

## Ulrich Wallenhorst (Jg. 1963)

Piusstr. 28, 49134 Wallenhorst / Germany

Mobil: +49 (0) 174 1772843, email: [Ulrich.Wallenhorst@WaVe-GmbH.com](mailto:Ulrich.Wallenhorst@WaVe-GmbH.com)



### Professioneller zertifizierter Aufsichtsrat & Beirat Mentor, Coach & Berater

---

Als Verantwortlicher für mehrere tausend Menschen steht er Vorständen, Geschäftsführern und Gesellschaftern als kompetenter, externer Sparringspartner und Berater für Beirats- oder Aufsichtsrats-Mandate zur Verfügung. Dank seiner professionellen operativen und strategischen Umsetzungserfahrung aus über dreißig Jahren im Top-Management von Konzernen und als Geschäftsführer mehrerer mittelständischer und großer Unternehmen sowie durch seine intensive Tätigkeit als Beirat und Mentor kann er die Einführung und Bewertung von Produkten, digitalen und klassischen Geschäftsmodellen, Technologien und Methoden in Unternehmen wirkungsvoll unterstützen.

**Diplom-Physiker mit Auszeichnung, Universität Osnabrück,  
Muttersprache Deutsch; fließend in der englischen Sprache; global agierend und denkend**

---

#### Beirats-/Aufsichtsrats-Mandate

Januar 2023 – jetzt	<b>WaVe GmbH - Wallenhorst Ventures - Geschäftsführender Gesellschafter</b> (Beratungs- und Beteiligungs-Gesellschaft)
Januar 2023 – jetzt	<b>Vauth-Sagel Gruppe</b> <b>Vorsitzender des Beirats / Chairman of the Advisory Board</b> Ca. 1.000 Mitarbeiter ww, Umsatz: > 130 Mio.€
Oktober 2023 – jetzt	<b>Möschter-Gruppe</b> (ein Unternehmen der Hannover FINANZ) <b>Mitglied des Beirats / Member of the Advisory Board</b> Ca. 200 Mitarbeiter ww, Umsatz: ca. 30 Mio.€
November 2023 – jetzt	<b>Märkisches Werk Halver</b> <b>Mitglied des Beirats / Member of the Advisory Board</b> Ca. 400 Mitarbeiter ww, Umsatz: ca. 60 Mio.€
September 2022 – jetzt	<b>BRAUN Connectivity Solutions</b> (ein Unternehmen der DBAG.DE) <b>Vorsitzender des Beirats / Chairman of the Advisory Board</b> Ca. 1.000 Mitarbeiter ww, Umsatz: > 100 Mio.€
März 2022 – jetzt	<b>ELA Container GmbH</b> <b>Mitglied des Beirats / Member of the Advisory Board</b> Ca. 1.500 Mitarbeiter ww, Umsatz: > 250 Mio.€
August 2023 – jetzt	<b>C. Otto Gehrckens GmbH &amp; Co. KG</b> <b>Vorsitzender des Beirats / Chairman of the Advisory Board</b> Ca. 300 Mitarbeiter, Umsatz: > 35 Mio.€

**September 2021 – jetzt**      **Wieland Electric GmbH & Stocko Contact GmbH & Co. KG**  
**Vorsitzender des Beirats / Chairman of the Advisory Board**  
Ca. 2.000 Mitarbeiter ww, Umsatz: ca. 400 Mio.€

**Januar 2021 – August 2023**  
**LMIS AG**  
(ein Tochterunternehmen der KNIPEX KG)  
**Mitglied des Aufsichtsrates / Member of the Supervisory Board**  
Ca. 80 Mitarbeiter, Umsatz: ca. 5 Mio.€

## **Phase als**

### **Geschäftsführer, Chief Operating & Technology Officer,**

---

Ergebnisorientierte Führungskraft und Manager, der die strategische und innovative Stoßrichtung von mittelständischen, deutschen Familienunternehmen sowie auch global agierenden amerikanischen Konzernen bestimmt und deren Philosophie versteht und umsetzt. Verantwortlich für das organische und anorganische Wachstum. Business development und M&A (>\$150M). Führen von mehr als 1500 Mitarbeitern weltweit in heterogenen Management-teams.

---

## **Berufliche Karriere**

**Okt 2018 – Februar 2023**      **KNIPEX-Werk C.Gustav Putsch KG, Wuppertal, GER**

Ca. 2.000 Mitarbeiter, Umsatz: > 350 Mio.€

### **Geschäftsführer / Managing Director (COO & CTO)**

Operative und strategische Führung des Unternehmens mit technischem Schwerpunkt.

Funktionen: Produktion, Logistik, Maschinenbau & Werkstätten, Instandhaltung, Arbeitsorganisation, Produktionsplanung und -steuerung, Produktentwicklung, Produktmanagement, Qualitätsmanagement, Projektmanagement (PMO), Werksplanung und -technik.

Verantwortlichkeit für Wachstum, Innovation, Produktivität, Lieferfähigkeit, Effizienz.

Erfolge:

- 1) Steigerung der Lieferfähigkeit aller Produkte vom Lager auf >95%
  - 2) Umsatzsteigerung >10% p.a.
  - 3) Zentrale Führungspositionen erfolgreich mit Top-Kräften besetzt
  - 4) Werksplanungsstrategie definiert und Umsetzung gestartet
  - 5) Produktmanagement neu definiert und Wachstumsstrategien entwickelt
  - 6) Umbau der Entwicklung und der Produktionsplanung
- Zusatz: Erfolgreiche vollumfängliche Acquisition (von Ansprache bis closing) des Unternehmens ERNI Connectors an TE Connectivity in der Rolle als Senior Advisors in 2020

- Sep 2012 – Sep 2018**      **TE CONNECTIVITY, Industrial Solutions Segment, Darmstadt, GER**  
90.000+ Mitarbeiter, \$14+Milliarden Umsatz; Electromechanik, Elektronik.
- Nov 2016 – Sep 2018**      **Vice President & Chief Technology Officer, Industrial Solutions Segment, Mitglied des Executive teams**  
Management des segment-weiten Portfolios von Innovationen mit organischem und anorganischem Charakter. Treiben der langfristigen Planungsaktivitäten des Segmentes inkl. der Industrial Internet of Things Strategie und Umsetzung (Produkt- und Technologie-Roadmaps). Erzielen von Resultaten als Schlüssel-Mitglied des Führungsteams. Festlegen der technischen Richtung und aktives Treiben von Merger & Acquisitions. Verantwortlich für die Entwicklungs- und Wachstums Metriken des Segmentes. Führen von mehr als 1500 Mitarbeitern weltweit in heterogenen Management-teams
- Sep 2012 – Sep 2018**      **Vice President & Chief Technology Officer, Industrial BU, Mitglied des senior leadership teams**  
Verantwortlichkeit und Beschleunigung des organischen und anorganischen Wachstums (1,2 Milliarden Dollar). Forcieren von Neuprodukt- und Innovations-Einführungen, Verbesserung der Konversionsrate, Business development und M&A (>\$150M). Führen von mehr als 500 Mitarbeitern weltweit in heterogenen Management-teams  
Erfolge:
- 1) Erfolgreicher Zukauf des Unternehmens InterContec. Initiierung und Umsetzung der Transaktion.
  - 2) Aufbau von Schlüsselkompetenzen in der Industrieautomatisierung (organisch und anorganisch) inkl. Partnerschaften mit Wettbewerbern
  - 3) Definition und Etablierung von IIoT als DIE Schlüsselaktivität im gesamten Konzern
  - 4) Verdoppelung der organischen Neuproduktrate. Verdreifachung der Konversionsrate der Entwicklungsideen auf xxx Millionen Dollar pro Jahr
  - 5) Etablierung als CTO, der die digitale Agenda führt inkl. CIO
  - 6) Einführung und Etablierung von Lean-Management Prinzipien (Hoshin-Kanry als operating System, Plattform-Management. Aufbau von Lean-directors, etc.)
- Jan 2012 – Aug 2012**      **B.Braun Melsungen AG, Melsungen**  
Ca. 50.000 Mitarbeiter, ca. 4,9 Mrd. EUR Umsatz; Branche: Medizintechnik  
**Vice President development active medical devices weltweit.**  
Erarbeitung und verbindliche Umsetzung globaler strategischer und operativer Planungen. Change Agent für die kontinuierliche Fortentwicklung und Verbesserung der Effizienz. Definition der Produkt- und Technologie-Roadmap. Initialisierung und Durchführung von Kostenreduktionsprogrammen.
- 2009 - 2012**      **AGRO International GmbH, Bad Essen**  
Ca. 400 Mitarbeiter, ca. 100 Mio. EUR Umsatz; Branche:

Metallerzeugnisse für die Möbel- und Automotive-Zulieferbranche

### **Gesamtgeschäftsführer für alle Ressorts**

Führungsspanne: > 400 Mitarbeiter; Verantwortung: Budget / Umsatz: 100 Mio. €

Aufbauen und direktes Steuern aller Vertriebs- und Produktionsaktivitäten. Entwickeln und Umsetzen von anspruchsvollen Unternehmensstrategien (Kosten- und Innovationsführerschaft). Führen und Entwickeln der Bereiche: Marketing, Vertrieb, Produktmanagement, Personal, QS, F&E, IT, Produktion, Logistik, Lager, Technologie & Innovation, Controlling, Einkauf, Werke ....

Aufbauen und Umsetzen einer schlanken und hocheffizienten Fertigung. Realisieren herausfordernder Ergebnisziele (Output und Ertrag: +30%). Entwickeln und umsetzen eines Produktbaukastens als Plattform für schlanke und hochprofitable Produktportfolien

Erfolge:

- 1) Produktionsmenge, Umsatz und Ertrag im ersten Jahr um 30% gesteigert
- 2) Wiedergewinnung von Top-Kunden mit > 10 Mio. Jahresumsatz durch stringentes Key-Account Management
- 3) Neuaufstellung von Produktionswerken zur schlanken Massenfertigung
- 4) Entwicklung und Umsetzung eines Produktbaukastens als Plattform für schlanke und hochprofitable Produktportfolien

**2004 - 2009**

### **Weidmüller Interface GmbH, Detmold**

Ca. 4000 Mitarbeiter, ca. 600 Mio. EUR Umsatz; Branche: Anlagen-, Maschinenbau- und Automotive-Zulieferbranche, Elektrotechnik-, Prozess- und Verfahrenstechnik, Automatisierungstechnik

#### **Direktor Technologie und Innovationsmanagement (Chief Technology Officer); Technische Leitung und Mitglied des engsten Führungskreises**

Führungsspanne: > 250 Mitarbeiter

Verantwortung: Budget: 35 Mio. €; Umsatz (direkt): 50 Mio. €

Entwickeln und Umsetzen von anspruchsvollen Unternehmens- und Innovationsstrategien (Produkt, Markt, Technik).

Kooperatives Führen von Management-Teams der Bereiche Produktion/Logistik/Einkauf, Produktmanagement/Entwicklung sowie Marketing/Vertrieb, Finanzen/Administration und Personal.

Aufbauen und Führen von Produktions-, Entwicklungs- und Vermarktungsgesellschaften weltweit (250 qualifizierte Mitarbeiter; Team von > 50 MA in China).

Entwickeln und Realisieren herausfordernder Ergebnisziele für neue Produktfamilien. P&L-Verantwortung für mehrere neue Produktgruppen.

Aufsetzen und Führen von firmenübergreifenden Entwicklungs- und Vermarktungsk Kooperationen zur Erlangung der Markt- und Technologieführerschaft.

Mitglied im Board of Directors (Aufsichtsrat) der chinesischen Tochtergesellschaft mit 700 Mitarbeitern

Erfolge:

- 1) Umsatzerfolge neuer Produktfamilien in der ersten 1-3 Jahren im Budgetplan erreicht (Wachstumsrate year-to-year: 30%, ROI < 3 Jahre).
- 2) Technologieführerschaft in Kernbereichen zurückgewonnen. (Elektronik, Elektromechanik, Netzwerk-Infrastruktur)
- 3) Technologiekooperationen und -marken erfolgreich abgeschlossen und eingeführt.
- 4) Innovationsentwicklungen forciert und planmäßig in den Markt gebracht. (Time-to-market um 20 % reduziert, Termineinhaltung von 50% auf > 90% verbessert)
- 5) Internationale Preise für beispielhaftes Innovationsmanagement gewonnen.
- 6) Aufbau und Effizienzsteigerung chinesischer Organisationseinheiten erreicht (Produkt, Markt, Technik, Sales).
- 7) Kernkompetenz im Bereich des High-Tech Engineerings entwickelt.
- 8) Multiprojektmanagement inhaltlich als auch als Führungstool entwickelt und etabliert. (18 hauptamtliche Projektleiter führen bis zu 60 Projekte gleichzeitig)
- 9) Unternehmens-Reputation durch Vorträge, Auftritte und Veröffentlichungen deutlich wahrnehmbar gesteigert. (BDI, ZVEI, Großkunden, Symposien, Messen)

1999 - 2004

### **Harting Electronics GmbH, Espelkamp**

3000 Mitarbeiter, ca. 350 Mio. EUR Umsatz; Branche: Elektrotechnik, Automatisierungstechnik, Prozesstechnik, Maschinenbau

### **Direktor Technologie Management (Bereichsleiter), Mitglied im engsten Führungskreis**

Führungsspanne: 25 Mitarbeiter

Verantwortung: Budget: 5 Mio. €; Umsatz (direkt): 10 Mio. €

Führen der nationalen und internationalen Produkt- und Technologie-Entwicklung.

Definieren und Ausgestalten eines meilensteinorientierten Produktentstehungsprozesses.

P&L-Verantwortung für mehrere Produktgruppen.

Etablieren von globalen und strategischen Kooperationen mit Industrie-Unternehmen.

Aufbauen eines internationalen Markt-Management für die Submärkte Industrie-Automation und Telecom/Datacom.

Etablieren und Sicherstellen von Projektmanagement als Führungsinstrument durch speziell entwickelte Mitarbeiter.

Erfolge:

- 1) Umsatzerfolge neuer Produktfamilien in der ersten 1-3 Jahren im Budgetplan erreicht
- 2) Technologieführerschaft in Kernbereichen ausgebaut (Elektromechanik, Netzwerk-Infrastruktur, HF-Technik)
- 3) Technologiekooperationen und -marken erfolgreich abgeschlossen und eingeführt.
- 4) Projektmanagement inhaltlich entwickelt und etabliert. Meilenstein-Prozess aufgebaut
- 5) Unternehmens-Reputation durch Vorträge, Auftritte und Veröffentlichungen deutlich wahrnehmbar gesteigert. (BDI, ZVEI, Großkunden, Symposien, Messen)

1995 – 1999

### **Harting KGaA, Espelkamp**

2500 Mitarbeiter, ca. 280 Mio. EUR Umsatz; Branche: Elektrotechnik, Automatisierungstechnik, Prozesstechnik, Maschinenbau

#### **Abteilungsleiter Technik**

Führungsspanne: 10 Mitarbeiter; Verantwortung: Budget: 5 Mio. €

Ausbauen eines Test-Zentrums (Profit-Center) zur Erlangung des Premiumanspruches der Produkte.

Führen eines interdisziplinären Teams.

Sicherstellen einer engen Kooperation mit Marketing und Vertrieb als Grundlage für eine nachhaltige Technologieführerschaft.

Enges Kooperieren mit den Business Units zur deutlichen Verbesserung der Neukunden-Gewinnung speziell in den USA und China.

Aufsetzen, Durchführen und Nachverfolgen von Roadshows, Symposien und Workshops in mehreren Ländern.

Erfolge:

- 1) Technologieführerschaft in Kernbereichen erreicht (Elektromechanik, HF-Technik)
- 2) Technologiekooperationen und -marken erfolgreich abgeschlossen und eingeführt.
- 3) Innovationsentwicklungen forciert
- 4) Unternehmens-Reputation durch Vorträge, Auftritte und Veröffentlichungen deutlich wahrnehmbar gesteigert. (BDI, ZVEI, Großkunden, Symposien, Messen)

1990 – 1995

### **Harting Elektronik GmbH, Espelkamp**

2300 Mitarbeiter, ca. 250 Mio. EUR Umsatz; Branche: Elektrotechnik, Automatisierungstechnik, Prozesstechnik, Maschinenbau

Führungsspanne: 7 Mitarbeiter

Verantwortung: Budget: 4 Mio. €

1993 – 1995

#### **Gruppenleiter Technik**

Vollverantwortliches Leiten eines kompletten Testzentrums.

Aufbauen, Erproben, Akkreditieren und Betreiben des Test-Zentrums.

Führen eines Teams mehrerer Ingenieure.

Durchführen von elektrischen und mechanischen Freigabetests zur Erlangung des CE-Zeichens, sowie Hochfrequenzuntersuchungen und Computersimulationen.

Durchführen von Fach- und Kundenpräsentationen

1990 – 1993

#### **Entwicklungsingenieur**

Ingenieurtechnische Entwicklungen von elektromechanischen, elektrischen und optischen Komponenten der Maschinen- und Anlagenbaubranche.

Planen und Durchführen von komplexen hochfrequenz- und elektromagnetischen Verträglichkeitsuntersuchungen und Systemtests an Komponenten und Endgeräten

Erfolge:

- 1) Technologieführerschaft in Kernbereichen definiert und aufgebaut (Elektromechanik, HF-Technik)
- 2) Strukturen und Ressorts geschaffen
- 3) Innovationsentwicklungen forciert

## **Ausbildung**

**1984 - 1989**

### **Universität Osnabrück**

Fachrichtung: Physik  
Schwerpunkt: Angewandte Physik / Integrierte Optik  
12/1989 Abschluss als Diplom Physiker mit Auszeichnung

**1983 – 1984**

### **Industriepraktika (Maschinenbau, Elektrotechnik, Verfahrenstechnik)**

**1974 – 1983**

### **Gymnasium Bramsche**

**Abschluss: Abitur**

## **Auszeichnungen**

**1989**

### **Universität**

Hochschul-Abschluss 1,0 mit Auszeichnung des Stifterverbandes der dt. Wissenschaften

**2008**

### **Industrie**

Sieger im europaweiten Vergleich „Best Practice in Technology-Management“

Auszeichnung durch das Fraunhofer Institut für Produktionstechnik IPT in Aachen

## **Zusatzqualifikationen**

**2023**

Fortbildung zum qualifizierten Aufsichtsrat (Governance Akademie) mit Zertifizierungsprüfung (Deutsche Börse)

**2002 – 2004**

Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Osnabrück für Betriebswirtschaft und Projektmanagement

## **Außerberufliche Aktivitäten**

Mitgliedschaften:

- + Senat der deutschen Wirtschaft
- + Aufsichtsräte Mittelstand Deutschland ArMiD
- + Deutsche Digitale Beiräte DDB
- + AAA-Advisors.net
- + FEA Financial Experts Association
- + ArDA

Naturwissenschaften & Technik

Wirtschafts- und Gesellschaftsliteratur

Sport