

PITCH



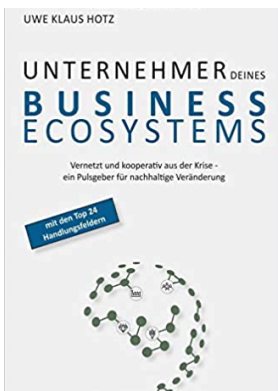
Lean Portfolio Manager



Lean Agile Leader



Scrum Master



Mitglied der DDIM e.V.



Arbeitskreis Interim Management Provider Interim Manager of the Year 2020

BEIRAT-BW



HOTZ MANAGEMENT Executive Partners

Business Coach

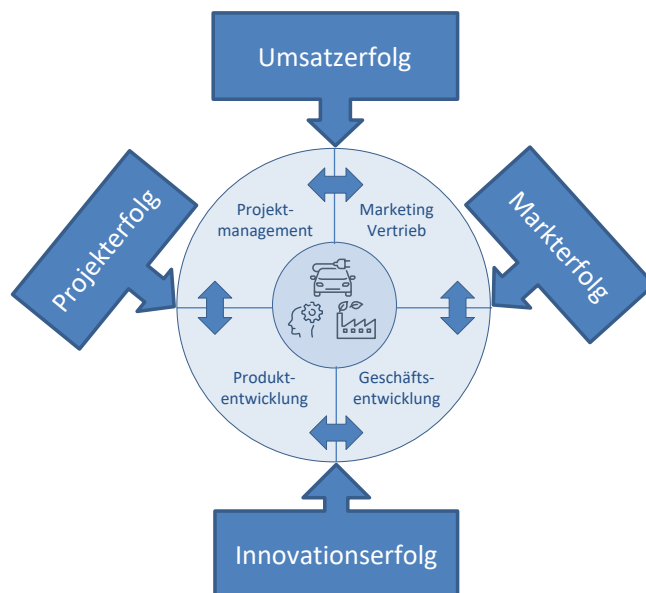


Gemeinsam können wir
Ihr B2B-Business einzigartig machen

[Homepage](#)

- **Fokus: Ergebnisorientierter C-Level Sparringspartner für GF, Beirat, Innovations- und Umsetzungsberater**
- **Alleinstellung in Kombination aus Technologie, Business Development, Vertrieb**
- Start-up & Spin-off, F&E, Innovation, Portfolio Management
- **Technologie Experte E-Mobility Batterie, Wasserstoff-Brennstoffzelle, elektrische Antriebe**
- Automotive, Nutzfahrzeuge, Entwicklungsdienstleistung
- DDIM award - Return on Interim Management 2022
- AIMP award – Interim Manager des Jahres 2020
- Verfügbar: bis zu 3 Tage pro Woche ab 1.1.25 ggf. früher

Lean - wertsteigernd – integrativ.



- Mehr als 10 Jahre Fach- u. Führungserfahrung in jedem o.g. Bereich
- 25 erfolgreiche Transformations- und Aufbau-Mandate in 15 Jahren
- Produzierende Industrie und Technische Dienstleister - international
- Gründer, zert. Beirat, Autor, Business Coach, Agile / SAFe® 5 Experte

INHALT

PERSÖNLICHE DATEN	2
AUSBILDUNG, WEITERBILDUNG	2
PERSÖNLICHKEITSPROFIL	3
QUALIFIKATIONSPROFIL	4
LEISTUNGSPROFIL	4
PROJEKTLISTE	5
WERDEGANG	13
VERÖFFENTLICHUNGEN, PATENTE, ORGANISATIONEN	16

Persönliche Daten

Uwe Klaus Hotz

Unternehmen: HOTS management GmbH
Position: Geschäftsführender Gesellschafter
Adresse: Baumgartenstraße 11a
D-76597 Loffenau
Tel.: 07083 922 130
Mobil: 0151 54 790 738
Mail: uwe.hotz@hotz-management.com
Web: <https://hmexecutive.com/b2b/InterimExecutive/>
Geboren am / in: 01.11.1960 / Bruchsal
Abschluss: Diplom-Ingenieur Elektrotechnik / Systemdynamik und Regelungstechnik

Ausbildung, Weiterbildung

WEITERBILDUNG

2021 Zert. SAFe® 5 Lean Portfolio Manager, www.scaledagile.com
2021 Zert. SAFe® 5 Agilist, Scaled Agile Inc., www.scaledagile.com
2020 Zert. Beirat, Beirat-BW e.V., www.beirat-bw.de
2019 Professional Scrum Master I, scrum.org, www.scrum.org
2019 Scrum für agiles Projektmanagement in der Praxis
2018 Scrum für agiles Projektmanagement
2016 PRINCE 2 Foundation Zertifikat – Projektmanagement
2009 Zertifizierter Business Coach, IHK Ulm

Diverse - Zusammenfassung Sales Excellence, CRO-Training, Innovationsmanagement, General Management, TQM, Wertanalyse

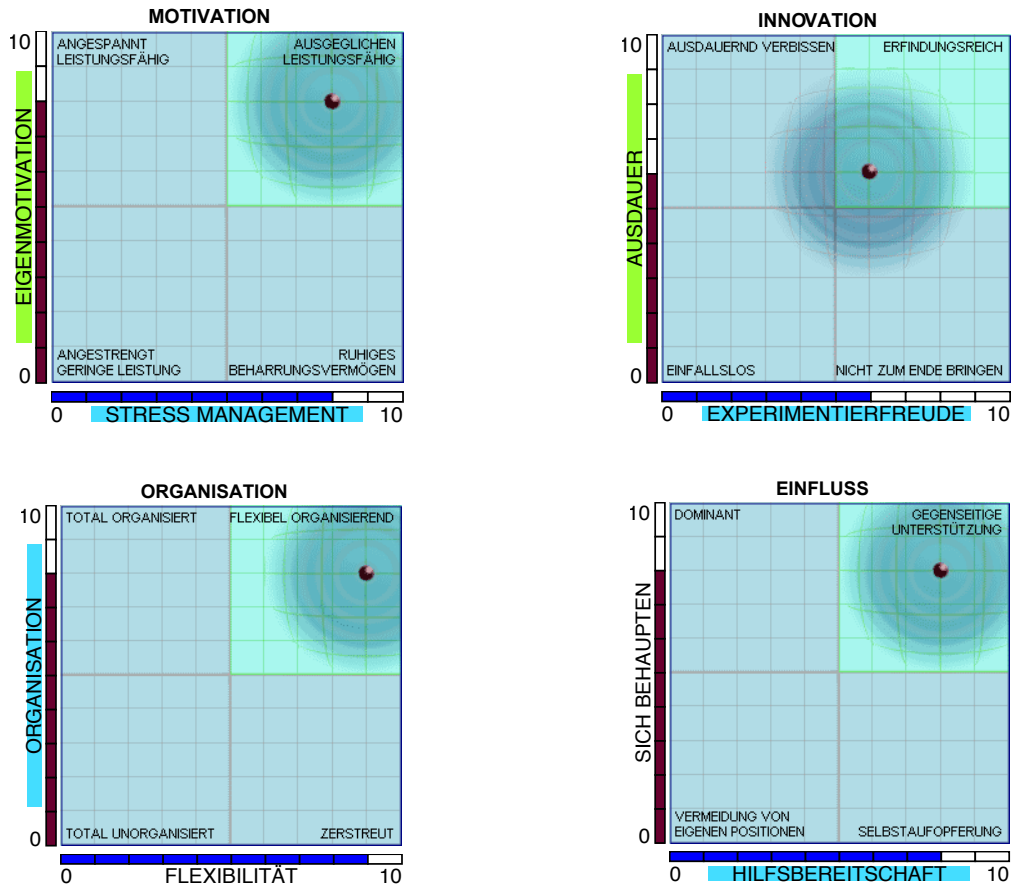
AUSBILDUNG

1981 – 1989 Studium der Elektrotechnik an der Universität Karlsruhe (KIT)
Studienmodell: Systemdynamik und Regelungstechnik
Prof.Dr.rer.nat. Dr.-Ing.E.H. Otto Föllinger
Diplomarbeit: „Modellbildung und Simulation eines Verbrennungsmotors“
Betreuer: Robert Bosch GmbH Entwicklung Motorsteuergeräte
Erfolge: Entwicklung eines neuartigen Filteralgorithmus, der von im elektronischen Motormanagement eingesetzt wurde, um das Ruckeln von Fahrzeugen zu verhindern.
Abschluss: als Dipl.-Ing. am 03.04.1989 mit Note „gut“ (2,1)

1980 – 1981 Wehrdienst
1971 – 1980 Leibniz-Gymnasium Östringen, Abitur
1967 – 1971 Grundschule Östringen

Persönlichkeitsprofil

Harrison Assessment (Auszug, 2015): analytisch, entscheidungsbereit, belastbar, geschäftsorientiert, sucht Herausforderung, enthusiastisch, Leadership, Eigeninitiative, Überzeugungskraft, Selbstverbesserung, Planung



Typfinder Report (Auszug, Juli 2020):

Hauptaspekte: tatkräftig, kommunikativ, einfallsreich, vorausschauend, sympathisch, ethisch, organisiert, engagiert, ehrgeizig



YOU'RE AN ENFJ

ENFJ stands for **E**xtraverted, **i**ntuitive, **F**eeling, **J**udging.

Each letter of your personality type describes a key aspect of who you are.



EXTRAVERSION
Your Energy Style

Outgoing,
Energetic, Communicative,
Warm



INTUITION
Your Cognitive Style

Idealistic, Imaginative,
Forward-Thinking,
Visionary



FEELING
Your Values Style

Compassionate,
Sympathetic, Ethical,
Humanitarian



JUDGING
Your Self-Management Style

Organized,
Authoritative, Dedicated,
Ambitious

Qualifikationsprofil

Diplom-Ingenieur Elektrotechnik

Schwerpunkt Systemdynamik und Regelungstechnik
KIT - Karlsruher Institut für Technologie

Technische Erfahrung und Marktexpertise:

Automotive: Elektromobilität, elektrische Antriebssysteme, Brennstoffzellensysteme, Batteriezellen, Batteriesysteme, Dekarbonisierung
Klassischer Powertrain, Hybride und Verbrennungsmotoren, Getriebe
Karosserie, Chassis, Abgassysteme, Elektronische Systeme, Hydraulische Systeme
Metallbearbeitung, Umformtechnik, Verbindungstechnik

Elektro-/Energietechnik: **elektrische Maschinen, Batterie-, Brennstoffzellen- und hybride Energiesysteme**

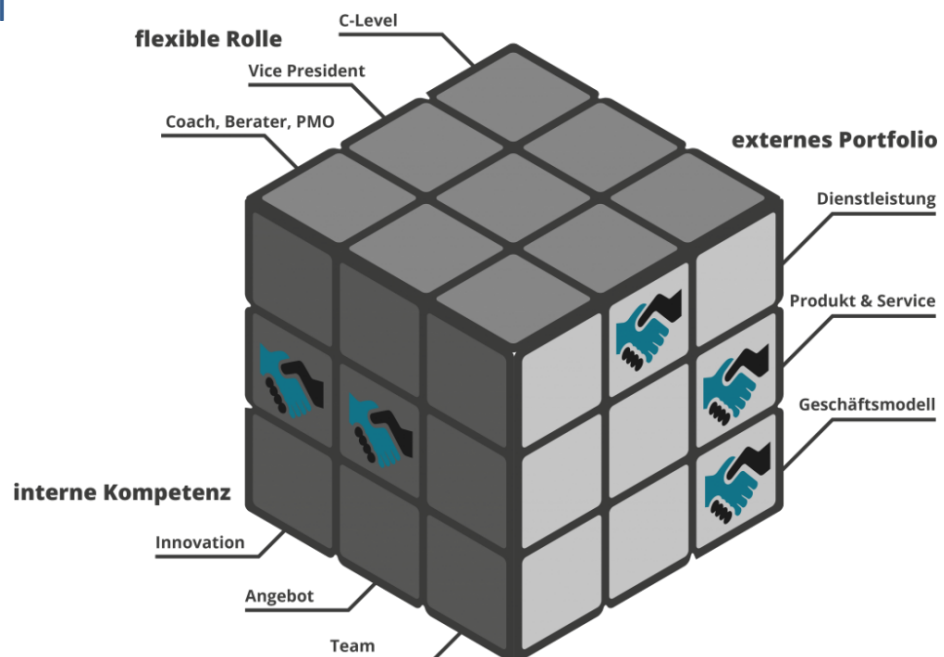
Maschinen-/Anlagenbau: Fertigungs- und Montagesysteme (Umformen, Zerspanen, Schweißen, Kleben, Verpacken, Abfüllen), Automatisierungssysteme, Industriearmaturen

Technische Dienstleister: Entwicklungs- und Prüfdienstleistung, Marktforschung, Technische Beratung

Spezialwissen: Lean Agile Leader, Lean Portfolio Management, Lean Startup, Design Thinking, Einführung von Agilität in Unternehmen, Scrum und SAFe
Co-Creation, Business Ecosystems
Aufbau leistungsfähiger Teams, Sales Excellence Programme, CRM-Einführung
Digitale Geschäftsmodelle, Künstliche Intelligenz in Sales Marketing & Service
Entwicklung elektrischer Antriebssysteme

Sprachen: Deutsch: Muttersprache
Englisch: verhandlungssicher
Spanisch, Französisch, Italienisch: einfache Konversation

Leistungsprofil



[Link zu den Projektbeispielen im Würfel](#)

Typische Funktionen: Interim Manager C-Level und C-1, Projekt- und Programm-Manager
CEO, Chief Sales Officer, VP Business Group
Sales Excellence Berater, Business Development Director

Leistungsschwerpunkte: Change-Management, Business Development, Vertrieb, Effektivität & Effizienz
Geschäftsmodelle, Startup, Innovationsmanagement, Digitalisierung, Lean Agile

Unternehmensphasen: Business Model Definition, Startup, Growth, Turnaround, Post-Merger Integration

Projekt Steckbriefe

#26 bis #1 in umgekehrter zeitlicher Reihenfolge

<u>Legende der Projektsteckbriefe</u>			
#21	Projekt Nr.	Start	- heute
		Ende	2021 01
	Unternehmen	Land	DE
S	Situation	Umsatz	vertraulich
A	Aufgabe	Phase	Wachstum
M	Maßnahme		
E	Ergebnis		

Verfügbar ab 02.05.2022 – 40% (Beratung, Beiratsmandate die nicht mit Batteriezellen konkurrieren)

#26 Advisor to the CEO & EVP – Automotive Batteriezellen, Module und Systeme			- heute 2023 11
	Nyobolt Limited – Batterie Startup aus Cambridge, gegründet 2019 – Kunde selbst akquiriert		UK
S	Nyobolt verfügt über Batteriezellen, die in 6 Minuten von 0 auf 100% geladen werden können		vertraulich
A	Das ehem. WAE Deutschland Team in Nyobolt integrieren, um die Marktreife zu beschleunigen		Startup
M	Gründung einer dt. GmbH mit dt. GF den ich als Berater des CEO in UK unterstütze – Fokus auf Ecosystem Development		
E	-		

#25 Strategy and Business Development – Automotive Batteriesysteme Entwicklung			2023 09 2023 03
	WAE Technologies Deutschland GmbH – 100% Tochter von WAE – a Fortescue company		UK
S	Neue Geschäftseinheit in Deutschland gegründet, Fokus auf Wachstumsstrategie und Team Aufbau		GBP 100M+
A	Das Geschäft in Deutschland aufbauen und ein neu entwickeltes Produkt in A-Musterphase bringen		Post-Merger
M	Veränderter Fokus auf die technische Angebotspalette Batterien für Wasserstoff-Brennstoffzellensysteme – Ausstieg aus GF		
E	Der neue Eigentümer Fortescue schwenkte um auf eine 100% Batterie-Strategie, in Folge Aufgabe des deutschen Standorts		



#24 – Folgeprojekt

#24 Geschäftsführer / Business Development Deutschland – Automotive Dienstleistung			2023 03 2022 04
	Williams Advanced Engineering Ltd., Grove, U.K. / WAE Technologies Deutschland GmbH		UK
S	Entscheidung in den deutschen Markt einzutreten, wurde getroffen, die Umsetzung wird beauftragt		GBP 100M
A	Aufbau der rechtlichen Einheit und des Teams in Deutschland		Wachstum
M	Projektplan erstellt u. vereinbart, als Geschäftsführer der Einheit eingetragen, Büro fertiggestellt, Rekrutierung eingeleitet		
E	Geschäftsplan, Kernteam erfolgreich aufgestellt, 1. technisches Projekt identifiziert und erfolgreich in Angriff genommen		

Details zum Projekt:

- Folgeauftrag zum vorherigen Projekt bei Williams Advanced Engineering Ltd. in Grove, U.K.
- Gründung eines Spin-offs mit Schwerpunkt auf dem Wasserstoffgeschäft als zukünftigem Wachstumsmotor für WAE nach dem Batteriegeschäft
- Ziele:
 - o Operative und strategische Gesamtleitung des Unternehmens
 - o Gründung der juristischen Person, Standortwahl, Entwicklung des geplanten Produktportfolios
 - o Definition des technischen und kommerziellen Leistungsumfangs technisch und kommerziell
 - o Geschäftsentwicklung als Teil des südwestdeutschen Wasserstoff- und Schwerfahrzeug-Ökosystems

Erfolge:

- Etablierung des Büros und des Kernteams mit Fokus auf Wasserstoff- und Elektrifizierungskompetenz
- Anpassung des UK-Portfolios an den deutschen Markt, Definition des lokalen Angebots als Entwicklungsdienstleister
- 100% Erfüllungsgrad aller Ziele bis zum 1. Januar 2023 erreicht, trotz fehlender Unterstützung
- Produktentwicklung, Teambildung, Markteintritt, Produktionsgeschäftsmodell und Produktpräsentation
- Entwicklung einer Weltneuheit für den schweren Lkw-Markt mit einem jährlichen Umsatzpotenzial von mehr als 100 Mio. Euro bis zur erfolgreichen Projektgenehmigung für die Prototyp-Entwicklungsphase



#24 – Folgeprojekt

Curriculum Vitae

#23 Project Manager Business Development – Automotive Dienstleistung



2022 03
2021 08

	Williams Advanced Engineering Ltd., Grove, U.K. – über Provider		UK
S	Britischer Spezialist für Elektrifizierung, Batteriesysteme sucht nach Strategie für den dt. Markt		GBP 70M
A	Durchführung einer Markteintrittsstudie - einschließlich Analyse, Strategie und Umsetzung		Wachstum
M	Analyse des aktuellen Geschäfts und der Möglichkeiten in Deutschland, Bericht und Empfehlung an den Beirat		
E	Beirat beschließt vorgeschlagene Markteintrittsstrategie für Deutschland / Europa und beauftragt die Umsetzung		

#22 Project Manager Business Development - Automotive und Industrie



2022 02
2021 06

	Booster Precision Components GmbH		DE,
S	Aufbau eines zusätzlichen Produktportfolios		EUR 130M
A	Neues Produkt im Markt bekannt machen und erste Aufträge anbahnen		Wachstum
M	Direktsprache über eigenes Netzwerk		
E	Mehrere Neukunden erfolgreich angebahnt und Nachfolger als Key Account Manager eingearbeitet		

#21 Senior Consultant - Beratung



2021 06
2021 01

	KNAISCH Consulting GmbH, Ettlingen		DE
S	- vertraulich		vertraulich
A	Beratungsprojekt		Wachstum
M	- vertraulich		
E	- vertraulich		

Details zum Projekt:

- Klassische Personalberatung, Executive Search und HR Consulting, gegründet 2016
- Das Unternehmen wurde u.a. im Dezember 2020 von der Wirtschaftswoche als „BESTE Personalberater“ in den Kategorien Automotive, Maschinen- und Anlagenbau incl. Industrie und Metall, sowie Medizintechnik ausgezeichnet

#20 Buchautor - Fachliteratur



2020 11
2020 03

	HOTZ management GmbH, Loffenau		DE
S	Der Wunsch, nach 11 Jahren Selbstständigkeit eine Essenz dieser Zeit zu Papier zu bringen		-
A	Mein Buchprojekt definieren, herausfinden, ob ich schreiben kann, Spaß haben, viel dabei lernen		Start-up
M	Projektrahmen 6-8 Monate definiert, in Teilziele gegliedert, und einfach begonnen zu schreiben ... learning by doing		
E	"Unternehmer Deines Business Ecosystems – vernetzt und kooperativ aus der Krise“, 272 Seiten, erschienen am 12.11.2020		

Details zum Projekt:

- Titel: „Unternehmer deines Business Ecosystems.“
- Untertitel: „Vernetzt und kooperativ aus der Krise, ein Pulsgeber für nachhaltige Veränderung.“
- Fundiertes Hintergrundwissen und relevante Erfahrungen für Selbstständige, Gründer, Unternehmer und unternehmerisch ambitionierte Angestellte
- Legt Wert auf die großen Zusammenhänge, sowie auf die vielfach unterschätzten Themen im ‚People Business‘
- Wichtige Kompetenzen für die digitale Zukunft
- Unterhaltsames und mit persönlichen Erlebnissen und Erfahrungen angereichertes Sachbuch

Erfolge:

- Verlagsvertrag konnte im August 2020 gewonnen werden, der Verlag versuchte jedoch das Konzept und den Inhalt zu stark zu beeinflussen, weshalb ich den Vertrag kündigte, und mich entschied das Buch selbst über den führenden Book-on-Demand Verlag Tredition zu verlegen, 5-Sterne Bewertung bei Amazon

#19 CEO, Geschäftsführer – Automotive Dienstleistung



2019 12
2018 11

	Alvier Mechatronics GmbH, Bad Dürkheim		DE
S	Konzern baut Start-up nach dem von mir entwickelten Businessplan (siehe Projekt #18) auf		€ 10/1000 M
A	Aufbau von Standort, Team, Produkt, Testen und Verfeinern des Geschäftsmodells		Start-up
M	Selbst durchgeführte Talentakquise, Etablieren von Geschäft und Ökosystem mit Lean-Startup-Methode, Scrum, Netzwerk		
E	100% Zielerreichung: Markt-Launch 03/2019, Prototyp am IAA-Stand 09/19 vorgestellt, ISO 9001-Zertifizierung 10/ 2019		

Curriculum Vitae

Details zum Projekt:

- Anschlussauftrag zum vorigen Projekt bei Höganäs AB, Schweden (s.u.), www.hoganas.com
- Aufbau eines Start-ups auf Basis der Lean-Start-up Methodik und agilen Entwicklungsprozessen (Scrum)
- Ziele:
 - o Operative und strategische Gesamtleitung des Unternehmens
 - o Gründung, Standortauswahl und Aufbau des Unternehmens (People / Product / Process)
 - o Definition der Leistungsumfänge technisch und kommerziell
 - o Business Development und Markteinführung

Erfolge:

- Aufbau des Büros bei erfolgreichem Partnerunternehmen (KST-Motorenversuch) als Netzwerk-Multiplikator
- Eröffnungskonferenz am 12.03.2019 mit OEMs, Zulieferern und Presse als Gästen
- sehr positive Resonanz zum Inhalt der Konferenz und dem Geschäftsmodell des Unternehmens
- Definition des Leistungspakets als Entwicklungsdienstleister
- Launch des CONNACTIVE eDrive Antriebs als Prototyp auf der IAA 2019 mit Stand in der „New Mobility World“
- Definition, Freigabe und Launch eines geplanten digitalen Geschäftsmodells (CONNACTIVE)
- Erfolgreiche Vorstellung der Co-Creation Plattform CONNACTIVE (www.connective.tech)
- Vorschlag und Aufbau eines technisch-kommerziellen Beirats
- 100% Erfüllungsgrad der bis 31.12.2019 vereinbarten Ziele: Standortauswahl, Unternehmensaufbau, Teamaufbau, Markteintritt, Präsentation Produkt, Gründung und konstituierende Sitzung eines Unternehmensbeirats, ISO 9001 Zertifizierung
- Erhalt von weltweiten OEM & Zulieferer Projektanfragen
- Nahtlose Übergabe an die Leitung durch den Konzern



#19 – Folgeprojekt

#18 Business Development Manager Electrom. Solutions – Automotive Dienstleistung



2018 10
2017 09

	Höganäs AB, Höganäs, Schweden		SE, DE
S	Entweder bald Markt-Pull für weichmagnetische Verbundwerkstoffe erreichen - oder desinvestieren		€ 70/1000 M
A	Ökosystem aus Direkt- und Endkunden, Entwicklungs- und Industrialisierungspartnern aufbauen		Wachstum
M	Nichterreichbarkeit des Ziels gezeigt und neues Ziel Aufbau eines EW-Dienstleisters definiert, „from-push-to-pull“ Konzept		
E	Der Aufsichtsrat genehmigte den Start-up Geschäftsplan, erteilte das Mandat das Start-up als CEO aufzubauen und zu leiten		

Details zum Projekt:

- Weltgrößter Hersteller von Metall- und Keramikpulvern mit 35% Weltmarktanteil und tätig in den Segmenten Automotive, Industrial und Environmental
- AG in privater Hand, finanziert durch Familienholdings Wallenberg und Lindén zu je 50%
- Umsatz in Mio. EUR: > 1000
- Ziele:
 - o Business Development eines der strategisch für das Unternehmen wichtigsten Zukunftsgeschäfte im Bereich Automotive in Form von Soft Magnetic Composites (SMC) für elektrische Antriebe der Elektromobilität
 - o Aufbau eines Ökosystems bestehend aus Direktkunden und Endkunden, Entwicklungspartnern, Industrialisierungspartnern und Innovationstreibern

Erfolge:

- Der vorherige strategische Ansatz des Business Development Projektes konnte in kurzer Zeit als nicht ausreichend für die gewünschte Zielerreichung disqualifiziert werden und wurde daraufhin verworfen
- Durch Intervention beim Konzern CEO wurde ein Strategiewechsel erreicht
- Ich entwickelte ein neues Engineering-Geschäftsmodell, das über eine „from-push-to-pull“ Strategie dem Business Development von SMC den entscheidenden Durchbruch ermöglichen sollte
- Genehmigung des Geschäftsmodells und der Gründung durch den Aufsichtsrat von Höganäs im Juni 2018
- Gründung und Eintragung des neuen Unternehmens Alvier Mechatronics im Handelsregister am 21.09.2018
- Akquirieren des Anschlussauftrags zum Aufbau und der Führung des Unternehmens als Interim CEO

#17 Vice President Power & Process Business Group – Industrie



2017 09
2017 01

	Circor International Inc., USA, Deutschland (Regeltechnik Kornwestheim, Schroedahl)		DE
S	Vakanzüberbrückung - bei rückläufigem Geschäft im 1. Werk - kein Wachstum im 2. Werk		€ 50/600 M
A	Umsatzrückgang stoppen und Geschäft während Vakanzüberbrückung gezielt ankurbeln		Turnaround
M	Kurzfristige Maßnahmen: Fokus Kommunikation, Projektquote, Serviceverkauf, Vertriebskapazität und KPI-Tracking		
E	Turnaround und Wachstumstrend beim Umsatz erzielt, das Geschäft besser an den neuen festangestellten VP übergeben		

Details zum Projekt:

- Gesamtverantwortliche Führung zweier mittelständischer Unternehmen (nicht in Organschaft)
- Vakanzüberbrückung für den langjährigen Geschäftsführer, der das Unternehmen verlassen hatte

Curriculum Vitae

- Unternehmen tätig in der Entwicklung, Fertigung und Vermarktung von industriellen Ventilen und anderen High-Tech Produkten und Subsystemen, die in den Bereichen Energie, Luftfahrt und Industrie eingesetzt werden
- Konzernmutter ist eine US-Aktiengesellschaft
- Ziele:
 - o P&L Verantwortung für die beiden deutschen Werke sowie ein Teil des internationalen Geschäfts
 - o Erreichen des Umsatzbudgets trotz einer Krisensituation für eines der Werke
 - o Talent-, Ressourcen- und Prozessaufbau im Vertrieb
 - o Übergabe an den permanenten Nachfolger

Erfolge:

- Steigerung des Auftragseingangs im zugekauften Werk mit Umsatzkrise um 80% innerhalb von vier Monaten
- Erreichung der Umsatzzielgrößen in schwierigem Marktumfeld (Krise Öl- und Gasgeschäft)
- Nahtlose Übergabe an den Nachfolger

#16 Projektleiter Sales Excellence – Automotive



2016 12
2016 09

	Sinterwerke Holding, Herne und Grenchen/CH		DE, CH
S	Verkaufsteam mit unzureichenden Tools und wenig Führung - bei Private-Equity-Exit-Strategie		€ 75 M
A	Coachen Sales Manager & Team, Optimierung Prozesse & Verkaufseffizienz & Planungsqualität		Pre-Exit
M	Komplettes Sales Excellence-Programm, Lücken identifiziert, neue Tools erstellt, Team geschult, Planung & Strategie optim.		
E	Vertriebsteam revitalisiert, jährlicher Planungsprozess abgeschlossen, neue Geschäftsziele identifiziert, Umsetzung geplant		

Details zum Projekt:

- Unternehmen der Pulvermetallurgie, Herstellung von Bauteilen aus weichmagnetischen Werkstoffen, Produktion von Sinterformteilen; internationaler Zulieferer der Automobil- und Elektrowerkzeugindustrie
- Private Equity Inhaber
- Ziele:
 - o Überprüfung der Vertriebsprozesse
 - o Definition und Einführung optimierter Prozesse in beiden Werken in der Schweiz und Deutschland
 - o Coaching der Vertriebsleitung, Verbesserung der Schnittstellen zu Entwicklung und Produktion

Erfolge:

- Vollständige Umsetzung der geplanten Veränderungen – on time – in budget
- Über den Auftrag hinaus gehende Entwicklung von Strategievorschlägen zur Erschließung des Zukunftsmarktes Elektromobilität, die für den Private Equity Investor im anschließenden Verkaufsprozess relevant waren

#15 Projektleiter Sales Excellence - Industrie



2016 05
2016 02

	Brück GmbH / Brück Rohrverbindungen Süddeutschland GmbH, Saarbrücken		DE
S	Vertriebsorganisation mit überarbeitungsbedürftiger Struktur - in Finanzkrise des Unternehmens		€ 50 M
A	Analyse der Verkaufsprozesse & Organisation, Rückgewinn verlorener / identifizieren neuer Kunden		Sanierung
M	Bearbeitung kritischer Kunden, um die Kundensicht zu verstehen, Potenzialanalyse und Neuorganisationsplanung		
E	Plante die Vertriebsgebiets-Neuorganisation, optimierte die Prozesse für CRO und Eigentümer, identifizierte neue Kunden		

Details zum Projekt:

- Führender Anbieter von nahtlos warm gewalzten Ringen, Flanschen und Sonderschmiedeteilen, in privater Hand
- Unternehmen in Liquiditätskrise mit externem CRO (Interim Manager) an Bord
- Enge Zusammenarbeit mit dem CRO und Unterstützung des CRO in allen Vertriebsthemen
- Ziele:
 - o Definition und Umsetzung eines Sales Excellence Programms
 - o Erreichen eines Vertriebs-Turnaround durch Unterstützung des Vertriebsteams mit Methoden / Strategien
 - o Hands-on Betreuung eines Teils des bestehenden Kundenstamms im zu verantwortenden Gebiet
 - o Aktive Neukundengewinnung
 - o Aktive Marktbearbeitung, insbesondere Wiedergewinnung „schlafender“ oder verlorener Kunden
 - o Klassifizierung von Anfragen, Besuchsberichte und Besuchsplanung im CRM
 - o Preisfindung und Preisverhandlung von Angeboten

Erfolge:

- Erreichen aller Projektziele
- Darüberhinausgehend Ausarbeitung einer neuen Gebietsstruktur, die den Gesellschaftern vorgestellt und deren Umsetzung genehmigt wurde
- Anfragen von großen strategischen Neukunden in der Pipeline bis zum Abbruch des Projekts aufgrund Niederlegung des Mandats durch den CRO

Curriculum Vitae

#14 Business Development Manager – Automotive



2017 06
2015 03

	MacLean-Fogg Component Solutions, USA		US, DE
S	Unternehmen erfolgreich in USA, Asien mit Verbindungselementen, plant Wachstum in Europa		\$ 1000 m
A	Identifizieren von OEM und Tier1-Kunden, Erhalt erster Anfragen, Geschäftsplan für Europa		Wachstum
M	Nutzen meines Automotive Netzwerks zur Identifizierung von Themen und Stakeholdern, Kundenzugang schaffen		
E	Erhielt neue Anfragen in angestrebtem Volumen, zeigte nötige lokale Investitionen auf, übergab an neuen Mitarbeiter		

Details zum Projekt:

- Amerikanischer Industriekonzern mit globaler Präsenz in privater Hand, unterrepräsentiert in Europa
- Ich beriet die Sparte Verbindungselemente bereits 2010/2011 bei der Suche nach Kooperationspartnern
- Das Geschäft mit Verbindungselementen sollte in seiner Kundenpräsenz strategisch in Europa ausgebaut werden
- Potenziale bei Herstellern von Verbrennungsmotoren aller Industriesegmente waren zu identifizieren und die Marktfähigkeit zu ermitteln
- Weitere freiberufliche Mitarbeiter in Europa wurden zur Unterstützung identifiziert, eingebunden und koordiniert

Erfolge:

- Vielfältige neue Kontakte bei Fahrzeug- und Motorenherstellern sowie Systemlieferanten wurden aufgebaut
- Die Zusammenarbeit mit europäischen Distributoren wurde besprochen und vertraglich vorbereitet
- Bei einem dt. Autohersteller wurde ein Serienanlaufproblem mit defekten Verbindungselementen an einem Motoranbauteil identifiziert und durch ein vorhandenes Produkt in einem Dauerlaufstest eine Lösung präsentiert
- Es wurde konnte aufgezeigt werden, dass kundenspezifische Lösungen der vorhandenen Technologie nachgefragt sind, jedoch zur breiten Erschließung des europäischen Marktes lokale Produktion erforderlich ist
- Ein festangestellter Vertriebsleiter in neugeschaffener Position konnte die erfolgreiche Marktbearbeitung nahtlos fortsetzen

#13 Projektleitung Einkauf (durch Partner) – Automotive



2015 03
2014 12

	Metalsa Automotive GmbH, Bergneustadt		DE
S	Optimierung Einkaufsorganisation erforderlich, kompetenter HM-Partner aus Projekt #12 bekannt		EUR 250 M
A	Analyse der Situation, Professionalisierung der Prozesse, Optimierung der relevanten Schnittstellen		Wachstum
M	Zielorientierte Führung des Einkaufsteams, Ausbau der Potenzialorientierung und Zusammenarbeit als Serviceabteilung		
E	Einsparungen im Mio. EUR Bereich identifiziert und mit Lieferanten neu verhandelt, die interne Wirksamkeit erhöht		

Erfolge:

- Der ausführende Interim Manager, Partner von HM, wurde vom Unternehmen in Festanstellung übernommen

#12 Produktentstehungsprozess Analyse und Optimierung – Automotive



2014 11
2014 09

	Metalsa Automotive GmbH, Bergneustadt		DE
S	In Projekt #10 wurde die Ursache für zu wenige Aufträge im Produktentstehungsprozess lokalisiert		EUR 250 M
A	Der PEP des Unternehmens ist zu optimieren, um den Auftragseingang zu verbessern		Wachstum
M	Zusammenspiel aller beteiligten Mitarbeiter und Prozesse im Produktentstehungsprozess analysieren und verbessern		
E	Es wurden eine Analyse mit Empfehlungen vorgestellt und vom Kunden zu 100% als zutreffend und zielführend eingestuft		

Details zum Projekt:

- Der Produktentstehungsprozess von Karosseriebauteilen erfordert aufgrund der weit verzweigten Lieferanten- und Kundenstrukturen höchste Professionalität in Kundenorientierung, Projektmanagement, Kostenplanung der Overhead- und Herstellkosten sowie Tiefe und Effizienz der Organisationsstruktur
- Ein Team aus 3 Interim Managern mit unterschiedlichem Fokus (Entwicklung, Vertrieb, Einkauf) wurde installiert

Erfolge:

- Durch die unterschiedlichen Sichtweisen und hands-on Mitarbeit in Projekten konnte ein umfassendes Analysedokument über alle Schnittstellen hinweg erstellt werden
- Es wurde ein detaillierter Maßnahmenplan in einem 24-36 Monatsprojekt vorgestellt, inklusive Roadmap
- Das Unternehmen entschied sich, zunächst den dringendsten Bereich Einkauf zu optimieren und beauftragte damit den Einkaufsexperten im Team als Folgeprojekt #13

#11 Key Account Management Einführung - Industrie



2014 12
2014 06

	Power-Hydraulik GmbH, Sulz am Neckar		DE
S	Industrieller Anbieter mit klassischem Verkauf ohne ertragsorientierten Kundenfokus		EUR 25 M
A	Key Account Management Struktur und Prozesse für das Unternehmen definieren und einführen		Wachstum

Curriculum Vitae

M	Detaillierte hands-on Einarbeitung in die tägliche Vertriebsarbeit, um eine maßgeschneiderte Lösung zu finden
E	Neue Vertriebsstruktur mit 100% Mitarbeiterakzeptanz umgesetzt und Prozesse optimiert

#10 Business Development Consultant – Automotive

🕒 2014 08
2014 04

🏢	Metalsa Automotive GmbH, Bergneustadt	🌐	MX US DE CN
S	Zu wenig Neugeschäft in der Post-Merger-Integrationsphase in die mexikanische Gruppe	💰	€ 250 M
A	Verstehen der Gründe für den fehlenden Erfolg und Aufzeigen eines Lösungsvorschlags	🔍	Turnaround
M	Eng mit dem Vertriebs- und Engineering-Team in Angeboten arbeiten, um die Situation bis ins kleinste Detail zu verstehen		
E	Als Grund wurden Mängel in den Produktentwicklungsprozessen ermittelt, ein Lösungsprozess vorgelegt und genehmigt		

Details zum Projekt:

- Deutsche Tochter eines global aufgestellten mexikanischen Autozulieferers, in privater Hand
- Entwicklung und Vertrieb, Projektmanagement
- Das damals auf die Serieneinführung wichtiger Projekte fokussierte Unternehmen hatte nach eigenen Angaben zu wenige Ressourcen, um die Auftragsgewinnung gemäß Plan sicherzustellen
- Lösungen des Ressourcenproblems waren zu erarbeiten und zur Freigabe vorzustellen

Erfolge:

- Die Ursachenanalyse des Unternehmens wurde durch detaillierte Praxisarbeit verworfen
- Es wurde festgestellt, dass ein unzureichender Produktentstehungsprozess (PEP) der unterlagerte Grund für den zu niedrigen Auftragseingang war

#9 Leiter Vertrieb, Senior Executive Advisor - Automotive

🕒 2015 12
2013 07

🏢	KST-Motorenversuch GmbH & Co. KG, Bad Dürkheim	🌐	DE
S	Gut etablierter und erfolgreicher Automotive-Testdienstleister mit dramatischem Umsatzrückgang	💰	€ 17 > 40 M
A	Gründe für den Rückgang verstehen schnell neue Aufträge gewinnen – Liquiditätskrise droht	🔍	Turnaround
M	Praktische Übernahme und Ausführung aller Vertriebsaktivitäten mit stringenter Priorisierung nach Kurzfristpotenzial		
E	Umsatzwende innerhalb von 4 Monaten erreicht, Prozesse mit neuem CEO ab 2014 verbessert, Vertriebsleiter gefunden		

Details zum Projekt:

- Deutscher Entwicklungs- und Prüfdienstleister, in privater Hand
- Umsatz- Turnaround, Vertriebsleitung
- Das im 1.HJ 2013 in einer Umsatzkrise befindliche Unternehmen benötigte im 2. HJ 2013 dringend kurzfristig zusätzlichen Umsatz und danach eine vertriebliche Restrukturierung

Erfolge:

- Die Auslastung wurde durch meine aktive Vertriebsarbeit in 16 Wochen von 50% auf 80% gesteigert
- Nach einem hohen Verlust im ersten Halbjahr 2013 erzielte das Unternehmen bereits im 2. Halbjahr wieder Gewinn und konnte ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis im Gesamtjahr erreichen
- Danach lag der Fokus auf Umsatzwachstum, Internationalisierung und Investition in technologische Erweiterung
- Der nach erfolgreich abgewendeter Liquiditätskrise neu eingestellte, externe CEO (zusätzliche Position in der Geschäftsführung) wurde von mir in den folgenden beiden Jahren bei der Verstetigung des vertrieblichen Aufbaus unterstützt
- Ein CRM-System wurde eingeführt, Prozesse optimiert und ein festangestellter Vertriebsleiter gefunden
- Heute erzielt das Unternehmen mehr als den doppelten Umsatz mit kaum gewachsener Mannschaft

#8 M&A Berater Commercial, Technical & IP Due Diligence - Automotive

🕒 2012 09
2012 08


🏢	Vertraulich - Führende chinesische Luftfahrtindustrie - über ihre Investment Bank in Europa	🌐	CN
S	Chinesischer Käufer, der unter Zeitdruck kommerzielle, technische und IP-Due Diligence sucht	💰	vertraulich
A	Vertraulich - Deutscher Autozulieferer mit globaler Technologieführerschaft	🔍	M&A
M	Vertraulich - Deutscher Autozulieferer mit globaler Technologieführerschaft		
E	Due-Diligence erfolgte rechtzeitig und prognostizierte den wahrscheinlichsten Käufer, der den Deal gewann - Wettbewerber		

#7 Programm-Manager Serienanlauf Karosseriestruktur - Automotive

🕒 2013 01
2012 04

🏢	ISE Innomotive Systems Europe, Bergneustadt	🌐	DE US CN SA
S	Projektfreigabe stockt, Produktionsanlagen zu spät vor Serienanlauf geplant, SOP in Gefahr	💰	€ 250 M

Curriculum Vitae

A	Projektsanierung von Kosten=ROT, Technik=ROT, Timing=ROT hin zu erfolgreichem Serienanlauf		Projektkrise
M	Produktionskonzept erstellen, Produktionsanlagen vorauslegen, anfragen, Vergabeentscheidung treffen, ...		
E	Termin- und Kostensituation grün, neue Mitarbeiter eingearbeitet und Projekt erfolgreich übergeben, Anlauf gemeistert		





Details zum Projekt:

- Ein kosten- und terminkritisches OEM Projekt war aus der Projektkrise heraus global für 4 Werke in USA, Deutschland, China und Südafrika zu leiten und ins Ziel führen, bis die internen technischen und personellen Ressourcen ausreichend aufgebaut waren
- Es war ein Produktionskonzept zu erstellen, die Produktionsanlagen vorausulegen, die Anlagen extern anzufragen, die Vergabeentscheidung zu treffen, die Lieferanten zu steuern und das Projekt intern über die Bereichsleitung zu berichten und zu steuern
- Aufgrund weiterer paralleler Projektanläufe ächzte die Organisation unter dem Überdruck der Kunden
- Es wurden zeitweise bis zu 6 weitere Projektexterten (Werkzeugbau, Produktion, Projektmanagement, Terminverfolgung) von mir beschafft, in das Projekt eingebunden und koordiniert

Erfolge:

- Der OEM-Kunde erlebte einen nahezu reibungslosen Serienanlauf sowie anschließende Volumenproduktion und vergab Jahre später auch das Nachfolgeprojekt an das Unternehmen





#6 Co-Founder Start-up - Mobilität 2012 12 2011 11

	FM Future Mobility GmbH, Zwickau		DE
S	Gründung einer Intermodalen Mobilitäts-App auf der Suche nach Investoren braucht Businessplan		
A	Geschäftsmodell verfeinern und Start-up Finanzierung erreichen		Start-up
M	Potenziale verstehen, Geschäftsplan erstellen, Marketing führen, Investor Relations und Präsentation aufbauen		
E	Anbahnung und Leitung des Pitches mit rund 100 Finanzinvestoren bei Private Equity Konferenz in Frankfurt		





Details zum Projekt:

- Es wurde ein Prototyp der intermodalen Vernetzung von regionalen Verkehrsträgern über eine Handy-App dargestellt, geplant mit Benutzer-Routing und End-to-End Bezahlvorgang
- Ich beteiligte mich am Unternehmen
- Aufgrund der Komplexität des Projekts und der Datenhoheit von Tech-Konzernen wie Google konnte kein Investor gefunden werden, weshalb ich meine Anteile Ende 2012 abgab





#5 M&A Berater Akquisition aus Insolvenz - Nutzfahrzeuge 2011 11 2011 04

	DHB Componentes Automotivos, Porto Alegre BR		BR DE
S	Brasilianischer strategischer Investor sucht Wachstum durch Zukauf im deutschen Markt		\$ 180 m
A	Übernahme eines mittelständischen Nutzfahrzeugzulieferers aus der Insolvenz		M&A
M	Führung Akquisitionsprozess, Durchf. Commercial & Technical Due Diligence, Vertretung Kunde bei Gläubigerversammlung		
E	Der Investor stieg aufgrund der negativen Due Diligence Analyseergebnisse aus dem Kaufprozess aus		

#4 Executive Search Berater - Beratung 2010 08 2010 06

	Power-Hydraulik GmbH, Sulz am Neckar		DE
S	Spezialisierte Hersteller von Systemen der Industriehydraulik sucht erfolglos Technischen Leiter		€ 12 M
A	Technischen Leiter finden, der dem Unternehmen technische und vertriebliche Impulse bringt		Wachstum
M	Direct Search / Direktansprache über mein eigenes Netzwerk		
E	Nach zwei Jahren erfolgloser externer Suche des Unternehmens wurde in 3 Monaten ein passender Mitarbeiter gefunden		

#3 Business Development Manager - Automotive 2010 05 2010 03

	MacLean-Fogg Component Solutions, USA		US, DE
S	Unternehmen erfolgreich in USA, Asien mit Verbindungselementen, jedoch schwach in Europa		\$ 50/1000 m
A	Für den Bereich Fastening Systems wurde ein Partner zum Markt-Einstieg in Europa gesucht		Wachstum
M	Nutzung meines Automotive Netzwerk zur Identifizierung kritischer Erfolgsfaktoren, Stakeholder, Partner-Zugang		
E	Ein Kooperationspartner wurde gefunden und gemeinsam innerhalb von 3 Monaten ein erster Auftrag gewonnen		

Curriculum Vitae

Details zum Projekt:

- „Engineered Fasteners“ sind ein relativ einfaches Produkt in Bezug auf die Herstellung in Massenproduktion, jedoch ein hochkomplexes Produkt in Bezug auf die Entwicklung ihrer Eigenschaften
- Der Markt ist stark zersplittert und die Konstruktions-Anforderungen in Europa sind andere als in anderen Regionen, sodass außereuropäische Unternehmen sich schwer tun den Markt zu penetrieren

Erfolge:

- Nach der Identifikation möglicher Partner wurde eine Besuchsreise organisiert, bei der das amerikanische Topmanagement Gespräche mit den potenziellen Partnern führen konnte, wovon sich ein Partner als geeignet erwies
- Durch den persönlichen Beziehungsaufbau und die Identifikation von Win-Win Situationen entwickelte sich schnell eine Umsatzperspektive

#2 Business Development Manager - Automotive



2011 09
2009 11

	SAMAG Saalfelder Werkzeugmaschinen GmbH, Saalfeld		DE
S	Neuer Automotive Bereich zu 80% von einem Kunden abhängig, Risiko muss minimiert werden		€ 30 M
A	Strategische Geschäftsfeldentwicklung zum Wachstum mit weiteren, neuen Kunden		Wachstum
M	Vertriebsstrategie und -organisation definieren, technisch & kommerziell aufzeigen, wie neue Kunden erreicht werden		
E	Zwei OEM-Neukunden incl. Zertifizierung und ein Serienauftrag mit > 50 M EUR Umsatz über Laufzeit wurden gewonnen		

Details zum Projekt:

- Sehr erfolgreicher mittelständischer Maschinenbauer, 5-Achs-Bearbeitungszentren, die an Automobilhersteller und Zulieferer geliefert werden
- Im Rahmen der Einkaufsinitiative Ost wurde das Unternehmen von einem OEM mit Verlagerungs- und Neuprojekten der Serienfertigung von Motorbauteilen beauftragt
- Der dadurch neu entstandene Automotive Bereich wuchs schnell, war jedoch stark von einem Kunden abhängig

Erfolge:

- Durch Aufbau von Kontakten in Vertrieb, Entwicklung und Produktion bei mehreren Automobilherstellern konnten zwei neue Kunden angebahnt werden
- Der komplette Lieferantenfreigabeprozess wurde erfolgreich mit beiden Kunden durchlaufen
- Mit einem Neukunden wurde ein wichtiges Motorbauteil gewonnen, dass in allen Motoren verwendet wird und mehr als 10 Jahre lang produziert wird
- Dadurch verringerte sich die Abhängigkeit vom ersten Kunden durch stetiges Wachstum der Neukunden

#1 Executive Search Consultant - Beratung



2012 05
2009 04

	Wolff Managementberatung GmbH, Marktheidenfeld		DE
S	Spezialisiertes Personalberatungsunternehmen bietet Partnerschaft zur Expansion		€ 2 M
A	Aufbau des Bereiches Verpackungs- und Abfülltechnik im Executive Search		Wachstum
M	Neukundenakquise und Projektdurchführung		
E	Aufbau eines neuen Kundenstamms in der Branche, Zusammenarbeit wurde zur Fokussierung auf andere Projekte beendet		

Werdegang

04/2009 – heute

[HOTZ management GmbH](#)

Baden-Baden (Loffenau)

Dienstleistungen: Interim Management, Projektmanagement, Beratung

Ausgewählte Empfehlungen:

„Herr Hotz hat uns in einer wichtigen Phase der Strategieumsetzung unterstützt. Mit seiner proaktiven Herangehensweise, hervorragender Marktkenntnis und wichtigen analytischen Fähigkeiten war er ein wichtiger Baustein auf dem Weg zum Erfolg. Wichtige Kunden hat er für uns erschlossen, erste Aufträge angebahnt und interessante Ansätze zur Weiterentwicklung unseres Portfolios geliefert.

Mit seinen Kommunikationsfähigkeiten auf allen Ebenen war er sowohl in Gesprächen mit cross-funktionalen Teams, Kunden oder dem Management ein wichtiger Partner.“

Christoph Cordes, Group Sales Director, BOOSTER Precision Components GmbH, Deutschland, 2022

„Herr Hotz verfügt über eine sehr ausgeprägte analytische und strukturierte Herangehensweise, mit der er sehr erfolgreich die Unternehmensgruppe Power & Process geführt hat. Durch seine hohe Professionalität und sein tiefgründiges Fachwissen im Bereich Unternehmensführung und Vertrieb schaffte er es in kürzester Zeit die Geschäftsprozesse speziell im Vertrieb signifikant zu verbessern. Herr Hotz war ein starker und wertvoller Partner während der Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Vielen Dank.“

Benjamin El Khatib, Direktor HR & Prokurist CIRCOR Power & Process, USA / Deutschland, 2017

„Mit seiner strukturierten Vorgehensweise, seinem Gespür für Neugeschäftsmöglichkeiten, konsequentem Heben der gefundenen Geschäftspotenziale und Weiterentwicklung unserer Geschäftsprozesse trug Herr Hotz wesentlich zur Weiterentwicklung unseres Vertriebs bei. Dabei waren Key Account Management, Planungsprozesse und CRM wichtige Bausteine für uns.“

Prof. Dr. Gerhard Reiff, CEO, KST-Motorenversuch GmbH & Co. KG, Deutschland, 2015

“Mr. Hotz is extremely well organized and decisive when managing his projects. Another remarkable strength is his ability to precisely communicate and collaborate with all involved persons from the client’s side, suppliers and colleagues, both on a technical and management level.”

Christian Graap, Head of Assembly Operations, ISE Automotive GmbH, Germany, 2013

01/2007 – 03/2009

[ixetic GmbH](#)

Bad Homburg v.d.H.

Produkte: Hydraulikpumpen, Vakuumpumpen und Kompressoren (später: Magna Powertrain, Hanon Systems)

Vice President Sales (320 Mio. €)

Prokurist

(Bericht an CEO)

Aufgaben:

- Gesamtverantwortung für globalen Vertrieb aller Produkte
- Mitglied des Management Teams
- Regelmäßiger Bericht an den Unternehmensbeirat
- Restrukturierung und Zentralisierung des Vertriebs, Optimierung von Planung, Auftragseingang
- Internationalisierung des Vertriebs
- Aufbau einer Business Development Abteilung / Prozesses
- Verantwortung von > 10 Business Development Projekten: M&A, JV, strategische Kooperationen

Erfolge:

- Aufbau von Vertriebsstrukturen in Japan, China, Südkorea, Indien, Russland innerhalb von 2 Jahren
- 5 Neukunden innerhalb von 2 Jahren gewonnen
- Verdoppelung des Auftragseingangs innerhalb eines Geschäftsjahres
- Gründung der ixetic Shanghai Automotive Components Ltd.
- Gewinn des weltweit ersten Serienauftrages für die neue R744-Kompressorentechnologie (umweltfreundliches Kältemittel CO₂)
- Management Appraisal durch Egon Zehnder September 2007: “starker Leistungsträger“

Curriculum Vitae

01/2005 – 12/2006

WAGON Automotive plc

Waldaschaff

Produkte: Body Structures, Closure Systems, Innovative Solutions (heute: Waldaschaff Automotive, Lingyun)

Key Account Director (120 Mio €) (in Personalunion Key Account Coordinator)

Aufgaben als Key Account Coordinator: (Bericht an CEO)

- Leitung der CEO-Initiative „WAGON Customer Focus“ für drei Kernkunden
- „Single Commercial Point of Contact“ für die Kunden
- Strategische, langfristige Planung und Ausbau der Geschäftsbeziehungen für die drei WAGON Business Groups
- Aufbau eines internationalen Teams mit verstärktem Fokus auf Deutschland)

Erfolge:

- Einführung eines strategischen Unternehmensplans („Key Account Plan“) für mehrere Kunden
- Einführung zentralisierter Account Betreuung

Aufgaben als Key Account Director: (Bericht an Business Group Director)

- Vertrieb und Marketing für drei Kernkunden (BMW, GM, VW)
- Repräsentation des Firmeninteresses gegenüber den Kunden auf entscheidungsrelevantem Kundenlevel in Entwicklung und Einkauf
- Definition von Kundenstrategien, u.a. mit Ziel der Mitarbeit an neuen Fahrzeugen früh in der Entwicklung
- Absicherung vorhandener und Gewinn neuer profitabler Aufträge
- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung der Key Account Teams
- Erreichung der Zielvorgaben bezogen auf: Gewinn, Cash, Auftragseingang und persönliche Ziele

Erfolge:

- „New business hold“ bei den beiden größten Kunden beseitigt
 - erste Produktions- und Entwicklungsaufträge mit 2 Kernkunden seit 2001 gewonnen
-

04/2000 – 12/2004

Mayflower Vehicle Systems plc

Gaggenau und Coventry/ U.K.

(Dt. Standort übernommen durch KWH Automobiltechnik GmbH)

Mayflower Vehicle Systems war Rechtsnachfolger der Roth-Technik GmbH (meine Position 07/1991 – 08/1996). In 04/2004 wurde der deutsche Standort durch KWH Automotive übernommen.

Produkte: Karosserie-Rohbau, Außenhaut- und Strukturteile, Abgaskomponenten, Entwicklung, Werkzeuge, Prototypen

04/2000- 05/2001

Leiter Entwicklung und Vertrieb Abgaskomponenten (10 Mio €)

(Bericht an den Geschäftsführer Deutschland)

Aufgaben:

- Leitung Produktentwicklung und Konstruktion (4 Mitarbeiter)
- Key Account Manager für die Abgastechnik-Kernkunden

Erfolge:

- Aufbau zwei neuer Kernkunden und Eintritt in neues Marktsegment erreicht (Abgaskomponenten Tier 2)

06/2001 - 12/2002

Leiter Vertrieb und Projekte (50 Mio €)

(Bericht an den Geschäftsführer Deutschland)

Aufgaben:

- Vertriebsleitung Deutschland
- Projektleitung Deutschland
- Leitung von drei Kundenteams (15 Mitarbeiter)
- Kernkunden deutsche OEM und Abgastechnik Systemlieferanten

Erfolge:

- Restrukturierung des Vertriebs in Deutschland in Kundenteams, 50% Auftragszuwachs
- Definition und Einführung eines Projektmanagements und erfolgreiche erstmalige Zertifizierung des Systems nach ISO/TS 16949, Reduzierung der Projekt-Fehler-Kosten um mehr als 70%

01/2003 – 04/2004

European Sales Director (150 Mio €)

(Bericht an die europäische Geschäftsführung in D und U.K.)

Curriculum Vitae

Aufgaben:

- verantwortlich für Vertrieb und Marketing in Europa (150 Mio €)
- 26 Mitarbeiter, davon 6 Key Account Manager
- Kernkunden im Premium Automotive Segment in Europa

Erfolge:

- Aufbau, strategische Neuausrichtung und Umstrukturierung des gesamteuropäischen Vertriebs (2003)
 - Gewinn von Serienaufträgen LandRover ermöglicht Bau eines neuen Presswerks in U.K. (Investition 45 Mio.€)
 - Umsatz-Turnaround des deutschen Werkes mit neuem Produktportfolio Pressteile von 2000 bis 2004
 - Gewinn Großauftrag BMW X3 Strukturteile (7 Mio. € Umsatz) und Umsteuerung des Auftrags von Unterzulieferung in Direktlieferung an BMW
 - nach Verkauf an KWH Automotive (04/2004) wurden als Vertriebsleiter KWH Patente angemeldet:
 - Patentanmeldung Partikelfilter (07/2004)
 - Patentanmeldung Leichtbau-Unterbodenstruktur (08/2004)
-

09/1996 - 03/2000

Bosal International N.V.

Lummen / Belgien

Produkte: Abgassysteme, Krümmer, Katalysatoren, Schalldämpfer

O.E. Exhaust Product Development Director

(Bericht an den Forschungs- und Entwicklungsleiter weltweit)

Aufgaben:

- Leitung Produktentwicklung und Konstruktion (8 direkte Mitarbeiter)
- Leitung der Projektteams in der Bosal-Gruppe (Ergebnisverantwortung mit monatlichem Bericht an die Geschäftsleitung der Gruppe)
- Verantwortung und Koordination aller Entwicklungsprojekte für die deutschen Kunden

Erfolge:

- schloss größtes Entwicklungsprojekt der Gruppe mit 100% Zielerreichung ab
 - erste Entwicklung und Serieneinführung einer Abgasanlage mit einem japanischen Kunden
-

07/1991 - 08/1996

ROTH-TECHNIK GmbH

Gaggenau

Produkte: Abgassysteme, Katalysatoren, Schalldämpfer

Leiter Versuch

(Bericht an den Entwicklungsleiter)

Aufgaben:

- Leitung Abgasanlagen-Versuch (15 Mitarbeiter)
- Weltweite Projektleitung von Abgasanlagen-Entwicklungen
- Leiter Forschung & Entwicklung elektrisch beheizter Katalysator

Erfolge:

- Entwicklung des ersten schnellaufheizenden, energiesparenden Katalysators weltweit, diverse Patente
 - Entwicklung der ersten semiaktiven Abgasanlage in Deutschland
-

05/1989 - 06/1991

VDO Adolf Schindling AG

Schwalbach am Taunus

Produkte: Elektronische Motormanagement-Systeme

Systementwickler Motormanagement

(Bericht an den Leiter der Systementwicklung)

Aufgaben:

- Entwicklung von Algorithmen und Software für das Motormanagement

Erfolge:

- Entwicklung des ersten closed-loop Simulationssystem für Motormanagement-Funktionen
 - Patent über Bestimmung des Luftmassenstroms
 - Patent über Dämpfung von Fahrzeugschwingungen
-

Veröffentlichungen, Patente, Organisationen

VERÖFFENTLICHUNGEN

2020 Unternehmer Deines Business Ecosystems – vernetzt und kooperativ aus der Krise. Ein Pulsgeber für nachhaltige Veränderung.
Fachbuch, 272 S., erschienen am 12.11.2020 im tredition Verlag, Hamburg
ISBN 978-3-347-17090-2 (Hardcover) 978-3-347-17089-6 (Paperback)

PATENTANMELDUNGEN

Erteilte und angemeldete Patente auf den Gebieten Motormanagement, Abgaskatalysatoren, Karosseriestrukturen (über 20 Einzelanmeldungen)

VERBÄNDE UND NETZWERKE

Förderung der Beiratstätigkeit:

2019 - Beirat-BW e.V. Baden-Württemberg <https://www.beirat-bw.de>

Internationale Wirtschaftsdelegationen:

2022 Wirtschafts- und politische Delegationsreise nach USA – künstliche Intelligenz und Mobilität, mit BW-Ministerpräsident Kretschmann
2019 Wirtschafts- und politische Delegationsreise nach China - Nachhaltige Mobilität, KI, mit BW-Wirtschaftsministerin Hoffmeister-Kraut
2018 Wirtschafts- und politische Delegationsreise nach Japan - Mobilität, Industrie 4.0, Digitalisierung, mit BW-Wirtschaftsministerin Hoffmeister-Kraut
2017 Wirtschafts- und politische Delegationsreise nach Katalonien – KFZ - Zulieferindustrie und Einbindung neuer Mobilität in urbane Infrastruktur
2016 Wirtschafts- und politische Delegationsreise ins Silicon Valley USA - Elektromobilität

Branchenverbände, Sozietäten:

2020 - DDIM, Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.
Mitglied der Fachgruppe Automotive
2016 - 2021 Partner, taskforce Management on Demand – an RGP company
1994 - 2010 SAE, Society of Automotive Engineers (USA)
2002 - 2004 Industrieverband Blechumformung
1990 - 1994 Verein Deutscher Ingenieure

Berufliche Netzwerke:

LinkedIn Netzwerk umfasst 3.500 relevante Entscheider und Spezialisten aus allen Bereichen der Automobilindustrie

NON-PROFIT ORGANISATIONEN

2013 - Unterstützer von „Ärzte ohne Grenzen“ u. Hilfsorganisationen



Löffenau, den 18. Juli 2024