

LEBENS LAUF
Oliver Freund



Geboren: 25. Oktober 1967 in Oldenburg
Familienstand: Verheiratet, ein Kind
Nationalität: Deutsch
Sprachen: Deutsch - Muttersprache
Englisch - Verhandlungssicher
Italienisch - Verhandlungssicher

KURZPROFIL

Fachlich:

International erfahrene Führungspersönlichkeit mit Schwerpunkt in den Bereichen Geschäftsaufbau, Veränderungsmanagement, Projektmanagement, Prozessverbesserungen, sowie Finanz- und Controlling. Erfahrung in Post-Merger Integrationen, **Restrukturierungen und anderen kritischen geschäftlichen Situationen.**

Tiefgehende Expertise in **Aufbau und Stärkung aller relevanten Funktionen**, Führungserfahrung im OEM -Geschäft bei internationalen Automobil-Zulieferern, Maschinenbau, Elektronik- sowie High-Tech Unternehmen.

Schwerpunkte:

- **Neuaufstellung von Unternehmen / Gesellschaften im In- und Ausland**
- Erstellung und Umsetzung von Strategien (Produkt- / Kundenstrategie)
- Erschaffung von der notwendigen Transparenz (Produktkosten / Projektergebnis / Prozesse)
 - Auf- und Ausbau von Projektmanagement
 - Aufbau von Projektcontrolling mit Bezug auf Produktion und Sales zur Ertragssteigerung
- **Definition und Umsetzung von nachhaltig wirksamen Maßnahmen in der gesamten Prozesskette (SCM / Operation / Kundendialog)**
- Operation: Verschlanung, Verbesserungen in Produktionsprozessen
- Automatisierung und Digitalisierung im Bereich Administration und Vertrieb
- Vertrieb: Aufbau / Verbesserung der Kundenbeziehung, Erhöhung der hit-rate, Verhandlungsmanagement

Persönlich:

Analytisch, kommunikations- und durchsetzungsstark, technikaffin, zielorientiert, eigeninitiativ, kundenorientiert, qualitätsorientiert, verantwortungsbewusst, Teamplayer, führungsstark, äußerst belastbar, sehr loyal, kreativ und kostenbewusst denkend

BERUFSERFAHRUNG

Mandate

2024 **FRIWO AG**
CFO und Vorstandsmitglied der FRIWO Gruppe
(Münster / Vietnam / Indien)

Als internationaler Systemanbieter entwickelt und produziert FRIWO heute digital steuerbare Stromversorgungs- und Antriebslösungen aus einer Hand. Die Produktpalette umfasst neben technologisch hochwertigen Ladegeräten, Akkupacks und Netzteilen auch intelligente Komponenten für elektrische Antriebe. **Dabei werden sämtliche Bestandteile eines modernen elektrischen Antriebsstranges geboten: Vom Display über Motorsteuerung und Antriebseinheit bis hin zur Steuerungssoftware.**

Umsatz 2023 : EUR 111 Mio. / Mitarbeiter 1.200

Schwerpunkte:

- Organisation neu ausrichten
 - **Sicherstellung der Einhaltung des Sanierungspfades (IDW 6S Gutachten vom Dezember 2023)**
 - **Umsetzung der angestoßenen und teilweise implementierten Restrukturierungsmaßnahmen**
 - **Definition und Umsetzung weiterführender Maßnahmen, die das Fortbestehen und die Zukunft der Gruppe garantieren**
- Wirtschaftliches Handeln implementieren
 - Stärkung der Organisation für zukünftiges Geschäft
 - Sicherstellung der Finanzierung
 - Prozessoptimierung des Projektgeschäftes zur Sicherstellung erfolgreicher Projekte
- Einführung eines Controllings zur Steuerung des Minderheit – Joint Venture in Indien
- Definition und Umsetzung einer nachhaltigen Strategie

Erfolge:

- Jahresabschluss 2022 im konsolidierten Gruppenabschluss sichergestellt
- **Organisation punktuell gestärkt**
 - **Stärkung der Controlling Funktion**
 - **Optimierung der Vertriebsaktivitäten**
- **Neuerstellung und Implementierung der Angebotskalkulation, Einbindung aller notwendigen Funktionen in den Angebotsprozess, vor allem der Sicht des Risikomanagements**
- Projektcontrolling: Funktion neu aufgesetzt und als elementarte Funktion etabliert
- Verbesserung der wirtschaftlichen Situation durch konsequente Kostendisziplin
- **Verbesserung des Working Capital -20 %**

2022 – 2023

EMAG

Geschäftsführer und CFO EMAG Milano s.r.l. und EMAG SU s.r.l.

Restrukturierung und Neuorganisation der Gesellschaften

Projekt : Management auf Zeit (12 Monate)

Als Hersteller von Werkzeugmaschinen beherrscht die EMAG Gruppe den gesamten Prozess rund um die Weich- und Hartbearbeitung von Metall. Dabei kann EMAG auf ein riesiges Technologiespektrum zugreifen – vom Drehen, Bohren, Fräsen, Verzahnen und Schleifen über das Laserschweißen und Fügen bis zur elektrochemischen Metallbearbeitung.

Übernahme der Geschäftsführung (CEO / MD) und der Position des CFO der beiden italienischen Gesellschaften in Mailand (MI) und Anzola (BO)

Umsatz Gruppe 2023: EUR 500 Mio. / Mitarbeiter 2.500

Umsatz der Gesellschaften in Italien 2023: EUR 110 Mio. / Mitarbeiter 120

Schwerpunkte:

- Sicherstellung des Jahresabschlusses 2022
- Organisation neu ausrichten
 - Eindämmung der Fluktuation im Management
 - Integration der 2021 erworbenen Gesellschaft EMAG SU
 - Durchführung des Carve-out der Aktivitäten für den französischen und spanischen Marktes aus der italienischen Vertriebsgesellschaft
 - Installation der notwendigen operativen Funktionen, Schaffung gemeinsam genutzten Funktionen für beide Gesellschaften
- Wirtschaftliches Handeln implementieren
 - **Zusammenarbeit mit dem CRO der Gruppe (harter Sanierer)**
 - **Stärkung der Organisation für zukünftiges Geschäft**
 - **Sicherstellung der zukünftigen Finanzierung**
 - Prozessoptimierung des Projektgeschäftes zur Sicherstellung erfolgreicher Projekte

Erfolge:

- Jahresabschluss 2022 im konsolidierten Gruppenabschluss sichergestellt
- Organisation punktuell gestärkt
 - Installation der Controlling Funktion
 - Schaffung des HSE und Q- Managers
 - Optimierung der Vertriebsaufwendungen
 - Integration in die EMAG Gruppen Aktivitäten
 - Definition gemeinsamer Vertriebsaktivitäten in Italien
- Neuerstellung und Implementierung der Angebotskalkulation, Einbindung aller notwendigen Funktionen in den Angebotsprozess
- Projektcontrolling: Funktion neu aufgesetzt und als elementarte Funktion etabliert
- Integration der Gesellschaft EMAG SU in die Konzernfinanzierung
- Schnittstelle für die Datenbereitstellung und Ansprechpartner für die bevorstehende Konzernfinanzierung für die italienischen Gesellschaften
- Verbesserung der wirtschaftlichen Situation – Definition und Umsetzung von Verbesserung (ca. 30% operative Verbesserungen)

2022 – 2023 **Polytech A/S – Bramming / Dänemark**
Projektmanager Portfolio
Projekt / Management auf Zeit (5 Monate)

Polytech entwickelt und produziert nachhaltige Lösungen zum Leben, die die Haltbarkeit und Leistung von Windkraftanlagen verbessern. Seit der Gründung im Jahr 1994 ist Polytech Vorreiter bei Innovationen in der Windenergie und ein vertrauenswürdiger Partner für wichtige Akteure der Windindustrie mit Standorten in Dänemark, China, Deutschland und Mexiko

Unterstützung des C-Levels bei der Analyse und Optimierung des Produktionsportfolios

2021 – 2022 **CBE / Nordelettronica (Part of DEXKO Group)**
PMO der Post – Merger Integration
CRO für 2 italienische Konzerngesellschaften
Projekt / Management auf Zeit (15 Monate)

DEXKO wurde durch die Fusion von Dexter (US) und AL-KO Vehicle Technology (VT / D) gegründet und hat damit einen weltweit führenden Anbieter von hochentwickelten Fahrwerken geschaffen.

Umsetzung der Integration C-Level Agenda als Projektmanager: Integration, Restrukturierung mit Schwerpunkt auf dem Produktions-Footprint, Steigerung der Profitabilität -> Zukunftsfähigkeit

Aufbau einer Mittelfrist-Strategie für den neuen und strategischen Bereich Elektronik.

Direkte Berichtslinie an den EMEA COO, Umsatzvolumen bei Start ca. EUR 30 Mio.

Schwerpunkte:

- Erfolgreiche und zeitnahe Integration der neuen Einheit in den ALKO / DEXKO – Verbund bei Beibehaltung weiterreichender (mittelständischer) Selbständigkeit
- Sicherstellung der Transparenz der Daten (Produktergebnisrechnung)
- Definition, Zielsetzung (Umsatz und Kundenportfolio) und Umsetzung des Geschäftsaufbaus in alternativen Märkten
- C-Level Ziele umsetzen
 - Steigerung der Produktivität
 - Standortoptimierungen
 - Einkaufseinsparungen
 - Vertrieboptimierungen

Erfolge:

- Aktiver Support bei der Neukundengewinnung in neuen Märkten
- Definition und Implementation eines Projektmanagements
- **Sicherstellung der Nachvollziehbarkeit der Restrukturierungsthemen in der Umsetzung, Implementierung Neuberechnung nachhaltiger Verbesserungen (Personal, Prozesse, SCM) als PMO**
- Verschmelzung der Gesellschaft in Italien mit der Schwestergesellschaft
- Erfolgreiche Integration in den Mutterkonzern
- Prozessoptimierung im Bereich Auftragsmanagement
- Ableitung aus der Produktkostenergebnisrechnung ist die nicht-Fortführung eines Geschäftsfeldes; Vorbereitung und Durchführung der Schließung der Aktivität

2020 - 2021

Rehau AG & Co.
Transformation Management / BU Controlling
Projekt / Management auf Zeit (7 Monate)

Schwerpunkte:

- Sicherstellung der Transparenz der Daten und Prozesse
- Stärkung der Profitabilität der Projekte durch aktives Projektmanagement
 - Change - Management professionalisiert mit Anbindung an Produktion und Vertrieb zur Sicherstellung der Margenverbesserung
- Transformation der Funktionalen Organisation in eine Performance orientierte BU
- Vertragsmanagement / Claim Management
- Sonderprojekt / PMO: Kaufmännische Unterstützung des Restrukturierungsprojekts

Erfolge:

- Aufbau eines neuen und aussagekräftigen Projektmanagements: Berichtswesen – Projektstatus, Angebote im Änderungsmanagement etc.
- **Einführung der Funktion des „Claim Manager“**
- Erfolgreicher Start der Transformation der bisherigen funktionalen Organisation in wirtschaftlich handelnde Manager (Bereich Controlling, PM und Vertrieb)
- Prozessoptimierung und erste Schritte in Richtung Digitalisierung der administrativen Themen
- **Sicherstellung der Nachvollziehbarkeit der Restrukturierungsthemen in der Umsetzung, Implementierung Neuberechnung nachhaltiger Verbesserungen (Personal, Prozesse, SCM)**

2019 – 2020 **R Stahl HMI-Systems GmbH**
Alleingeschäftsführer
Projekt / Management auf Zeit (18 Monate)

Schwerpunkte:

- Sicherstellung der Transparenz der Daten und Prozesse
- Stärkung der Profitabilität der Produkte
- **Transformationsmanager – Definition und Start der Aktivitäten zur Sicherstellung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens**
- Wiederaufnahme des aktiven Dialogs zum größten Kunden der R Stahl Gruppe
- Vertragsmanagement / Claim Management
- Internationalisierung des Projektmanagements
- Sonderprojekt: Unterstützung der niederländischen Tochtergesellschaft

Erfolge:

- Aufbau einer stabilen Kundenbeziehung zum größten Kunden der Gruppe; Start der Entwicklung eines kundenspezifischen Produkts zur Sicherung der Produktionskapazitäten für die nächsten 10 Jahre
- Projektmanagement: Start und Aufbau eines Projektmanagement international inkl. Projektcontrolling zur Sicherstellung und Realisierung der neuen Produktplattform
- Sicherstellung eines angemessenen Ergebnisses nach Ergebnisverlust in 2017
 - Kunden Claims verhandelt
 - Prozesszuordnung in den wesentlichen Themen neu strukturiert
 - Reduzierung von Ausschuss in der Produktion nach neuer und klarer Prozessdefinition
- Aufbau sicherer und schlanker Prozesse
 - Produktion: Verschlanung, „Lean“ in der Manufaktur, Prozessverbesserung = +20% Volumen bei gleichbleibender MA - Zahl
 - Angebotsstellung und Auftragsbearbeitung
 - **Start der ersten digitalen Prozesse im Bereich der Angebotserstellung, Projektkalkulation und – Abrechnung**

2012 **Johnson Controls GmbH (JCI), Burscheid (heute: Yangfeng Automotive)**
Director Customer Business Unit (CBU) Daimler
Projekt / Management auf Zeit (9 Monate)

Schwerpunkte:

- Portfolioanalyse weltweit im Produktspektrum der CBU Daimler
- Definition und Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen
- Direktverhandlung von kritischen Themen / Claim Management

Erfolge:

- Optimierung des Produktportfolios, Nachverhandlungen mit Kunden
- Verbesserung des Working Capital (-10%)

Positionen in Festanstellung

2014 – 2018 **Yazaki Europe Ltd. / Turin, Wolfsburg und Ingolstadt**
Head of Business Unit FCA EMEA und VW Group Passenger cars
Mitglied des Exekutive Management der Yazaki Europe Ltd.
Alleingeschäftsführer der YAZAKI Italy SpA / Torino – Italy

Schwerpunkte:

- Portfolioanalyse, Neu-Erstellung und Umsetzung der Kundenstrategie
- Kundenverhandlungen von ergebniskritischen Produkten/Projekten
- Reorganisation, Neuausrichtung und Stärkung der Business Unit (Selbständigkeit erhöhen)
- Aufbau eines Produkt- und KPI basierten Projektmanagements und Operations-Controlling (Multiprojektmanagement)
- Produktionsverantwortung Russland, Ukraine, Indien, Polen, Tunesien und Türkei

Erfolge:

- Stabilisierung und Verbesserung der Kundenbeziehung im globalen Verbund
- Anpassung Produktportfolio
 - Differenzierung/Abgrenzung gegenüber Mitbewerbern innerhalb der globalen Business Unit FCA
 - Tech Day in Japan
 - erstes neues Projekt nach 6 Monaten
- Gestaltung, Implementierung und Umsetzung ergebnisverbessernder Maßnahmen im Rahmen des Turnarounds (Schwerpunkt Kundenabrufe und Produktionsdurchlauf)
- EBIT-Break-even erreicht im Mai 2016 (FCA)

2013 - 2014 **Grammer AG, Amberg**
Kaufmännischer Leiter in den Produkt Markt Segmenten (PMS) „Truck, Bus und Railway“ und „Headrest“

Schwerpunkte:

- Definition, Vereinbarung und Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen
- Einführung globaler und einheitlicher Geschäfts- und Projektrechnungen
- Stärkung der Vertriebsorganisation und Projektmanagement im Bereich von Kundenverhandlungen
- Einführung eines Projektcontrolling

Erfolge:

- Ergebnisverbesserung bei ergebniskritischen Projekten
- Optimierung des Reporting zum aussagekräftigen Entscheidungsinstrument
- Gestaltung, Verhandlung und Implementierung ergebnisverbessernder Maßnahmen

**2008 – 2011 Becromal S.p.A, Mailand / Italien (heute: Teil der TDK EPC Gruppe)
 Chief Financial Officer Becromal Gruppe**

Erfolge:

- Integration / Projektmanagement
 - Erfolgreiche Integration eines Familienunternehmens, der Becromal Gruppe, in die EPCOS AG (heute Teil der TDK -EPC)
 - Konsolidierung in die TDK-EPC Gruppe: Internationaler, japanischer Elektronik-Konzern; Sicherstellung und Ausbau der Stärken der Becromal Gruppe in einen multinationalen Konzern unter Beibehaltung der Eigenständigkeit
 - Alternative Materialversorgung – Findung, Validierung und Ausbau eines neuen Materiallieferanten
 - Projekt Island: Verhandlungen über den Energieliefervertrag / Konditionen / Start
- Aktives Produktportfolio – Management. Eliminierung von Verlustbringern und Konzentration auf das Kerngeschäft
- Restrukturierungsprojekt in Norwegen mit anschließender Produktionsverlagerung nach Island als verantwortlicher Geschäftsführer
- Schnittstelle zum isländischen Finanzinvestor und zum Bankenkonsortium in Italien
- Stärkung der Ertragslage durch Einführung von aktivem Kosten-Management
- Cash-Flow: Installation und Optimierung von Langzeitverträgen
- Vorbereitung / Konzepterstellung zur Einführung von SAP R/3

1987 – 2008 Siemens VDO Automotive

01/2008 – 04/2008 Business Administrator Power Train Electronics, Regensburg

Integration in die Continental AG

05/2006 – 12/2007 Kaufmännischer Segmentleiter Babenhausen

OE-Kundensegmentleitung BMW und Asiatische Kunden (Toyota, Hyundai, chinesische OEM) im Bereich Information Systems Passenger Cars, Umsatz ca. € 400 Mio., F&E € 16 Mio.

02/2003 – 04/2006 Senior Internal Auditor, Schwalbach

Prozessüberprüfungen und Bearbeitung von Sonderthemen nach Vorgabe des Vorstands

05/2003 – 10/2003 Kommissarische Kaufmännische Leitung (Acting CFO) der SiemensVDO Automotive Ltd. Bangalore/Indien (ad-hoc Thema Vorstand)

09/1987 – 01/2003 Nach interner kaufmännischer Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Siemens AG, Übernahme von verschiedenen Positionen im Bereich Buchhaltung, Controlling und Projektmanagement

- High-Potential Programm Siemens AG inkl. Aufenthalt im Ausland (Korea)
- Einsatz bei einer strategisch wichtigen Beteiligung des Geschäftszweiges (Joint Venture Volkswagen Bordnetze GmbH in Berlin; Standorte in Polen, der Türkei und Slowakei) als Leiter Rechnungswesen (Buchhaltung und Controlling)
- Erfahrungen im Bereich der Integration/ Re- und Umstrukturierung
- Übernahme von Sonderprojekten (Projektleiter SAP R/3-Einführung, Verlagerung)
- Leitung Controlling in verschiedenen Ländern z.B. Slowakei (Bordnetze) und Italien (Mechatronik)