

Jakob M. Hess

Dipl. Ing. (FH) Luft- & Raumfahrt, Aachen
Master of Advanced Studies in Marketing, Basel



» Where there's a will, there's a way«

Seit 1996 bin ich es gewohnt, als Geschäftsführer unternehmerische Verantwortung zu tragen. Mich treiben meine Neugier und meine feste Überzeugung, dass jedes Unternehmen mit vollem Engagement den technischen Fortschritt in seiner Branche aktiv mitgestalten sollte. Ich bewege mich bevorzugt in einem mittelständischen, familiengeprägten Umfeld. In meiner Karriere habe ich alle Unternehmensphasen durchlaufen: von der Neugründung und dem Unternehmensaufbau über die Entwicklung und Umsetzung globaler Internationalisierungsstrategien bis hin zur Krisenbewältigung oder dem Start wichtiger Digitalisierungsinitiativen.

Persönliche Daten

Geburtsdatum	10. Januar 1959
Staatsangehörigkeit	deutsch
Familienstand	verheiratet

Kompetenzprofil

Management	<ul style="list-style-type: none">• Seit rund dreissig Jahren als Geschäftsführer in unternehmerischer Verantwortung tätig.• Mitglied im Beirat / Verwaltungsrat in mehreren EU-Ländern• Personalverantwortung bis zu 1300 Mitarbeitern• Umsatzverantwortung > 150 Mio. €• Erfahrung in Konzernstrukturen und Mittelstandsunternehmen• PMI / Integration von Unternehmen in Konzern- / Unternehmensstrukturen• Funktionsübergreifende Managementenerfahrung in Vertrieb, Produktion sowie in kaufmännischen Bereichen• Restrukturierung• M&A / Buy & Build
Branchen	<ul style="list-style-type: none">• Maschinen- & Anlagenbau• Prozess- und Anlagenautomation• Industrie Tore• Gemeinnützige Stiftungen• Mess- & Prüftechnik [X-Ray, OES, Kamera, Laser, Probennahme (TOS)]• Zement-, Stahlproduktion und Bergbau
Internationalität	<ul style="list-style-type: none">• Ausbau internationaler Märkte mit Schwerpunkt China, Mittlerer Osten, Indien, Nord- und Südamerika
Methodenkompetenz	<ul style="list-style-type: none">• Verhandlungsstark und abschlussicher• Analytische, konzeptionelle und gesamtzielorientierte Arbeitsweise• Überzeugend und coachend im Umgang mit Mitarbeitern
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none">• Kommunikationsstil ist offen, klar und respektvoll
Persönliche Kompetenz	<ul style="list-style-type: none">• Hohes Maß an Authentizität und Überzeugungskraft• Unternehmerisch denkend und Impulsgeber• Ausgeprägte Markt- und Kundenorientierung• Nachhaltig und ganzheitlich denkend

Beruflicher Werdegang

seit 05.2018

THING CON, Wiesbaden

Neuaustrichtung, Unternehmenswertsteigerung, M&A / PMI

Geschäftsführender Gesellschafter

Beratende Unternehmen u.a.

- Gemeinnützige Stiftung GmbH Bayern, ca. 2000 Mitarbeiter
- Seysen GmbH & Co. KG / Gesellschafter der EFAFLEX
- PROTEC B.V. / NL
- Teigwaren Riesa GmbH COO ad interim (07.2019 – 03.2020)
- Matchbird GmbH – Weltmarktführer als Serendipität Dienstleister
- Max Valier Holding GmbH (Buy & Build)
 - Boehm Group GmbH
 - Schuck Group GmbH
 - ETM International GmbH

Wesentliche Erfolge:

- Internationalisierung des Vertriebs
- Signifikante Verbesserung des OEE's
- Effizienzsteigerung in der Produktion (30%)
- Implementierung von Beiräten (Protec, Matchbird)
- PMI / Integration in die Muttergesellschaft / Konzern
- Vorbereitung von Übernahmen (Private Equity)

03.2021 – 11.2021

Boehm Group GmbH inkl. Slowakei (vormals Böhm AG), Zella-Mehlis
Systemlieferant für den Maschinenbau

Geschäftsführer ad interim

- Bericht an die Gesellschafter
- Umsatzverantwortung ca. 20 Mio. €
- Personalverantwortung 180 Mitarbeiter, heute ca. 150
- Stabilisierung der Kunden- & Lieferantenbeziehungen
- Strukturierung der Produktion

01.2016 – 08.2018

EFAFLEX GmbH & Co. KG, Bruckberg

Mittelständiges Unternehmen in der Torindustrie, Weltmarktführer für
Schnellauftore

Geschäftsführer

- Bericht an die Gesellschafter
- Umsatzverantwortung > 150 Mio. €
- Personalverantwortung für ca. 1300 Mitarbeiter
- Gesamtverantwortung Vertrieb (weltweit) & Produktion in D und CZ
- Verantwortung für F&E Deutschland, Tschechien & Slowenien

Wesentliche Erfolge:

- Umsatzsteigerung grösser 15%
- Neustrukturierung des Vertriebs

- Reaktivierung verloren gegangener Märkte / Kunden
- Digitalisierung > Initialisierung und Einführung von SAP-CRM
- Einführung neuer Produkte z.B. Maschinenschutz Tore, Schussfeste Tore
- Internationalisierung (USA, China, Indien, Australien)
- Neue Handelspartner in Asien und Australien
- Einführung eines unternehmensweiten Marketings
- Einführung eines Dokumentenmanagements
- Aufbau eines Kennzahlensystems (KPI)
- M&A Maßnahmen, Schweiz, Niederlande und USA
- Betriebsvereinbarungen mit dem Betriebsrat

Kunden: u.a. Audi, BMW, Volkswagen, Porsche, Amazon, Giesecke+Devrient, Logistik Zentren, Kühlhäuser, etc.

04.2012 – 12.2015

Familienunternehmen Herzog, Bremen / Osnabrück

Inmess GmbH, Bremen

Mittelständiges Unternehmen; Maschinen- und Anlagenbau für die Automobilindustrie (Mess- & Prüfmaschinen)

Geschäftsführer

Wesentliche Erfolge:

- Konzentration auf profitable Produktsegmente
- PMI / Neustrukturierung und Schließung von Standorten
- Stabilisierung und Etablierung am Markt
- Produktbereinigung sowie Einführung einer modularen Bauweise
- Einführung der optischen Messtechnik als neues Produktfeld
- Kosteneinsparung durch Neuverhandlung und Zentralisierung
- Konzentration auf profitable Produktsegmente

Kunden: u.a. ZKW, Hella (optische Messtechnik), Bosch, Nexen, Kumho, Audi, BMW, Volkswagen, Porsche, TÜV; Continental, Goodyear

Herzog Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Osnabrück

Mittelständiges Unternehmen; Zulieferer im Anlagenbau für die Zement- und Mineralproduktion; Umsatz > 40 Mio. €, ca. 220 Mitarbeiter

Vertriebsleiter

04.2005 - 01.2012

FLSmidth, Kopenhagen

Börsennotierter dänischer Konzern; Anlagenbau im Bereich der Zement- und Mineralproduktion; Umsatz > 3 Mrd. €, ca. 13.000 Mitarbeiter

Alleingeschäftsführer in 3 Konzerngesellschaften

FLSmidth Wuppertal GmbH, Wuppertal

Pfaff Maschinenbau GmbH, Harzgerode

FLSmidth spol. sr.o., Brünn/Tschechische Republik

01.2008 – 06.2009

FLSmidth Airloq, Mariager/Dänemark

Herstellung von Instrumenten für die Gasanalyse. Nach erfolgreicher Integration wurde der Beirat per Beschluss aufgelöst

Beiratsmitglied

Wesentliche Erfolge:

- Umsatzsteigerung von 7 auf 25 Mio. €
- PMI / Integration der Airloq & FLSmidth Wuppertal in den Konzern
- Produktentwicklung
- Restrukturierung und Konzentration der Produktion an einen Standort
- Optimierung des Lagerumschlages
- Produkt- und Prozessstandardisierung innerhalb der Gruppe
- Übernahme eines mittelständigen Unternehmens
- Aufbau einer durchgängigen IT- Unterstützung zur Effizienzsteigerung in der Auftragsabwicklung
- Einführung eines Dokumentenmanagements
- Einführung von Kennzahlen (KPI)
- Vorbereitung der Produktionsverlagerung nach Chennai / Indien

Kunden: u.a. Lafarge, Holcim, Cemex, Vicat, HeidelbergerCement, KHD, Polysius, Aumund, Buzzi, Rohrdorfer Zement, Aurubis, dev. Stahlunternehmen

06.2002 – 03.2005

Hess Unternehmensberatung, Wiesbaden

Geschäftsführender Gesellschafter

03.1996 – 06.2002

Legris GmbH, Mörfelden-Walldorf

Tochtergesellschaft der Legris S.A., Frankreich, Legris ist Hersteller von Steck- und Schraubverbindungen für Fluidtechnische Anwendungen, Umsatz ca. 200 Mio. €, heute Teil der Parker Hannifin-Gruppe

Geschäftsführer

Wesentliche Erfolge:

- Umsatzsteigerung von 80%
- Aufbau einer Tier 1 Struktur
- Restrukturierung der exklusiven Händlerstruktur
- Signifikanter Ausbau des Distributionsnetzwerkes
- Entwicklung sowie Implementierung der europäischen Preisliste
- Entwicklung der Vertriebsstrategie und Preispolitik

Kunden: u.a. Volkswagen Konzern (Steckverbindung f. Kraftstoffleitung / Serie), IMA, MAN Roland, Heidelberger Druckmaschinen, Bosch

11.1993 – 02.1996

Kugelfabrik Schulte GmbH & Co., Wermelskirchen
Hersteller von Rädern & Rollen sowie von Industriekugeln,
Umsatz ca. 28 Mio.€
Gesamtvertriebsleiter

Wesentliche Erfolge:

- Umsatzsteigerung ca. 12%
- Reaktivierung verloren gegangener Märkte
- Internationalisierung des Vertriebs (Europa/Asien, insbesondere Japan)
- Etablierung von einer Vertriebsgesellschaft & Partner in den USA u. Japan

Kunden: u.a. Bosch, Siemens, Lear Corporation, Faurecia, MontBlanc, Rolex, ETA

04.1989 – 08.1993

Ingersoll-Rand Gruppe
Börsennotiertes amerikanisches Industrieunternehmen, u.a. Hersteller von
Industriekompressoren, Umsatz ca. 13 Mrd. \$, 60.000 Mitarbeiter
Leiter Vertrieb/Marketing/Customer Service

1989 – 1991

Ingersoll Rand Company Ltd., USA, Mayfield KY und Charlotte NC

Wesentliche Erfolge:

- Entwicklung und Vertrieb von Wartungsverträgen
- Marktanalyse zur Überprüfung der Kompatibilität von Ersatzteilen des Wettbewerbs als strategische Maßnahme
- Verantwortlicher Trainer für TQM Maßnahmen der Ingersoll Rand Deutschland

Kunden: u.a. RAG, Bayer, DuPont, BASF, Ford, OMV, Böhler, ThyssenKrupp, Salzgitter, Saarstahl

10.1987 – 12.1988

Technische Schule der Luftwaffe, Fassberg
Ausbildungsunteroffizier
für Mathematik, Strahltriebwerke und Physik

01.1979 – 07.1979

International Harvester Company mbH, Neuss
Maschinenschlosser

Ausbildung und Qualifikation

2010

CEDEP/INSEAD, Fontainebleau/Frankreich
General Management Programme

2004

WWZ der Universität, Basel/Schweiz
Master of Advanced Studies in Marketing (MAS UniBS)

1995

EBS EUROPEAN BUSINESS SCHOOL, Wiesbaden
Marketingmanager (EBS)

1981 – 1987

Fachhochschule, Aachen
Studium der Luft- und Raumfahrttechnik
Abschluss: Diplom Ingenieur (FH)

1975 – 1979

International Harvester Company mbH, Neuss
Maschinenschlosser

Sonstiges

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Verhandlungssicher
Französisch	Grundkenntnisse
Mandarin	Basiskenntnisse

Mitgliedschaften

IEEE-IAS/PCA Cement
VDMA (Mitglied in verschiedenen Arbeitsausschüssen)
VDEh Stahlinstitut/Düsseldorf
DIN-Ausschuss
Verein Deutscher Ingenieure (VDI)

Jakob M. Hess