



ÜBER MICH

Mit Passion und Performance übernehme ich Verantwortung.

Ich lebe nach festen Prinzipien und Werten. Ich bin im Leben anderer wichtig und wertvoll – als Familienmensch, Unternehmer, Ratgeber und Freund.

Ich glaube, bei dem was ich tue, an die Wirtschaftskraft und das Unternehmertum unseres Mittelstands.




Lothar Becker


Jahrgang 1971
verheiratet seit 2001
3 Kinder – 21, 18, 16 Jahre

AUSBILDUNG

 **ABITUR**
Cusanus Gymnasium, 1991

 **DIPLOM-INGENIEUR (FH)**
ALLGEMEINER MASCHINENBAU
Fachhochschule Trier, 1996

 **PERSONENZERTIFIZIERTER TRAINER,**
COACH, CONSULTANT NEW WORK
MESH-Academy, 2025

 **SPRACHKENNTNISSE**
Deutsch Muttersprache
Englisch C1
Französisch A2

NETZWERK

Mitglied des Dachverbands
Deutsches Interim Management
DDIM e.V.

Mitglied des
Wirtschaftsnetzwerkes Saar
win e.V.

Inspire People. Accelerate Transformation. Cut Waste.

Wahres Unternehmertum entsteht aus Inspiration und Eigenverantwortung. Deshalb bringe ich meine Kompetenzen und Expertisen in die Führung und ganzheitliche Transformation mittelständischer Unternehmen ein.

Ich verfüge über Kernkompetenzen in gesamtverantwortlicher Führung, Vertrieb, Restrukturierung und Neuausrichtung klein- und mittelgroßer Unternehmen.

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

Ich möchte Unternehmen befähigen, flexibler, effizienter und mitarbeiterorientierter zu arbeiten, damit diese auch am Standort Deutschland wettbewerbsfähig bleiben.

Meine Arbeit basiert auf den Prinzipien, Werten und Methoden von Lean, Agilität und Eigenverantwortung.

Dabei stehe ich als zuverlässiger Partner an der Seite meiner Kunden – nicht nur als Berater, sondern als langfristiger Sparringspartner oder Iterim Manager.

Mit einem klaren Fokus auf praxisnahen Lösungen, agilen Arbeitsweisen und einer gestärkte Mitarbeiterverantwortung, unterstütze ich die Transformation meiner Kunden hin zu einer unternehmerisch geprägten Kultur.

So entsteht eine Kultur, in der die Kundenbedürfnisse fokussiert werden und Verantwortung, Vertrauen und Agilität im Mittelpunkt stehen.

- ▣ Pragmatische Lösungen: Direkt umsetzbar und praxisnah.
- ▣ Fokus auf Kulturwandel: Verantwortung und Vertrauen in den Mittelpunkt stellen.
- ▣ Agilität und Flexibilität: Strukturen schaffen, die schnelle Entscheidungen ermöglichen.
- ▣ Maßgeschneiderte Mittelstandslösungen: Effiziente Ansätze, die den speziellen Herausforderungen mittelständischer Unternehmen gerecht werden.
- ▣ Langfristige Begleitung: Ich unterstütze die Transformation von der ersten Idee bis zur vollständigen Umsetzung.
- ▣ Messbare Erfolge: Arbeit mit klaren Zielen und KPIs

PROJEKTLISTE

▣ LEAN LEADER. CONSULTANT. INTERIM MANAGER. COACH

LOTHAR BECKER LEAN CONSULTING

Lean Transformation, Leadership und Organisationsentwicklung im agilen Kontext – aus der Praxis für die Praxis (seit 2023)

PROJEKTE / MANDATE

Mittelständisches Unternehmen im Bereich elektronische Anzeigesysteme

135 Mitarbeiter, 35 Mio.€ Umsatz (12/2024)

- Beratungskonzept zur LEAN und Agile Transformation einer Entwicklungsabteilung (12/2024)

Mittelständische Unternehmen im Bereich Werkzeugbau, Stanz- und Umformtechnik

90 Mitarbeiter, 20 Mio.€ Umsatz (seit 10/2024)

- Beratung und Unterstützung in der Neuausrichtung und Akquise

Konzernunternehmen im Bereich Karosserieanlagen- und Werkzeugbau (11/2023 – 06/2024)

1.200 Mitarbeiter, 380 Mio.€ Umsatz

- Produktivitätssteigerungen durch Wertstromoptimierung und Einführung eines LEAN Management Systems im Bereich Zerspanung/Werkzeugbau
- 90 Mitarbeiter, 18 Werkzeugmaschinen

Konzernunternehmen im Bereich Karosserieanlagen- und Werkzeugbau (09/2023 – 10/2023)

- Analyse und Erarbeitung von Potentialen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

HÖRMANN Intralogistics (01 – 04/2023)

600 Mitarbeiter, 200 Mio.€ Umsatz

- Support und Projektmanagement bei Restrukturierung des Bereiches Intralogistic Services

PROJEKTLISTE

■ GESCHÄFTSFÜHRER / CEO

HÖRMANN Services. Umsatz 20 Mio. €. 120 Beschäftigte

Life Cycle Service für automatisierte Produktionsanlagen und Intralogistiksysteme (2020 – 2022)

Aktivitäten und Ergebnisse

- Neuaufbau der Geschäftsfelder LEAN Management, Prozessoptimierung und Automation
- Restrukturierung und Neuausrichtung mit Fokus auf Intralogistiksysteme

■ GESCHÄFTSFÜHRER PRODUKTION, LOGISTIK, TECHNIK, VERTRIEB

HÖRMANN Automotive Gustavsburg. Umsatz 220 Mio. €. 800 Beschäftigte

Produktion von Rahmenlängsträgern, Rahmenanbauteilen und Karosseriepressesteilen (2016 – 2020)

Restrukturierung vom ehemaligen MAN-Werk zum mittelständischen Unternehmen, erfolgreiche LEAN Transformation, Neukundengewinnung

Aktivitäten und Ergebnisse

- Entwicklung und Umsetzung einer Vision, Mission und Strategie auf Basis Markt- und Kundenanforderungen mit dem Ziel eines stabilen Wachstums durch eine nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit
 - ▶ Nachhaltige Einführung eines Produktionssystems, dadurch Steigerung der Produktivität (Rohertrag/h) zwischen 7-12% pro Jahr
 - ▶ Nutzung der Methoden zur wertstrombasierten Prozessverbesserungen, dadurch deutliche Reduzierung der Durchlaufzeiten, Kundenreklamationen, Qualitätskosten und Sonderfahrten
 - ▶ Auswahl und Einführung eines Management Execution Systems (MES)
 - ▶ Steigerung des Auftragseingangs im zweistelligen Millionenbereich
- Implementierung eines umfassenden, langfristig orientierten Restrukturierungsprogramms unter dem Motto „Fit for Future“ zur Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft sowie Einleitung eines nachhaltigen Kulturwandel vom OEM-Werk zum mittelständischen Unternehmen in der Belegschaft
 - ▶ Planung einer tiefgreifenden Restrukturierung l zur nachhaltigen Senkung der Personalkostenquote der Personalkosten je FTE
 - ▶ Erarbeitung eines umfassenden Investitionsplanes zur Automation, Verkettung und Modernisierung der Maschinen und Anlagen mit einem Gesamtvolumen von 50 Mio. € bis 2022
 - ▶ Verlagerung lohnintensiver Grobblechteile und manueller Pressen in das slowakische Schwesterwerk nach Bánovce
 - ▶ Suche nach Kooperationspartnern im Bereich Werkzeugbau mit dem Ziel eines: Joint Ventures mit asiatischen Werkzeughersteller (hierzu Besuche in Südkorea, China, Taiwan)
 - ▶ Verhandlungen mit Betriebsrat und IG Metall
 - ▶ Durchführung eines Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklungsprogramm zur Förderung des mittelständischen Unternehmertums und Grundlage für eine erfolgreiche Veränderungskultur
- Steigerung der Ergebnisqualität, des Eigenkapitals und des Cashflows

PROJEKTLISTE

▣ GESCHÄFTSFÜHRER ENTWICKLUNG, MARKETING, VERTRIEB

HÖRMANN Automotive. Umsatz 380 Mio. €. 1.800 Beschäftigte

Produktion von Pressteilen, Modulen und Systemen für die Nutzfahrzeugindustrie (2013 – 2016)

Transformation vom Build-to-Print-Hersteller zum Full-Service-Partner, Gewinnung neuer Schlüsselkunden und Märkte, Verantwortung für 7 Werke (Deutschland und Slowakei)

Aufsichtsratsvorsitzender der HÖRMANN Automotive Penzberg GmbH

Interim-Geschäftsführer der HÖRMANN Automotive Eislingen GmbH

Aktivitäten und Ergebnisse

- Entwicklung einer Vertriebsstrategie auf Basis der Kernkompetenzen der Werke – vom Fertigungsbetrieb (Build-to-Print) zum Systempartner für Chassis- und Karosseriekomponenten
- Entwicklung von Zielen zur Stärkung der strategischen und operativen Wettbewerbsfähigkeit für die Einzelgesellschaften auf Basis von Marktanalysen und Benchmarks, dadurch Einleitung des Veränderungs- und Restrukturierungsprozesses der Werke Gustavsburg und Penzberg ab 2016, sowie den Aufbau des Werkes Bánovce ab 2017
- Aufbau und Führung eines zentralen Forschungs- und Entwicklungsbereichs zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit durch Förderung von Innovationaktivitäten in den operativen Gesellschaften
 - ▶ engere Vernetzung mit den Schlüsselkunden
 - ▶ Verbesserung bestehender Produkte mit dem Kunden
 - ▶ Entwicklung eigener Konzepte entwickelt z.B. Leichtbau-Chassis auf IAA Nutzfahrzeuge 2018
- Aufbau und Führung einer gesellschaftsübergreifenden Vertriebsorganisation mit Key Account Management für die Schlüsselkunden MAN Truck & Bus, Daimler Trucks & Buses, John Deere, Claas, Scania und DAF
 - ▶ Durchführung eines Entwicklungsprogramms für die Vertriebsmitarbeiter zur Sensibilisierung auf Kundennutzen und Kundenbedürfnisse.
 - ▶ Steigerung der Hit-Rate auf >50% und Neuakquise der Kunden SCANIA, DAF, Daimler VAN

PROJEKTLISTE

■ GESCHÄFTSFÜHRER / CEO

HÖRMANN Automotive St. Wendel. Umsatz 30 Mio. €. 180 Beschäftigte Produktion von Pressteilen, Modulen und Systemen für Land- und Baumaschinen (2006 – 2013)

Strategische Neuausrichtung und Fokussierung auf Kernkompetenzen und Märkte, Neukundengewinnung, erfolgreiche LEAN Transformation

Aktivitäten und Ergebnisse

- 2006/2007 - Strategische Neuausrichtung und Fokussierung auf die Kernkompetenzen und Ausbau der Kundenbasis im Kernmarkt der Land- und Baumaschinenindustrie
- Kundenbetreuung Europa und Übersee (John Deere, CNH, AGCO-Fendt)
- Neukundenakquise Claas, DAF und Jungheinrich
- Steigerung des Umsatzes von 12 Mio. € auf 30 Mio. €
- Management der Krise 2008/2009 – Einbruch der Umsätze um 30-40% je Kunde – ohne Verluste
- 2010 – LEAN Transformation zum Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit und Kompensation der branchenüblichen jährlichen Preisnachlässe
 - ▶ Restrukturierung der Organisation und Einführung Kennzahlen basierter Führung.
 - ▶ 2011 - Anpassungen sämtlicher Arbeitsverträge und Abkopplung vom IG Metall Tarif
 - ▶ Stabilisierung der Ergebnisqualität.

■ TECHNISCHER LEITER

Michels Automation. Umsatz 30 Mio. €. 150 Beschäftigte Turn-Key-Projekte im Automotive Karosserieanlagenbau (2003 – 2006)

Akquise und Realisierung von Projekten bis zu 30 Mio.€ Projektvolumen, Restrukturierung und Neuausrichtung

Aktivitäten und Ergebnisse

- Federführung bei der Restrukturierung im technischen Bereich nach der Übernahme aus der Insolvenz
- Neuaufbau des Vertriebes und erfolgreiche Akquise neuer Kunden und Aufträge in Höhe von 20 Mio. €
- Erfolgreiche Umsetzung eines bei Michels Anlagenbau bereits begonnenen Auftrags mit einem Gesamtvolumen von 100 Mio. € für Stadco Saarlouis GmbH im FORD Industrial Supplier Park (ehem. Michels Komponentenbau Pkw)
- Neuaufbau von Einkauf und Arbeitsvorbereitung mit einem Lieferantennetz in Osteuropa, dadurch jährliche Einsparungen im Bereich Fertigung von 5% und Steigerung der Umsatzrendite im Fertigungsbereich auf 10%

PROJEKTLISTE

▣ PROJEKTLLEITER

Michels Anlagenbau. Umsatz 50 Mio. €. 200 Beschäftigte Turn-Key-Projekte im Automotive Karosserieanlagenbau (1996 – 2002)

Akquise und Realisierung von Projekten bis zu 30 Mio.€ Projektvolumen, Restrukturierung und Neuausrichtung

Aktivitäten und Ergebnisse

- Juli 2002 - April 2003 technischer Geschäftsführer, eingesetzt durch den Insolvenzverwalter während der Insolvenzphase bis zum Verkauf des Assets an neue Gesellschafter
 - ▶ Steuerung des operativen Geschäfts im Auftrag des Insolvenzverwalters
 - ▶ aktive Mitarbeit an Übernahmeverträgen zum Verkauf der Assets der insolventen Michels GmbH
 - ▶ Verhandlung Anlagenliefervertrag mit dem Übernehmer der Michels Komponentenbau Pkw (Stadco Ltd.)
- Januar 2002 - Juli 2002 | Verantwortung für den Bereich Projektmanagement
- Projekt- und Baustellenleitung im In- und Ausland mit 35 Mio. € Projektbudget