



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.

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 der Neuausrichtung, Führung und Restrukturierung mittelgroßer Unternehmen, auch mit mehreren Standorten.

WERDEGANG

AUSBILDUNG

ABITUR

Cusanus Gymnasium, 1991

DIPLOM-INGENIEUR (FH) ALLGEMEINER MASCHINENBAU

Fachhochschule Trier, 1996

PERSONENZERT. TRAINER, COACH, CONSULTANT NEW WORK

MESH-Academy, 2024

SPRACHKENNTNISSE

| | |
|-------------|---------------|
| Deutsch | Muttersprache |
| Englisch | C1 |
| Französisch | A2 |

FREIZEIT

EHRENAMT

aktiver Feuerwehrmann
Vorsitzender Förderverein
Feuerwehr Freisen e.V.

SPORTLICHE AKTIVITÄTEN

Laufen, Schwimmen,
Radfahren, Yoga

SELBSTÄNDIG IM BUSINESS CONSULTING (SEIT 2023)

Wettbewerbsfähig in Deutschland produzieren.

Durch nachhaltige Implementierung einer agilen und Lean geprägten Unternehmenskultur werden Kundenorientierung und Wettbewerbsfähigkeit gestärkt und verbessert.

Ich bin Mitglied des Dachverbands Deutsches Iterim Management (DDIM e.V.) und des Wirtschaftsnetzwerkes Saar (WIN e.V.)

Aktivitäten und Ergebnisse

- Weiterbildung zum Trainer, Coach, Consultant New Work (08 – 12/2024)
- Beratung und Unterstützung eines mittelständischen Unternehmens in der Neuausrichtung (seit 10/2024)
- Produktivitätssteigerungen durch Wertstromoptimierung und Einführung eines LEAN Management Systems im Bereich Zerspanung/Werkzeugbau eines Karosserieanlagen- und Werkzeugbauers (11/2023 – 06/2024)
- Analyse und Erarbeitung von Potentialen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit im Karosserieanlagen- und Werkzeugbau (09/2023–10/2023)
- Support und Projektmanagement bei Restrukturierung des Bereiches Services (01/2023 – 04/2023)

GESCHÄFTSFÜHRER HÖRMANN SERVICES GMBH (2020 – 2022)

Industrieservice, Verlagerungen und Retrofit von Werkzeugmaschinen, Produktions- und Intralogistiksystemen, Optimierung und Automatisierung von Fertigungs- und Logistikprozessen
Umsatz 20 Mio. € – 200 Beschäftigte, 3 operative Gesellschaften
Gesamtverantwortung für die Sparte, die Unternehmens- und Vertriebsstrategie

Aktivitäten und Ergebnisse

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

GESCHÄFTSFÜHRER HÖRMANN AUTOMOTIVE GUSTAVSBURG GMBH (2016 – 2020)

Herstellung von Rahmenlängsträgern, Rahmenanbauteilen und Karosseriepressesteilen für die Nutzfahrzeug- und PKW-Industrie
Umsatz 220 Mio. € – 800 Beschäftigte
Verantwortung Engineering, Vertrieb, Produktion, Logistik, Instandhaltung, Werkzeugbau, Qualitätsmanagement, Arbeits- und Werkssicherheit

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 (Rohrertrag/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 | 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

GESCHÄFTSFÜHRER HÖRMANN AUTOMOTIVE GMBH (2013 – 2015)

Herstellung von Pressteilen, Modulen und Systemen für die Nutzfahrzeugindustrie

Umsatz 380 Mio. € – 1.800 Beschäftigte

Verantwortung für 7 Werke in den Bereichen Entwicklung, Marketing und Vertrieb

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

GESCHÄFTSFÜHRER HÖRMANN AUTOMOTIVE ST. WENDEL GMBH (2006 – 2013)

Herstellung von Pressteilen, Modulen und Systemen für Land- und Baumaschinen

Umsatz 30 Mio. € – 180 Beschäftigte

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/PROKURIST MICHELS AUTOMATION GMBH LEBACH (2003 – 2006)

Planung, Konstruktion und schlüsselfertige Lieferung von Anlagen für den Karosseriebau

Umsatz 25 Mio. € – 150 Beschäftigte

Verantwortung für Engineering, Vertrieb, Projektmanagement, Fertigung, Montage, Inbetriebnahme

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 Auftrag 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%

PROJEKTINGENIEUR, LEITER PROJEKTMANAGEMENT MICHELS ANLAGEBAU GMBH LEBACH (1996 -2002)

Planung, Konstruktion und schlüsselfertige Lieferung von Anlagen für den Karosseriebau

50 Mio.€ – 200 Beschäftigte

Aufgaben, 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