GmbH)**

Velbert – Apr. 2015 bis Jan. 2017

Interim Management mit dem Schwerpunkt auf dem Auslandsnetz der Unternehmensgruppe (NL, US, BR und CH), Verbesserung der internen wie externen Kommunikationen, Restrukturierung der Mauell Gruppe nach dem Management Buy-out im Apr. 2016.

## **Abteilungsleiter "Operations", Bilfinger SE – Division Piping Systems**

Oberhausen — Apr. 2014 bis Mrz. 2015

Zentrale Steuerung von Vertrags-, Risiko- und Forderungsmanagement sowie Innovationsmanagement, Projektcontrolling und Geschäftsprozesse in insgesamt neun Unternehmen mit Firmensitzen in Deutschland, Österreich, Mittlerer Osten und Indien. Intensivierung der Zusammenarbeit mit anderen Divisionen der Bilfinger SE.

## **Produkt- und Geschäftsentwicklung, Bilfinger Power Systems GmbH**

Oberhausen — Aug. 2012 bis Mrz. 2014

Unterstützung der Teilkonzernunternehmen in ihrer Angebotstätigkeit und Aufbau von Zusammenarbeitsstrukturen mit internen und externen Partnern für komplexe internationale Anlagenprojekte der Kraftwerksbranche.

## **Kaufmännischer Projektdirektor, Hitachi Power Europe GmbH (HPE)**

Duisburg — Jan. 2008 bis Jul. 2012

Aufbau und Leitung des nichttechnischen Teams für den schlüsselfertigen Bau von 12 kohlegefeuerten Dampferzeugern (800 MW-Klasse) an zwei Standorten in Südafrika. Auftragswert bei Vertragsschluss ca. 4 Mrd. Euro (2008).

## **Abteilungsleiter "Kaufmännische Projektierung", HPE**

Oberhausen/Duisburg — Jul. 2005 bis Dez. 2007

Aufbau einer neuen Abteilung und Einordnung in die laufenden Geschäftsprozesse, Berufseinführung und Entwicklung von Universitätsabsolventen und Neueinstellungen sowie Betreuung von Schlüsselprojekten.

## **Kaufmännischer Angebotsleiter, HPE (ex-Babcock Borsig Power Plants GmbH)**

Oberhausen — Jan. 2001 bis Jun. 2005

Angebotsleitung für Gas-/Turbinenkraftwerke, kohlegefeuerte Dampferzeuger und Dampfturbinen, Kalkulation und Vertragsverhandlung.

## **Vertragsmanager, TESSAG INA (ex-Klößner Industrie-Anlagen GmbH)**

Duisburg — Jan. 2000 bis Dez. 2000

Forderungsmanagement, Sonderaufgaben und Abschlussaktivitäten für den Auftrag "Musi Pulp Mill" in Indonesien.

## **Baustellenkaufmann, Klößner ROH JV**

Desa Niru, Indonesien — Jun. 1997 bis Dez. 1999

Aufbau des lokalen Projektteams und Einführung aller nichttechnischen Prozesse und Systeme im Projektbüro Jakarta sowie auf der Baustelle auf Sumatra für den schlüsselfertigen Bau der Zellstoffanlage „Musi Pulp Mill“.

Kaufmännisches Projektmanagement bis zur mechanischen Fertigstellung.

In der Spitze 250 ausländische Spezialisten aus 15 Ländern und 5.000 lokale Arbeitskräfte. Auftragswert bei Vertragsschluss ca. 1,1 Mrd. US-Dollar (1997).

**Vertriebsleiter, Klöckner Industrie-Anlagen GmbH**

Duisburg — Jun. 1992 bis Mai 1997

Angebots- und Abwicklungstätigkeiten für Projekte der stahlproduzierenden und stahl-verarbeitenden Industrie sowie Vertrieb von Gebrauchtanlagen und -ausrüstungen, jeweils mit Asien als geografischem Schwerpunkt.

**Assistant Representative, Klöckner Indonesia**

Jakarta — Sep. 1990 bis May 1992

Vertrieb, Angebotsbearbeitung und Auftragsabwicklung für das gesamte Leistungsportfolio der Klöckner Industrie-Anlagen GmbH als Teil des 5-jährigen Trainee-Programms zum Industrieanlagen-Fachwirt.

**Angebotsmanagement, BMA AG / Starcosa GmbH**

Braunschweig — Sep. 1989 bis Aug. 1990

Mitarbeit in der Projektierung eines technischen Partners der Klöckner Industrieanlagen GmbH im Bereich der Nahrungsmittelanlagen im Rahmen des 5-jährigen Trainee-Programms.

**Auszubildender, Klöckner Industrieanlagen GmbH**

Duisburg – Sep. 1987 bis Aug. 1989

Unterstützung bei der Projektierung von Projekten im Bereich der Nahrungs- und Genussmittelanlagen. Mitarbeit in den Bereichen Einkauf, Abwicklung und Logistik, Rechnungswesen und Finanzierung im Rahmen des 5-jährigen Trainee-Programms.

**AUS- UND WEITERBILDUNG**

2012 bis 2014: „**KVP Coach**“ sowie Teilnahme an **Führungsseminare** und **Coaching-Workshops**

Sep. 1993 bis Mai 1997: Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Oberhausen e.V.  
- „**Betriebswirt VWA**“ (Abschlussnote: 1,1)

Sep. 1995 bis Feb. 1996: IHK Duisburg – Kleve – Wesel, Duisburg  
- „**Staatlich geprüfter Ausbilder**“

Sep. 1987 bis Mai 1992: Klöckner INA, Duisburg  
- „**Industrieanlagen-Fachwirt**“ (Abschlussnote: sehr gut; 1992)  
- „**Groß- und Außenhandelskaufmann**“ (Abschlussnote: sehr gut; 1989)

Nov. 1985 bis Mai 1987: Deutsches Rotes Kreuz, Oberhausen  
- „**Zivildienst im Ärztlichen Notfalldienst**“

Sep. 1976 bis Mai 1985: Freiherr-vom-Stein Gymnasium, Oberhausen  
- „**Allgemeine Hochschulreife**“ (Abschlussnote: 2,0)

Sep. 1972 bis Jun. 1976: Grundschule Tackenberg, Oberhausen

Dinslaken, 05. Mai 2019