Uwe Klaus Hotz

Unternehmen:	HOTZ management GmbH
Position:	Geschäftsführender Gesellschafter
Adresse:	Baumgartenstraße 11a, D-76597 Loffenau
Tel.:	07083 922 130
Mobil:	0151 54 790 738
Mail:	uwe.hotz@hotz-management.de
Web:	www.hotz-management.de
geboren am	01.11.1960 in Bruchsal
Abschluss	Diplom-Ingenieur Elektrotechnik / Systemdynamik und Regelungstechnik

Mitglied der DDIM e.V.
DDIM.
Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.

Top Interim Executive, Fokus Produkt- & Geschäftsentwicklung in Start-up, Wachstum und Turnaround Situation

Typische Funktionen: Interim Manager C-Level und C-1, Projekt- und Programm-Manager, Sales Excellence Berater**,** Business Development Director, Chief Sales Officer

Erfahrung: 21 Jahre Führungspositionen in Entwicklung, Projektmanagement und Vertrieb
11 Jahre Interim Change Manager mit unternehmerischer Schnittstellenkompetenz

Branchenfokus: Automotive, Maschinen-und Anlagenbau, Ingenieurdienstleister

Leistungsschwerpunkte: Change Management, Business Development, Vertrieb, Effektivität & Effizienz Geschäftsmodelle, Startup, Innovationsmanagement, Digitalisierung, Agile (Scrum)

Unternehmensphasen: Business Model Definition, Startup, Growth, Turnaround, Post-Merger Integration

Technische Erfahrung und Marktexpertise:

Automotive:	Elektromobilität, elektrische Antriebssysteme, Verbrennungsmotoren, Powertrain, Chassis, Abgassysteme, Elektronische Systeme, Hydraulische Systeme, Verbindungs-elemente, Metallbearbeitung, Umformtechnik
Elektro-/Energietechnik:	elektrische Maschinen und Komponenten
Maschinen-/Anlagenbau:	Fertigungsanlagen (Umformen, Zerspanen, Schweißen, Kleben, Verpacken, Abfüllen) Automatisierungssysteme, Industriearmaturen

Spezialwissen: Entwicklung elektrischer Antriebssystems, Lean Startup, Design Thinking, Co-Creation, Business Ecosystems, Aufbau leistungsfähiger Teams, Sales Excellence Programme, CRM Einführung, Entwicklungsdienstleistungen, Digitale Geschäfts-modelle, Künstliche Intelligenz in Sales Marketing & Service, Agile Methoden, Scrum

Sprachen:

Deutsch:	Muttersprache
Englisch:	verhandlungssicher
Spanisch, Französisch, Italienisch:	einfache Konversation

Nachweisliche Erfolgsbeiträge in:

Unternehmensentwicklung:	Startups, Neustrukturierung, Business Development, Sales Excellence, M&A
Unternehmens-Turnaround:	Neuausrichtung Geschäft & Produktportfolio, Strategiefindung & Umsetzung
Erhöhung der Profitabilität:	Vertriebseffizienz, profitables Neugeschäft, Produktportfolio Anpassung

Persönliches Kompetenzprofil:
Harrison Assessment (2015): analytisch, entscheidungsbereit, belastbar, geschäftsorientiert, sucht Heraus-forderung, enthusiastisch, Leadership, Eigeninitiative, Überzeugungskraft, Selbstverbesserung, Planung

Typefinder Report (Juli 2020): Type ENFJ. Energiestil: aufgeschlossen, kognitiver Stil: intuitiv, Wertestil: feeling (empathisch & kooperativ), Urteilsstil: organisiert. Hauptaspekte: tatkräftig, kommunikativ, einfallsreich, vorausschauend, sympathisch, ethisch, organisiert, engagiert, ehrgeizig

Auszeichnung: *Interim Manager des Jahres 2020 – AIMP Arbeitskreis Interim Management Provider*

BERUFLICHE STATIONEN

04/2009 – heute **HOTZ management GmbH** Baden-Baden (Loffenau)

Inhaber / Geschäftsführer Dienstleistungen: Interim Management, Projektmanagement

Wichtigste Mandate und Projekte (eine detaillierte Liste steht auf Anfrage zur Verfügung)

2020 • Autor, Buchprojekt zu Unternehmertum und Business Ecosystems, siehe Veröffentlichungen

2018-19 • CEO, Geschäftsführer - Definition, Business Plan Erstellung, Genehmigung, Aufbau, Markteintritt eines Konzern-Startup, Entwicklungspartner für elektrische Antriebssysteme, schwedischer Konzern

2017-18 • Business Development, Zulieferprodukte E-Mobilität, Motoren, Induktoren, schwedischer Konzern

2017 • Vice President mit P&L für 2 Werke, Vakanz-Überbrückung & Turnaround, Armaturen, US Konzern

2016 • Sales-Excellence & Strategie bei PE Holding mit 2 Werken, Pulvermetall Produkte in Motoren

2016 • Sales-Excellence Programm bei deutschem Schmiedeunternehmen

2015-16 • Markteintritt in Europa, Verbindungselemente für amerikanischen Mischkonzern umgesetzt

2013-15 • Vertriebs-Turnaround bei unabhängigem deutschem Entwicklungsdienstleister erreicht

2014 • Produktentstehungsprozess für Autozulieferer analysiert und optimiert

2013 • M&A Projekt, Due Diligence für chinesischen Industriekonzern, Target deutscher Zulieferer

2012 • Gründungsberatung, Business Plan Erstellung, Marketing und Investor Relations für Startup Unternehmen im Bereich Innovative Mobilität, Einstieg als Gründungsgesellschafter

2012 • M&A-Projekt, Due Diligence für brasilianischen Zulieferer mit Target deutscher Hydraulikhersteller

2011 • Erfolgreiche Projektleitung für strategisch wichtigstes globales Neuprojekt eines deutschen Automobilzulieferers im Bereich innovativer Karosseriesysteme (terminkritisch und kostenkritisch), von Projektstart (Status ROT) bis Fertigstellung Produktionsanlage (STATUS GRÜN)

2011 • Neuaufbau Kundenzugang in Deutschland für schwedisches Forschungsunternehmen

2010-11 • Definition und Umsetzung Vertriebsstrategie für deutschen Nutzfahrzeugzulieferer

2010 • Erfolgreiche Suche Technischer Leiter für ein süddeutsches Hydraulikunternehmen

2009-10 • Sales & Business Development Projekt, Großauftrag von Premium OEM Neukunden für deutsches Automotive-Unternehmen akquiriert

Ausgewählte Empfehlungen:
„Herr Hotz verfügt über eine sehr ausgeprägte analytische und strukturierte Herangehensweise, mit der er sehr erfolgreich die Unternehmensgruppe Power & Process geführt hat. Durch seine hohe Professionalität und sein tiefgründiges Fachwissen im Bereich Unternehmensführung und Vertrieb schaffte er es in kürzester Zeit die Geschäftsprozesse speziell im Vertrieb signifikant zu verbessern. Herr Hotz war ein starker und wertvoller Partner während der Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Vielen Dank."

Benjamin El Khatib, Direktor HR & Prokurist CIRCOR Power & Process, USA / Deutschland, 2017

„Mit seiner strukturierten Vorgehensweise, seinem Gespür für Neugeschäftsmöglichkeiten, konsequentem Heben der gefundenen Geschäftspotenziale und Weiterentwicklung unserer Geschäftsprozesse trug Herr Hotz wesentlich zur Weiterentwicklung unseres Vertriebs bei. Dabei waren Key Account Management, Planungsprozesse und CRM wichtige Bausteine für uns."

Prof. Dr. Gerhard Reiff, Vorsitz. d. Geschäftsführung, KST-Motorenversuch GmbH & Co. KG, Deutschland, 2015

"Mr. Hotz is extremely well organized and decisive when managing his projects. Another remarkable strength is his ability to precisely communicate and collaborate with all involved persons from the client's side, suppliers and colleagues, both on a technical and management level."

Christian Graap, Head of Assembly Operations, ISE Automotive GmbH, Germany, 2013

01/2007 – 03/2009 **ixetic GmbH** Bad Homburg v.d.H.

Produkte: Hydraulikpumpen, Vakuumpumpen und Kompressoren (später: Magna Powertrain, Hanon Systems)

Vice President Sales (320 Mio. €)
Prokurist
(Bericht an CEO)
Aufgaben:
- Gesamtverantwortung für globalen Vertrieb aller Produkte
- Mitglied des Management Teams
- Regelmäßiger Bericht an den Unternehmensbeirat
- Restrukturierung und Zentralisierung des Vertriebs, Optimierung von Planung, Auftragseingang
- Internationalisierung des Vertriebs
- Aufbau einer Business Development Abteilung / Prozesses
- Verantwortung von > 10 Business Development Projekten: M&A, JV, strategische Kooperationen

Erfolge:
- Aufbau von Vertriebsstrukturen in Japan, China, Südkorea, Indien, Russland innerhalb von 2 Jahren
- 5 Neukunden innerhalb von 2 Jahren gewonnen
- Verdoppelung des Auftragseingangs innerhalb eines Geschäftsjahres
- Gründung der ixetic Shanghai Automotive Components Ltd.
- Gewinn des weltweit ersten Serienauftrages für die neue R744-Kompressorentechnologie (umweltfreundliches Kältemittel CO2)
- Management Appraisal durch Egon Zehnder September 2007: “starker Leistungsträger“

01/2005 – 12/2006 **WAGON Automotive plc** Waldaschaff

Produkte: Body Structures, Closure Systems, Innovative Solutions (heute: Waldaschaff Automotive, Lingyun)

Key Account Director (120 Mio €) (in Personalunion Key Account Coordinator)

Aufgaben als Key Account Coordinator: (Bericht an CEO)
- Leitung der CEO-Initiative „WAGON Customer Focus“ für drei Kernkunden
- “Single Commercial Point of Contact” für die Kunden
- Strategische, langfristige Planung und Ausbau der Geschäftsbeziehungen für die drei WAGON Business Groups
- Aufbau eines internationalen Teams mit verstärktem Fokus auf Deutschland)

Erfolge :
- Einführung eines strategischen Unternehmensplans („Key Account Plan“) für mehrere Kunden
- Einführung zentralisierter Account Betreuung

Aufgaben als Key Account Director: (Bericht an Business Group Director)
- Vertrieb und Marketing für drei Kernkunden (BMW, GM, VW)
- Repräsentation des Firmeninteresses gegenüber den Kunden auf entscheidungsrelevantem Kundenlevel in Entwicklung und Einkauf
- Definition von Kundenstrategien, u.a. mit Ziel der Mitarbeit an neuen Fahrzeugen früh in der Entwicklung
- Absicherung vorhandener und Gewinn neuer profitabler Aufträge
- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung der Key Account Teams
- Erreichung der Zielvorgaben bezogen auf: Gewinn, Cash, Auftragseingang und persönliche Ziele

Erfolge:
- „New business hold“ bei den beiden größten Kunden beseitigt
- erste Produktions- und Entwicklungsaufträge mit 2 Kernkunden seit 2001 gewonnen

04/2000 – 12/2004 **Mayflower Vehicle Systems plc** Gaggenau und Coventry/ U.K.
(Dt. Standort übernommen durch KWH Automobiltechnik GmbH)

Mayflower Vehicle Systems war Rechtsnachfolger der Roth-Technik GmbH (meine Position 07/1991 – 08/1996). In 04/2004 wurde der deutsche Standort durch KWH Automotive übernommen.

Produkte: Karosserie-Rohbau, Außenhaut- und Strukturteile,
Abgaskomponenten, Entwicklung, Werkzeuge, Prototypen

04/2000- 05/2001 **Leiter Entwicklung und Vertrieb Abgaskomponenten (10 Mio €)**
(Bericht an den Geschäftsführer Deutschland)
Aufgaben:
- Leitung Produktentwicklung und Konstruktion (4 Mitarbeiter)
- Key Account Manager für die Abgastechnik-Kernkunden

Erfolge:
- Aufbau zwei neuer Kernkunden und Eintritt in neues Marktsegment erreicht (Abgaskomponenten Tier 2)

06/2001 - 12/2002 **Leiter Vertrieb und Projekte (50 Mio €)**
(Bericht an den Geschäftsführer Deutschland)
Aufgaben:
- Vertriebsleitung Deutschland
- Projektleitung Deutschland
- Leitung von drei Kundenteams (15 Mitarbeiter)
- Kernkunden deutsche OEM und Abgastechnik Systemlieferanten

Erfolge:
- Restrukturierung des Vertriebs in Deutschland in Kundenteams, 50% Auftragszuwachs
- Definition und Einführung eines Projektmanagements und erfolgreiche erstmalige Zertifizierung des Systems nach ISO/TS 16949, Reduzierung der Projekt-Fehler-Kosten um mehr als 70%

01/2003 – 04/2004 **European Sales Director (150 Mio €)**
(Bericht an die europäische Geschäftsführung in D und U.K.)
Aufgaben:
- verantwortlich für Vertrieb und Marketing in Europa (150 Mio €)
- 26 Mitarbeiter, davon 6 Key Account Manager
- Kernkunden im Premium Automotive Segment in Europa

Erfolge:
- Aufbau, strategische Neuausrichtung und Umstrukturierung des gesamteuropäischen Vertriebs (2003)
- Gewinn von Serienaufträgen LandRover ermöglicht Bau eines neuen Presswerks in U.K. (Investition 45 Mio.€)
- Umsatz-Turnaround des deutschen Werkes mit neuem Produktportfolio Pressteile von 2000 bis 2004
- Gewinn Großauftrag BMW X3 Strukturteile (7 Mio. € Umsatz) und Umsteuerung des Auftrags von Unterzulieferung in Direktlieferung an BMW
- nach Verkauf an KWH Automotive (04/2004) wurden als Vertriebsleiter KWH Patente angemeldet:
  - Patentanmeldung Partikelfilter (07/2004)
  - Patentanmeldung Leichtbau-Unterbodenstruktur (08/2004)

09/1996 - 03/2000 **Bosal International N.V.** Lummen / Belgien

Produkte: Abgassysteme, Krümmer, Katalysatoren, Schalldämpfer

O.E. Exhaust Product Development Director
(Bericht an den Forschungs- und Entwicklungsleiter weltweit)
Aufgaben:
- Leitung Produktentwicklung und Konstruktion (8 direkte Mitarbeiter)
- Leitung der Projektteams in der Bosal-Gruppe (Ergebnisverantwortung mit monatlichem Bericht an die Geschäftsleitung der Gruppe)
- Verantwortung und Koordination aller Entwicklungsprojekte für die deutschen Kunden

Erfolge:
- schloss größtes Entwicklungsprojekt der Gruppe mit 100% Zielerreichung ab
- erste Entwicklung und Serieneinführung einer Abgasanlage mit einem japanischen Kunden

---

07/1991 - 08/1996 **ROTH-TECHNIK GmbH** Gaggenau

Produkte: Abgassysteme, Katalysatoren, Schalldämpfer

Leiter Versuch
(Bericht an den Entwicklungsleiter)
Aufgaben:
- Leitung Abgasanlagen-Versuch (15 Mitarbeiter)
- Weltweite Projektleitung von Abgasanlagen-Entwicklungen
- Leiter Forschung & Entwicklung elektrisch beheizter Katalysator

Erfolge:
- Entwicklung des ersten schnellaufheizenden, energiesparenden Katalysators weltweit, diverse Patente
- Entwicklung der ersten semiaktiven Abgasanlage in Deutschland

---

05/1989 - 06/1991 **VDO Adolf Schindling AG** Schwalbach am Taunus

Produkte: Elektronische Motormanagement-Systeme

Systementwickler Motormanagement
(Bericht an den Leiter der Systementwicklung)
Aufgaben:
- Entwicklung von Algorithmen und Software für das Motormanagement

Erfolge:
- Entwicklung des ersten closed-loop Simulationssystem für Motormanagement-Funktionen
- Patent über Bestimmung des Luftmassenstroms
- Patent über Dämpfung von Fahrzeugschwingungen

AUSBILDUNG

1971 – 1980	Leibniz-Gymnasium Östringen, Abitur
1980 – 1981	Wehrdienst
1981 – 1989	Studium der Elektrotechnik an der Universität Karlsruhe (KIT)

Studienmodell:	Systemdynamik und Regelungstechnik - bei Prof.Dr.rer.nat. Dr.-Ing.E.H. Otto Föllinger
Diplomarbeit:	„Modellbildung und Simulation eines Verbrennungsmotors“ Betreuer: Robert Bosch GmbH Entwicklung Motorsteuergeräte
Erfolge:	In der Diplomarbeit entwickelte ich einen Filteralgorithmus, der von Bosch im elektronischen Motormanagement eingesetzt wurde, um das Ruckeln von Fahrzeugen zu verhindern.
Abschluss:	als Dipl.-Ing. am 03.04.1989 mit Note gut (2,1)

PATENTANMELDUNGEN

Erteilte und angemeldete Patente auf den Gebieten Motormanagement, Abgaskatalysatoren, Karosseriestrukturen (insgesamt über 20 Einzelanmeldungen)

VERÖFFENTLICHUNGEN

2020	Unternehmer Deines Business Ecosystems – vernetzt und kooperativ aus der Krise. Ein Pulsgeber für nachhaltige Veränderung. Fachbuch, 272 S., erschienen am 12.11.2020 im tredition Verlag, Hamburg ISBN 978-3-347-17090-2 (Hardcover) 978-3-347-17089-6 (Paperback)

WEITERBILDUNG

2020	Zertifizierter Beirat durch Beirat-BW e.V. www.beirat-bw.de
2019	Professional Scrum Master I www.scrum.org
2019	Scrum für agiles Projektmanagement in der Praxis
2018	Scrum für agiles Projektmanagement
2016	PRINCE 2 Foundation Zertifikat – Projektmanagement
2009	Zertifizierter Business Coach
Diverse - Zusammenfassung	Sales Excellence, CRO Training, Innovationsmanagement, General Management, TQM, Wertanalyse

VERBÄNDE UND NETZWERKE

Förderung der Beiratstätigkeit:

2019 -	Beirat-BW e.V. Baden-Württemberg https://www.beirat-bw.de

Delegationsreisen mit Baden-Württemberg International:

2019	Wirtschaftsdelegation China - Nachhaltige Mobilität, Künstliche Intelligenz
2018	Wirtschaftsdelegation Japan - Mobilität, Industrie 4.0, Digitalisierung, mit Wirtschaftsministerin Baden-Württemberg
2017	Wirtschaftsdelegation Katalonien – KFZ Zulieferindustrie und Einbindung neuer Mobilität in urbane Infrastruktur
2016	Wirtschaftsdelegation Silicon Valley USA - Elektromobilität

Branchenverbände, Sozietäten:

2020 -	DDIM, Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.
2016 -	Partner, taskforce Management on Demand – an RGP company
1994 - 2010	SAE, Society of Automotive Engineers (USA)
2002 - 2004	Industrieverband Blechumformung
1990 - 1994	Verein Deutscher Ingenieure
Professional Networks:	LinkedIn (1900 branchenrelevante Kontakte), XING

NON-PROFIT ORGANISATIONEN

2013 -	Unterstützer von Ärzte ohne Grenzen e.V.

Loffenau, den 05.12.2020