

THORSTEN SEEFRIED

Beethovenstr. 14
63939 Wörth am Main

Mobil: +49 160 9961 0679
Mail: thorsten.seefried@essec.edu

Geboren am 30. November 1971 in Freudenstadt
Verheiratet, 2 Kinder (19 und 22 Jahre)

Dipl. Ing Maschinenbau / Mechatronik
MBA Universität Mannheim



PROFIL

Interim CxO Industrie – Change

Strategische Neuausrichtung + Restrukturierung /Wachstum + Organisationsaufbau / nachhaltige Performance-Verbesserung

International tätiger Geschäftsführer in produzierenden Unternehmen

Industrielle Automatisierung + Sensorik, Geräte,- Aggregate und Maschinenbau, Hydraulik und Armaturenbau, mechanische und elektrische Komponenten – auch Automotive

General Management- und Führungserfahrung in Organisationen von 15 bis 600 Mitarbeitern (Startups, Mittelstand und Konzernmatrix, M&A)

Globale Matrix-Verantwortung für mehr als 10 Standorte und bis zu 200 Mio. € Umsatz.

Expertise in **Produktion und Supply-Chain, Produktportfolio und R&D, Vertrieb und Marketing.**

Meine Erfahrung

- Neuausrichtung, Restrukturierung von Business Units und Unternehmen
- Due Diligence, Post-Merger-Integration und Restrukturierung von Technologie-Startups in Frankreich und produzierenden Industrieunternehmen in Italien und Indien
- Funktions- und Standortübergreifende Einführung von Lean Management
- Aufbau eines globalen Produktionsnetzwerkes und Aufbau eines Produktionswerkes in Polen mit Verlagerung von 250 Arbeitsplätzen aus Deutschland
- Konstruktive und kooperative Zusammenarbeit mit Arbeitnehmervertretern – auch international und in schwierigen Phasen
- Neuausrichtung von Produktmanagement und Vertrieb und Einführung von Value Based Pricing
- Digitalisierung von Geschäftsprozessen / Aufbau des Geschäftsfeldes Industrial IoT

International

Berufliche Stationen in Deutschland und Frankreich mit direkter oder Matrix-Verantwortung für internationale Teams, Standorte und Unternehmen (Frankreich, Italien, Polen, USA, China, Indien, etc.)

Englisch, Französisch und Deutsch (Muttersprache)

BERUFLICHER WERDEGANG

Projekt
11/2020 – 09/2021

Interim-Geschäftsführer
Sales and Operations - Restrukturierung
Strategische Neuausrichtung und Reorganisation / Turnaround

Precision Components Automotive, 26 Mio € Umsatz, 190 Mitarbeiter
Poppe+Potthoff France SAS, Scionzier und Bonneville / Frankreich

Mandatsübernahme während der Hochphase Covid-19 mit massiven Einschränkungen bzgl. direkter Kommunikation und Reisetätigkeit. In 2020 gab es bereits einen missglückten Sanierungsversuch mittels Cost-Cutting/Sozialplan. Die komplette zweite Führungsebene fehlt bzw. hat gekündigt. Die beiden Unternehmen haben massive operative Probleme. Supply-Chain und Fertigwarenlager sind leergefahren. Die Lieferverpflichtungen gegenüber den Automotive Kunden können nicht erfüllt werden – es kommt zu Line-Stops bei Kunden.

- Turnaround nach mehreren Jahren mit stetig steigenden Verlusten der beiden französischen Tochterfirmen
- Stabilisierung der Organisation und Neuaufbau der zweiten Führungsebene
- Definition und Implementierung einer neuen Unternehmensstrategie in Produktion und Vertrieb.
- Steigerung von Produktionsleistung und Produktivität um 25%
- Stabilisierung der Supply-Chain und Logistik und verlässliche Erfüllung der Lieferverpflichtungen – erstmals seit Jahren auch in der kritischen Sommerurlaubszeit
- Neuverträge mit Bestandskunden über mehr als 20 Mio €
- Vorbereitung der Organisation auf die gesellschaftsrechtliche Fusion der beiden Firmen
- Neuzertifizierung IATF 16949 / ISO 9001 und ISO 14001 für die neue Organisation

05/2020-09/2020

Geschäftsführer Technik und Vertrieb
Altersnachfolge für geschäftsführenden Gesellschafter

Hydraulische Drehantriebe, 35 Mio. € Umsatz, 250 Mitarbeiter
HKS Drehantriebe GmbH, Wächtersbach/Deutschland

Altersnachfolge des Gründers und Mehrheitsgesellschafters

Projekt
08/2018 – 06/2019

Interim-Geschäftsführung / Post-Merger-Integration
WIKA TECH S.A.S., Bourget-du-Lac/Frankreich

Technologie-Startup (AVENISENSE)

- Wiederaufbau der Organisation nach Insolvenz (Asset-Deal)
- Integration in WIKA-Gruppe

Projekt
09/2017 – 12/2019

Interim-Geschäftsführung / Strateg. Neuausrichtung
IDOSENS S.A.S., Meylan/Frankreich

Technologie-Startup ehemals B2C

- Neuausrichtung und Umbau zum R&D-Dienstleister für die WIKA-Gruppe
- Entwicklung von IoT-Sensorik und eigener IoT-Plattform

-
- Projekt
09/2017 – 12/2019
- Interim-Geschäftsführung / Restrukturierung
SENSEOR S.A.S., Sophia Antipolis/Frankreich**
Technologie-Startup
- Strategische Neuausrichtung und Fokussierung der R&D und Vertriebsaktivitäten
 - Produktentwicklung incl. Validierung anstelle „Proof of Concepts“
 - Reorganisation von Produktion und Supply-Chain
 - Erstausrüsterzulassung bei ABB und Siemens für Asset Monitoring von Hochspannungsschaltanlagen
 - Vervierfachung des Produktumsatzes SENSEOR mit Steigerung der Roh-Marge von 0 % auf 70 %
- 1996-2019
- WIKA-Gruppe, Klingenberg am Main/Deutschland**
Inhaber-geführter Hidden Champion und Marktführer im Bereich der instrumentalen Messtechnik
Umsatz EUR 1.0 Mrd. mit 10.000 Mitarbeiter weltweit
- 01/2018 – 12/2019
- Aufbau Geschäftsfeld IoT
VP Industrial IoT WIKA-Gruppe**
Sensorik / Elektronik / Software / IoT
- Entwicklung von IoT-Strategie und Geschäftsmodelle für WIKA
 - Entwicklung von IoT-Sensorik und eigener IoT-Plattform
- 04/2014 – 12/2017
- Strategische Neuausrichtung / Restrukturierung
Leiter Business-Unit / Center of Excellence „Process-Gauges“**
- **Vom lokalen Produktbereich zur globalen BU**
 - **Vom Produktions- zum Kundenfokus**
 - **Produktionsverlagerung**
 - **Margenoptimierung im Vertrieb und Turnaround**
- 200 Mio. € Umsatz weltweit, bis zu 600 Mitarbeiter im Stammwerk und >1000 Mitarbeitern in den Gruppengesellschaften
Druck- und Temperaturmessgeräte, -schalter sowie Armaturen
- Globale Verantwortung für Portfolio, Produktmanagement und R&D sowie Produktion an 10 Standorten weltweit (D, PL,US, IN, IT, BR, RUS...)
- Globale Matrixverantwortung für Vertriebsstrategie/Pricing/Key-Accounts
- Entwicklung der Organisation von einem lokalen Produktbereich zu einer global agierenden Business-Unit
 - Organisches und strategisches Umsatzwachstum trotz negativem Markttrend
 - EBIT-Steigerung von 5 auf 15 % nach Jahren schleichenden Ergebnisverfalls
 - Drei Firmen-Akquisitionen und Post-Merger-Integration in Italien und Indien
 - Aufbau eines Produktionsstandortes in Polen mit Verlagerung von 250 Arbeitsplätzen aus Deutschland
 - Definition und Einführung eines globalen Intercompany-Pricing-Standards und einer konsolidierten Ergebnisrechnung (gemeinsam mit Finanzen+Controlling)

Projekte
2015-2017

**Post-Merger-Integration und Restrukturierung
Verantwortung für Sales und Operations**

Ettore Cella Spa, Bareggio/Italien, bis zu 60 Mitarbeiter

Switzer Process Instruments Pvt. Ltd.Chennai/Indien, bis zu 300 Mitarbeiter

Druck- und Temperaturschalter

- Einführung Lean-Management in Produktion und Supply-Chain
- Harmonisierung eines gemeinsamen globalen Produktportfolios für den Vertrieb über die WIKA-Gruppe
- Aufbau eines globalen Produktmanagements und R&D-Teams

SAMI Instruments SRL, Montegaldella/Italien + Rumänien

Instrumentation Valves / bis zu 190 Mitarbeiter

- Reorganisation von Supply-Chain und Operations zur Steigerung der Flexibilität
- Strategische Neuausrichtung und Fokussierung von Produktmanagement und Vertrieb
- Turnaround mit Umsatzsteigerung um 60% im Jahr 2

07/2008 – 03/2014

Perfomance-Steigerung / Wachstum / Organisationsaufbau

- **Einführung Lean-Production**
- **Aufbau globales Produktionsnetzwerk**
- **Digitalisierung der Fertigung**

Leiter Business-Unit / Center of Excellence „Komponenten“

Versorgung aller weltweiten Produktionsstandorte der Firmengruppe mit Sensorelementen und Drehteilen – 200 Mitarbeiter im Stammwerk

Aufbau und Koordination einer globalen Supply-Chain für Rohmaterial und Dreh-teile mit Matrixverantwortung für zerspanende Fertigung an fünf weiteren Pro-duktionsstandorten (Indien, Polen, USA, China, Brasilien) mit weiteren ca. 150 Mitarbeitern sowie verlängerten Werkbänken und Zulieferern weltweit

- nach Jahren regelmäßiger Versorgungsprobleme in der Montage Aufbau einer stabilen globalen Supply-Chain für Komponenten
- Management des Auftragseinbruchs in der Finanzkrise 2009 mit Bedarfseinbrüchen bis zu 30% und des Auftragsbooms ab 2010/2011 mit jährlichen Bedarfssteigerungen um bis zu 50%
- Einführung KPIs, Produktionscontrolling und Shopfloor-Management
- Produktivitätssteigerungen um durchschnittlich 10% pro Jahr, dies auch in Phasen der Kurzarbeit und des Auftragsbooms.
- Entwicklung eines innovativen Fertigungskonzeptes mit optimierter Maschinen- und Personalplanung (Lean-Management)
- Flexibilisierung des starren Schichtmodells in Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat
- Einführung eines neuen ERP-Systems und eines MES-Systems

- 01/2006 – 06/2008 **Leiter Technik Produktbereich „Prozessgeräte“
(R&D + Produktmanagement + Vertriebsinnendienst)**
Umsatz des verantworteten Produktportfolios 100 Mio. € weltweit
Fachliche und disziplinarische Führung von > 20 Mitarbeitern
- Einführung von Value-Innovation zur Entwicklung neuer Produktideen und professionelles Projektmanagement im Bereich R&D
 - Definition und Entwicklung von WIKA-Drucktransmittern basierend auf einer neuen Sensortechnologie, sowie
 - Entwicklung von Differenzdruckmessgeräten mit einer neuen Technologie
 - Beide neuen Technologien werden bis heute unverändert eingesetzt und generieren einen jährlichen Ergebnisbeitrag von mehreren Mio. Euro.
- 11/2003 – 12/2005 **Leiter Arbeitsvorbereitung Produktbereich „Prozessgeräte“**
Umsetzung von 1.000 Kundenauftragspositionen pro Tag in Produktionsaufträge
Fachliche und disziplinarische Führung von 15 Mitarbeitern
- Projekt
01/2004-12/2005 **„Digitalisierung des Auftragsprozesses“ - Projektleitung**
Entwicklung und erfolgreiche Implementierung eines neuen Pilot-Auftragsprozesses mit Reduzierung der Lieferzeit von 3-6 Wochen auf max. 5 Arbeitstage – dieser Prozess wurde ausgerollt auf die WIKA-Gruppe weltweit
- 06/2000 – 10/2003 **Leiter R&D und Produktmanagement Produktbereich „Druckmittler“**
Produktions-Umsatz des verantworteten Portfolios: > 20 Mio. €
Fachliche Führung von bis zu 70 Mitarbeitern
- Maßgebliche Erfolge:
- Entwicklung und erfolgreiche Vermarktung eines Produktportfolios für die Druckmessung in der hochreinen Nass-Chemie (Halbleiterfertigung)
 - Initiierung der Kooperation mit Marktbegleitern: Erfolgreiche Realisierung mehrerer gemeinsamer Entwicklungsprojekte und wechselseitiger Brand-Labeling-Kooperationen
 - Erfolgreiche Entwicklung und Einführung neuer Fertigungsprozesse (u.a. Laserschweißen, Induktionslöten, teil-automatisierte PC-gesteuerte Prüfstände)
- 08/1997 – 05/2000 **Projektingenieur im Stammwerk-Produktbereich „Druckmittler“**
Internationaler technischer Vertrieb, Projektaufgaben aus R&D und Produktion
- 1996 – 1997 **WIKA Instruments s.a.r.l. - Cergy-Pontoise/Frankreich**
Vertriebsniederlassung Messtechnik – 5 Mio. € Umsatz in Frankreich, 23 Mitarbeiter
- 01/1996 – 07/1997 **Technischer Vertrieb / Leiter Assemblierungswerkstatt „Druckmittler“**
Aufbau einer lokalen Produktion (3 Mitarbeiter) sowie Vertriebsunterstützung für diese Produkte

STUDIUM ▪ WEITERBILDUNG ▪ ZIVILDIENTST

2013 – 2015

Mannheim Business School / ESSEC Paris
General Management and Leadership - International
Abschluss: **International Executive MBA**

1994 –1995

Zivildienst, Berufsförderungswerk Bad Wildbad
Ausbilder für Technische Zeichner (erwachsene Umschüler)

1991 - 1994

Duale Hochschule Baden-Württemberg - Berufsakademie Mosbach
WIK A Alexander Wiegand SE & Co, Klingenberg am Main
Duales Studium Maschinenbau/Feinwerktechnik (Mechatronik)
Abschluss: **Dipl. Ing (BA)**

FREMDSPRACHEN

Englisch: verhandlungssicher, **Französisch:** verhandlungssicher

AKTIVITÄTEN ▪ INTERESSEN

Tanzen (Walzer, Rumba, Tango etc.), (Berg-)Wandern, Mountainbike, Reisen, Radreisen,
Sprecher Freundeskreis deutsch-französische Städtepartnerschaft Würth am Main / Honfleur -
Normandie