

## Lebenslauf Eugen Kienzler

---



**Eugen Kienzler  
Bühlenstraße 66  
D-71088 Holzgerlingen**

**Telefon: +49 7031 769 3995  
Mobile: +49 157 3202 6337  
Email: [ek@ekienzler.de](mailto:ek@ekienzler.de)**

<b>Persönliche Daten:</b>	Eugen Hans Kienzler, geboren am 3. Juni 1953 in Triberg im Schwarzwald, verheiratet seit 1978, 2 Kinder
<b>Ausbildung:</b>	
<b>1968 - 1971</b>	Abgeschlossene Lehre Elektrotechnik und Feinmechanik an der Staatl. Berufsfachschule in Furtwangen.
<b>1971 - 1972</b>	Berufsaufbauschule in Furtwangen mit Abschluss der Fachschulreife.
<b>1977 - 1980</b>	7 Semester nebenberufliches und abgeschlossenes Fernstudium zum Staatlich geprüften Techniker, Fachrichtung Elektrotechnik/EDV.
<b>Beruflicher Werdegang:</b>	
<b>Ab August 2015</b>	<b>Freiberufliche Tätigkeit</b>
<b>02-2015 bis 07-2015</b>	<p><b>Director Business Development bei der expi GmbH (ca. 10 MA)</b> Branche: Software zur Integration von ECAD Systemen in PLM Systeme (Product Lifecycle Management) Aufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestaltung und Umsetzung von marktorientierten Produktstrategien im ECAD – SAP Umfeld</li> <li>• Kundenpräsentationen sowie Beratung und Verkauf von ECAD – PDM/PLM-Anbindungen für SAP PLM</li> <li>• Erreichung von Verträgen und Kooperationen mit weltweit agierenden ECAD Herstellern</li> <li>• Einsatz eines Cloud-basierenden CRM Systems</li> </ul>
<b>11-2011 bis 12-2014</b>	<p><b>Geschäftsführer der Firma CAE Consulting GmbH (ca. 10 MA)</b> Branche: Software zur Integration von ECAD Systemen in PLM Systeme Aufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Übernahme der Position des bisherigen Geschäftsführers</li> <li>• Führung des im Ausland befindlichen Entwicklungs-Unternehmens</li> <li>• Vertragsgestaltung mit Kunden, Lieferanten und Partnern</li> <li>• Gestaltung und Umsetzung von marktorientierten Produktstrategien</li> <li>• Präsentationen und Verkauf von ECAD PDM/PLM-Anbindungen</li> <li>• Projektmanagement und Controlling internationaler Kundenprojekten</li> <li>• Kundenstruktur: Von Ingenieurbüros bis zu Konzernen</li> <li>• Branchen: Automotive, Medizintechnik, Maschinenbau, High-Tech Industrie etc.</li> <li>• Typische ECAD Systeme waren z.B. Mentor, Altium, Cadence, Zuken, EPLAN, AUCOTEC etc.</li> <li>• Typische PLM Systeme waren ARAS, PRO-FILE, ORACLE e6 / A9, Teamcenter, Windchill, CIM DATABASE etc.</li> <li>• Einführung eines CRM Systems</li> </ul> <p><b>Nach der Fusion XPLM-CAE:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2013 bis 2014 Vertriebsleiter und Prokurist bei der Muttergesellschaft xPLM Solution GmbH (80 MA) nach der Fusion von CAE Consulting</li> <li>• Einführung eines Cloud-basierenden CRM Systems</li> </ul>

- 04-2007 bis 10-2011**      **Leiter der Geschäftsstelle Stuttgart, CONTACT Software GmbH (ca. 80 MA)**
- Branche: Hersteller von PDM/PLM Software (CIM DATABASE)
- Aufgaben:
- Analyse und Gestaltung prozessorientierter PDM/PLM Lösungen
  - Präsentationen und Verkauf von CAD-PLM-Lösungen auf allen Ebenen
  - Vertragsgestaltung mit Kunden, Lieferanten und Partnern
  - Consulting, Projektmanagement und Controlling
  - Zielbranchen: Automotive, Maschinen u. Anlagenbau, High-Tech etc.
  - Typische CAD Systeme: Catia, Creo, SolidWorks, SolidEdge, UG etc.)
- 
- 09-2001 bis 03-2007**      **Geschäftsführer/Gesellschafter der SIGMA Software und Consulting GmbH (ca. 5 MA), Muttergesellschaft SIGMA Chemnitz GmbH (ca. 50 MA)**
- Branche: Softwarevertrieb von CAD-PLM-ERP Lösungen
- Aufgaben:
- Firmengründung der Tochtergesellschaft im Auftrag der Gesellschafter
  - Geschäftsführung (alleinvertretungsberechtigt)
  - Personalverantwortung
  - Gestaltung und Umsetzung von Produkt- und Marketing-Strategien
  - Vertrieb von Software-Lösungen im Bereich PDM/PLM- u. CAD-Software
  - Markterweiterung durch Vertriebs- u. Partnergesellschaften
- 
- 02-1994 bis 08-2001:**      **Geschäftsführer/Gesellschafter der CS Informatik GmbH, (ca. 15 MA)**
- Branche: Beratungs- und Softwarehaus für Qualitätsmanagement
- Aufgaben:
- Technische und kaufmännische Geschäftsführung
  - Schwerpunkte: Beratung, Vertrieb, Marketing sowie Personalverantwortung und Projektmanagement
  - Produktverantwortung (CAQ) und Steuerung der Softwareentwicklung
  - Entwicklung von erfolgreichen Qualitätsstrategien und deren Umsetzung mit Kunden im Bereich der Mess- und Prüftechnik
  - Aufbau von Vertriebspartnern und die Vertragsgestaltung sowie der Aufbau von Kooperationen mit Partnerfirmen
  - Präsentationen bei Großkunden (z.B. Produktpräsentation in einem Luft- und Raumfahrtkonzern in USA)
  - Die Firma CS Informatik GmbH wurde von mir im Auftrag des Gesellschafters 1999 zu einer strategischen Fusion/Übernahme geführt
  - Mitglied der Geschäftsleitung in der Muttergesellschaft MPDV GmbH (November 1999 bis August 2001)
- 
- 03-1988 bis 01-1994**      **Vertriebsleiter und Gesellschafter der Firma TECS Prüftechnik GmbH, Furtwangen (ca. 5 MA)**
- Branche: Qualitätsmanagement und Test-Systeme für die Elektronik
- Aufgaben:
- Vertriebs- und Projektleiter für Testsystemen in der Elektronik und Bildverarbeitungssysteme zur optischen Prüfung von Teilen in der Produktion
  - Beratung, Präsentation und Verkauf von Gesamtlösungen auf Basis optoelektronischer Sensoren und CCD-Kameras mit dem Schwerpunkt Qualitätsmanagement in der Serienfertigung
  - Vertrieb und Projektleitung im Bereich Qualitätsmanagement Software für das Qualitätsmanagement (CAQ-Software)

- Durchführung von Fachvorträgen und Seminaren sowie die Erstellung von Fachartikeln als Autor für die Fachpresse
- Beratung von Unternehmen bei der Einführung des Qualitätsmanagementsystems (QMS) nach DIN EN ISO 9001
- Beratung und Vertrieb von Testsystemen für elektronische Leiterplatten (In-Circuit und Funktionstestsysteme)

**07-1985 bis 02-1988**

**Vertriebsleiter der Firma Schiele, Hornberg (ca. 500 MA)**

Branche: Hersteller von elektronischen Geräten und SPS-Steuerungen

Aufgaben:

- Einstieg als Leiter Applikationssoftware
- Beratung von Kunden im Bereich SPS-Automatisierungstechnik im Bereich Automotive sowie Anlagen- und Maschinenbau
- Softwarekonzeptionen und Entwicklungssteuerung sowie Projektmanagement und Durchführung von Schulungen
- Technische und kaufmännische Projektleitung für Kundenprojekte und Kooperation mit Partnerfirmen

**Vertriebsleitung Speicherprogrammierbare Steuerung (Ab 1986)**

Aufgaben:

- Aufbau des Vertrieb / Außendienstes
- Entwicklung und Realisierung von erfolgreichen Branchenlösungen

**Ab 04-1986 bis 02-88  
(innerhalb Schiele)**

**Leitung Vertrieb aller elektrischen und elektronischen Komponenten**

Aufgaben:

- Vertriebsleiter für alle Elektronikprodukte (SPS, Zeitrelais, Messrelais, Maschinensteuerungen etc.)
- Aktive Mitarbeit an Neukonzeptionen von modernen Technologien für Zeit- und Messrelais sowie elektronischen Steuerungen.
- Projektmanagement bei Kundenprojekten und bei der Entwicklung von Serienprodukten

**09-1975 bis 06-1985**

**Firma Dold & Söhne, Furtwangen, Hersteller von elektronischen Steuerungen (ca. 600 Beschäftigte)**

Branche: Herstellung von Komponenten zur Automatisierungstechnik

Aufgabe:

- Konstruktion & Entwicklung von elektronischen Schaltungen
- Programmierung von Mikroprozessorbasierenden Systemen für Speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS)
- Hardwareentwicklung basierend auf Mikroprozessortechnologie
- Einsatz eines E-CAD Systems für Schalplan und PCB-Layout
- Softwareentwicklung in Assemblersprache für Industriesteuerungen
- Durchführung von Schulungen zur Mikroprozessorprogrammierung
- Programmierung von Testsystemen für die Prüfung von integrierten, digitalen und analogen Schaltkreisen (IC)
- Betreuung der Bauelemente-Werksnorm im Bereich Prüfung, Freigabe, Zeichnung und Datenblatt Management