

PROJEKTLISTE

▣ LEAN LEADER. INTERIM MANAGER. CONSULTANT. COACH.

LOTHAR BECKER Lean Consulting

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

Aktivitäten und Ergebnisse

- Strategische Transformation einer mittelständischen Unternehmensgruppe mit 200 Mitarbeitern vom Einzelteilerzeuger zum verlässlichen Serienpartner – für Defence, Nutzfahrzeuge, Automotive. (seit 05/2025)
- Führungskräfte Coaching bei einem führenden Hersteller von Toren, Türen, Zargen und Antrieben (seit 03/2025)
- Beratung und Unterstützung eines mittelständischen Unternehmens in der Neuausrichtung und Akquise (seit 10/2024)
- Weiterbildung zum Trainer, Coach, Consultant New Work (08 – 12/2024)
- Beratungskonzept zur LEAN und Agile Transformation einer Entwicklungsabteilung (11/2024)
- 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 Intralogistic Services (01/2023 – 04/2023)

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 I 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 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.

PROJEKTLISTE

▣ 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 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%

▣ 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