M.Sc.

Jonas Kaufmann

* 29.10.1991 in Karlsruhe

Kontakt

Hochriesstraße 16

83620 Feldkirchen-Westerham

☎ +49 152 094 239 43

✉ jonas.kaufmann@outlook.de

Stärken

- Kommunikation
- Projektmanagement
- Interkult. Kompetenz
- Führung
- Visualisierung

Sprachen

- Deutsch
- Englisch
- Portugiesisch
- Französisch
- Spanisch

Interessen

- Wirtschaft und Technik
- Musik
- Reisen und Sprachen
- Klettern
- Astronomie

Beruf

11/22 - heute **COO Chief Operating Officer**

Präzisionsentwicklung DENZ Fertigungs GmbH

- Transformation und umfassende Neuausrichtung des Unternehmens
- Design-to-Cost kundenindividueller Lösungen
- Erschließung neuer Märkte zur Umsatz- und Ergebnissteigerung
- Mitarbeiterqualifizierung und -bindung
- Nächste Entwicklungsstufe des Unternehmens

11/20 – 10/22 **Business Development Management**

Schmiedetechnik Plettenberg GmbH & Co. KG

- Aufbau eines unternehmensweiten Business Development
- Industrialisierung neuer Fertigungstechnologien

09/17 - 07/20 **Key Account Manager Automotive**

Projektmanager Automotive

Kienle + Spiess GmbH, Vaihingen (Enz)

- Deeskalation eines Schlüsselprojektes
- Pionierprojekt im Bereich Elektromobilität bei Nutzfahrzeugen
- Etablierung innovativer Fertigungstechnologien für High-End Bauteile
- Umsatzverantwortung 25 Mio. €/a

05/17 – 08/17 **Assistent der Geschäftsführung (CEO/CSO)**

Kromberg + Schubert GmbH & Co. KG, Abensberg

- Standortplanung
- Workflow-Analysen
- Assistenz

Ausbildung

09/11 – 04/17 **Studium Wirtschaftsingenieurwesen, M.Sc., B.Sc.**

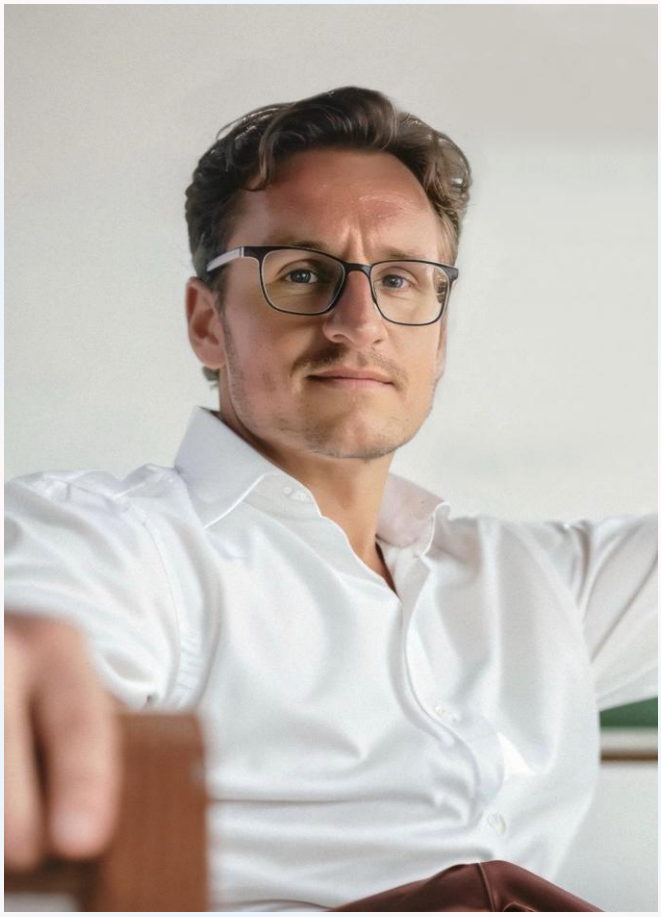
Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

Vertiefung in Fahrzeugtechnik, Automatisierungstechnik, Operations Research und Management

Feldkirchen-Westerham, 12.12.2024

Executive Dossier

Jonas Kaufmann, M.Sc.



Chief Operating Officer

Turnaround und Skalierung technologiegetriebener Unternehmen.

Skalierung eines Hidden Champions für hochpräzise Bauteile zur Edel-Prototypenschmiede für Luft- und Raumfahrt, Automotive, Bahntechnik, Medizintechnik und andere Hightech-Anwendungen.

Treiber der smarten Transformation und Technologieentwicklung durch Aufbau prozessorientierter Operationsstrukturen. Etablierung und Leitung performanter multikultureller Teamkulturen.

Strategische Ausrichtung auf Wachstumsmärkte und Gewinnung profitabler Schlüsselprojekte durch ganzheitliches Kunden- und Projektmanagement mit hoher Kundenzentrierung. Heben maximaler Potenziale zur Projektprofitabilität.

Unternehmerisches Wirken

Präzisionsentwicklung DENZ Fertigungs-GmbH, Ottobrunn (2022 – heute)

Die Präzisionsentwicklung DENZ Fertigungs-GmbH fertigt hochpräzise Bauteile unterschiedlichster Materialien für Kunden in den Segmenten Luft- und Raumfahrt, Automobilsport und -industrie, Bahntechnik, Medizintechnik sowie Film- und Videotechnik. Das 1970 gegründete Unternehmen entwickelt und produziert patentierte elektronische und optische Präzisionsprodukte für Filmproduktionen auf der ganzen Welt. Die technologische Innovationskraft wurde unter anderem mit einem Oscar und dem Cinetec Award gewürdigt. Seit 2001 stellt das Unternehmen auch Präzisionsteile für die Luft- und Raumfahrt (Ariane IV und V sowie Mars-Rover) und Motorkomponenten für die Formel 1 her. Das Unternehmen erzielt einen Umsatz von 6 Mio. € mit 25 Mitarbeitenden.

Transformation und umfassende Neuausrichtung des Unternehmens

Als Chief Operating Officer initiiere und leite ich die Transformation der Präzisionsentwicklung DENZ Fertigungs-GmbH entlang der operativen Wertschöpfungskette und die Neuausrichtung des Unternehmens in Bezug auf Produkte, Fertigungstechnik, Vertrieb und Einkauf. Dies erfordert die Optimierung und teilweisen Neuaufbau der Organisationsstruktur in allen Unternehmensbereichen sowie eines Projektmanagements. Ich führte ein Auftragsabwicklungssystem zur transparenten Abwicklung einer steigenden Zahl von Kundenaufträgen ein. Das vorhandene Qualitätsmanagementsystem erweiterte ich in notwendigen Punkten zur Sicherstellung der Rezertifizierungen für die Märkte Luft- und Raumfahrt sowie Medizintechnik. Dazu war es erforderlich, die IT-Infrastruktur zu professionalisieren. Sämtliche Produktionsprozesse wurden unter meiner Initiative und Leitung im Sinne von Lean-Management durch Implementierung einer zeitgemäßen und transparenten Datenerfassung optimiert.

2023 konnten wir erfolgreich die auf Gruppenebene akquirierte Chrosziel GmbH örtlich und prozessual in die bestehenden Strukturen der DENZ GmbH integrieren. Während dieses Vorhabens wurden unter meiner Leitung Potenziale für zukünftige Synergien in Einkauf, Fertigung, Entwicklung und Vertriebskanälen aufgedeckt. Die von mir getroffenen Maßnahmen werden konsequent umgesetzt, gelebt und mittels geeigneter Kennzahlen nachverfolgt.

Design-to-Cost kundenindividueller Lösungen

Die Überarbeitung des Produktportfolios in der Business Unit CineTec zeigte, dass ein Großteil der heutigen Produkte kundenindividuelle Sonderlösungen sind. Gemeinsam mit Kunden etablierte ich Entwicklungspartnerschaften und eine umfassende Regelung für zu treffende unternehmensweite Make-or-Buy-Entscheidungen. Dies führte bereits im ersten Jahr zu einem hohen sechsstelligen Ergebnisbeitrag und erweiterter verfügbarer Kapazität in Fertigung und Administration. Das bestehende Lieferantennetzwerk konnte von sieben deutschen auf über 30 Lieferanten weltweit ausgeweitet und Abhängigkeiten erfolgreich minimiert werden.

Unsere entwicklungsbegleitende Ingenieurdienstleistung unter dem Stichwort Design-to-Cost (DTC) konnte neben der eigentlichen Lohnfertigung durch eine von mir initiierte Marketingstrategie erfolgreich stärker im Markt platziert werden. Mittels der DTC-Methode erzielen wir regelmäßig Kostenvorteile bis zu 50 % für den Kunden durch Optimierung der Bereiche Material, Konstruktion und Fertigungstechnologie.

Erschließung neuer Märkte zur Umsatz- und Ergebnissteigerung

Im Rahmen des neuen Strategieprozesses definierte ich übergeordnete und daraus abgeleitete Unternehmensziele. Zur Sicherung der Marktanteile im Bereich CineTec und in der Lohnfertigung sowie zur Erschließung neuer Märkte wurde ein neues Vertriebskonzept erdacht und etabliert. Durch mein bestehendes Netzwerk konnten wir neue Marktsegmente erschließen. Aufgrund unserer verstärkten Messepräsenz und gezielter Akquise konnten wir namhafte Hersteller in den Branchensegmenten Luft- und Raumfahrt, Automobilsport und -industrie, Bahntechnik und Medizintechnik gewinnen und unser Kundenportfolio von vormals vier auf heute über 30 Kunden erweitern. Die Planung sieht vor, den Umsatz innerhalb der nächsten zwei Jahre auf 8 Mio. € zu entwickeln und auf 12 Mio. € in fünf Jahren. Durch konsequente persönliche Verhandlungen insbesondere mit Schlüsselkunden im Premium-Segment konnten wir zudem die Marge substanziell verbessern. Ich führte eine Deckungsbeitragsrechnung für sämtliche Kunden und Produkte ein, inklusive einer Nachkalkulation zur Sicherstellung der Marge.

Mitarbeiterqualifizierung und -bindung

Der hohe Wettbewerb attraktiver Unternehmen in der Region erforderte ein exzellentes Employer Branding. Zur Erhöhung der Unternehmensattraktivität aus Sicht von Mitarbeitenden und in der Außenwirkung etablierten wir ein zeitgemäßes Personalmarketing über Social Media. Dazu professionalisierte ich das Personalmanagement und die Personalentwicklung und führte Stellenbeschreibungen, Kompetenzmatrizen und Einarbeitungspläne ein. Um das jahrzehntelang aufgebaute Know-how zu schützen und weiter auszubauen sowie anstehende Rezertifizierungen sicherzustellen, werden alle Mitarbeitenden nach einem von mir festgelegten Schema betreut, qualifiziert sowie individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten definiert. Als verantwortlicher Qualitätsmanagementbeauftragter (QMB) konnte ich den Fortschritt mittels von mir geleiteter interner Audits ermitteln und sichtbar machen. Wir bewerben aktiv eine offene und wertschätzende Kommunikationskultur im gesamten Unternehmen. Aufgrund der zwischenzeitlich etablierten Mitarbeiterbewertung und Kompetenzmatrix wurde die stärkere und zielgerichtete Übertragung eigenständiger Projekte möglich. Dadurch konnte auch die Bereitschaft der Mitarbeitenden erhöht werden, selbst mehr Verantwortung zu übernehmen, was den unternehmerischen Mindset in der gesamten Belegschaft stärkte sowie die Leistungsbereitschaft spürbar verbesserte. Durch die Erweiterung der unterschiedlichen Geschäftsfelder und die spürbar modernere Außenwirkung konnte die Zahl der Beschäftigten von 32 auf 40 Mitarbeitenden erhöht werden.

Nächste Entwicklungsstufe des Unternehmens

Meine Strategie ist es, die Präzisionsentwicklung DENZ Fertigungs-GmbH von einem Hidden Champion in den Bereichen CineTec und Lohnfertigung zu einer „Edel-Prototypenschmiede" für Luft- und Raumfahrt, Automobilsport und Automotive, Bahntechnik, Medizintechnik und andere Hightech-Anwendungen zu etablieren. Die nun offenbare Zukunftsvision in der Struktur, den Prozessen und im Mindset aller Mitarbeitenden zu verankern und voranzutreiben, sehe ich während meiner Zeit bei DENZ als meine Aufgabe.

Schmiedetechnik Plettenberg GmbH & Co. KG (2020 – 2022)

Die Schmiedetechnik Plettenberg GmbH (STP) ist ein etablierter Anbieter hoch-präziser Schmiedestücke mit weiterführender Weichbearbeitung und Wärme-behandlung. Hauptkunden sind OEMs und Zulieferer der Automobilbranche für Motor- und Getriebekomponenten. Das Unternehmen erzielt einen Umsatz von 150 Mio. € mit etwa 500 Mitarbeitenden.

STP hatte historisch bedingt eine starke Abhängigkeit von einigen wenigen Kunden und Lieferanten in einem hart umkämpften Automotive-Umfeld. Das Leistungsangebot war eingeschränkt, der Wettbewerb stark. Die interne Prozess-landschaft war effektiv, aber starr. Die Unternehmensstrategie war unklar, die interne Kommunikation suboptimal und die Kernkompetenzen wurden zu wenig sichtbar.

Aufbau eines unternehmensweiten Business Development

2020 übernahm ich die Gesamtverantwortung für den Aufbau eines unternehmensweiten Business Developments mit dem Ziel, bei einer zu erwartenden hohen globalen Nachfrage nach elektrifizierten Fahrzeugen die Stärken des in Jahrzenten aufgebauten Know-hows für diesen neuen Markt zu nutzen, auf dem die STP noch nicht präsent war. Das schlummernde Innovationspotenzial sollte gehoben, die eigenen Grenzen kontinuierlich erweitert und neue Geschäftsfelder, Produkte und Kunden identifiziert und angegangen werden. Dabei sollte das gesamte Unternehmen durchdrungen und weiterentwickelt werden. Der Mut zur Selbstreflexion aller Mitarbeitenden sollte gestärkt werden, um neue und innovative Ideen angstfrei auszubauen. Meine Aufgaben umfassten Strategieentwicklung, Reorganisation und Optimierung der Strukturen und Prozesse sowie die eigentliche Geschäftsfeldentwicklung. Es galt, zunächst eine STP-Mission und Vision mit motivierender Wirkung für alle Mitarbeitenden zu schaffen und ein zeitgemäßes Corporate Branding mit positiver Außenwirkung zu realisieren, was wir unter meiner Leitung innerhalb der ersten sechs Monate erreichten. In der Folge erarbeitete ich eine Entscheidungsgrundlage zur Erweiterung der Geschäftsfelder mit dem Ziel, die Abhängigkeit der STP vom Verbrennungsmotor abzulösen durch Ergreifung von Marktchancen in Elektromobilität, Energie- und Wasserstoff- sowie Bahntechnik.

Industrialisierung neuer Fertigungstechnologien

Meine Strategie war es, neue Fertigungstechnologien innerhalb der STP zu industrialisieren und die STP vor allem in Zusammenarbeit mit der Werkzeugtechnik Plettenberg GmbH über Prototypen und Kleinserien zum Systemlieferanten weiterzuentwickeln. Gleichzeitig sollten auch für andere Schmieden die Werkzeuge gefertigt und aufbereitet werden. Die Wert-schöpfungstiefe sollte durch Schweißtechnik, Biegetechnik und insbesondere weitgehend automatisierte additive Fertigungsverfahren ergänzt werden.

Kienle + Spiess Gruppe, Vaihingen (Enz) (2017 – 2020)

Die Kienle + Spiess Gruppe (K+S) war einer der führenden Hersteller von Komponenten für Elektromotoren und Generatoren für die Branchen Industrie, Automotive, Bahntechnik, erneuerbare Energien sowie für Hersteller von Handwerkzeugen und Haushaltsgeräten. Das Produktportfolio umfasste Rotoren und Statoren sowie die dazugehörige Entwicklung der Stanzanlagen und Automatisation. Kienle + Spiess hatte rund 1.000 Mitarbeitende und gehörte von 2013 bis 2022 zur Sumitomo Group mit Hauptsitz in Tokyo. Seit 2022 ist die Kienle + Spiess Gruppe Teil der schweizerischen Feintool International Holding AG.

Als Key Account Manager hatte ich weltweit Kundenverantwortung für Mercedes-Benz, Audi, Scania und Garrett-Honeywell mit einer Umsatz-verantwortung von 25 Mio. €. Die Aufgaben umfassten im Wesentlichen Strategieplanung, Projektmanagement und Supply-Chain Management.

Deeskalation eines Schlüsselprojektes

Auf die stark steigende Nachfrage nach elektrifizierten Fahrzeugen reagiert die Mercedes-Benz AG 2016 mit der Gründung der eigenen Submarke EQ. Diese vereint Modelle der oberen Mittelklasse und Oberklasse. Zur Befriedigung des weltweiten jährlichen Bedarfes für bis zu 50.000 Fahrzeugen wurde eine Lieferkette aus insgesamt sechs Unternehmen in vier Staaten etabliert. K+S war als Lieferant für Komponenten der Motoreinheit, eines

einbaufertigen Rotor-/Statorsets inklusive Aluminiumdruckguss, mit einem prognostizierten maximalen Volumen von 15 Mio. €/a beteiligt. Es herrschten höchste Ansprüche an Sicherheit, Qualität und Sauberkeit. Es galt, das Optimum zwischen gelieferter Qualität, Lieferzeit und Wirtschaftlichkeit bei einem Lieferanteil von 40.000 Motoreinheiten pro Jahr zu finden und stabil abzubilden.

Bei meinem Einstieg waren die Absprache technischer Details und die Projektdokumentation unvollständig, die Kommunikation mangelhaft und Verantwortlichkeiten nicht geklärt. Es herrschte eine „Cannot do"-Einstellung im Projektteam, die durch kulturelle Unterschiede und Zeitverschiebungen verstärkt wurde. Wichtige Kommunikation wurde aufgrund der kritischen Entwicklung ausschließlich mit rechtlichem Beistand geführt.

Vor allem durch Visualisierung des Projektablaufs, der Einführung regelmäßiger Abstimmungsrunden, Festlegung von Verantwortlichkeiten, der konsequenten Optimierung von Einkauf und Fertigung sowie einer Dokumentation von Projektumfang und -fortschritt konnte das Projekt deeskaliert werden. Das Ergebnis war neben deutlich verbesserten Kennzahlen – reduzierte Ausschussquoten, erhöhter OEE, erhöhte Kundenzufriedenheit, verbesserte Planbarkeit etc. – das wiedergewonnene Selbstverständnis eigener Stärken bei allen Projektbeteiligten. Erfolgreiche Preis- und Vertragsverhandlungen, die ich mit dem Kunden auf Augenhöhe führte, führten zu einem margenträchtigen Langfristvertrag für einen Großteil des globalen Volumens der gesamten EQ-Baureihe.

Pionierprojekt im Bereich Elektromobilität bei Nutzfahrzeugen

Scania ist einer der ersten Fahrzeugbauer weltweit, die Lösungen für den Einsatz von batteriebetriebenen Lastkraftwagen entwickeln. K+S war Tier-1-Lieferant für eine Motoreinheit, bestehend aus einem einbaufertigen Stator- und Rotorpaket, das mit sehr hohen Anforderungen an Sicherheit, Langlebigkeit und Effizienz verbunden war. Die Bauteilgröße erforderte eine neue Fertigungsmethode und zusätzlich zu etablierende Wertschöpfungsschritte. Neben den kaufmännischen Absprachen und Verhandlungen lagen die Kommunikation mit allen Projektbeteiligten sowie die technische Umsetzung des Projektes von der Prototypenphase hin zu erstfallenden Teilen der startenden Serie in meiner Verantwortung. Mithilfe dieses Projektes war es uns möglich, K+S als zuverlässigen Partner bei einem der Pioniere der elektrifizierten Nutzfahrzeuge in einer gleichsam starken Wettbewerbssituation zu platzieren.

Etablierung innovativer Fertigungstechnologien für High-End Bauteile

Garrett-Honeywell ist ein etablierter Anbieter von Hightech-Komponenten der globalen Mobilität. Besonders in der Luft- und Raumfahrt und im Rennsport setzen ihre Turbolader Maßstäbe in Verdichtung und Effizienz. Der Trend zu immer größeren Leistungsabrufen erforderte die konsequente Weiterentwicklung der Produkte. Neueste Entwicklung ist die Elektrifizierung des Turboladers, der E-Turbo. Neben höheren Drehzahlen war die Minimierung der Materialstärke des eingesetzten Elektroblechs - unterhalb 0,15 mm im Vergleich zu sonst üblichen 0,3 mm - ein Ergebnis und stete Herausforderung dieser Entwicklung. Der Leistungsgewinn aufgrund der höheren Dichte im Elektroblechpaket war immens und wäre nur aufgrund der deutlich höheren Material- und Fertigungskosten von

der Hand zu weisen. Wir entwickelten eine Lösung zur sicheren Fertigung der Turbolader-Komponenten mit extremen Anforderungen an Genauigkeit und Qualität.

Gemeinsam mit Protean Electric, einem UK-Ingenieurbüro mit chinesischer Muttergesellschaft, arbeiteten wir am direkt angetriebenen Radnaben-Elektromotor für PKWs, leichte Nutz- und Rangierfahrzeuge auf der Basis des ProteanDrive und fertigten die Rotoren und Statoren für mehrere Vorführ-Rennwagen (z.B. Audi R8) und andere potenzielle Anwendungen – wie beispielsweise autonom fahrende Shuttle von Schaeffler.

Mindset

Als gewissenhafter Macher und Leader erarbeite ich die Grundlagen für erfolgreiche Unternehmenstransformationen mit dem gesetzten Ziel der Wertsteigerung und setze diese konsequent um. Dabei skaliere ich Unternehmen durch Umsetzung zukunftsweisender Strategien mit Fokus auf einer positiven Unternehmenskultur sowie effizienten Organisationsstruktur zur Sicherstellung der Produktqualität und Wettbewerbsfähigkeit. Der langfristige Unternehmenserfolg steht dabei im Mittelpunkt meines Handelns. Ich bin fest davon überzeugt, dass qualifizierte und vor allem motivierte Mitarbeitende verbunden mit tiefem Verständnis der Kundenbedarfe die Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg sind. Indem ich die Bedürfnisse und Erwartungen des Marktes und des Kunden verstehe, entwickle ich gemeinsam mit meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern marktgerechte und innovative Lösungen im Team. Durch gezieltes Zuhören und Verstehen, empathisches Handeln und kontinuierliche Verbesserungen schaffen wir gemeinsam eine Kultur der Kundenzentrierung, die langfristige Kundenbindung und positive Unternehmensergebnisse ermöglicht.

Als integre und pragmatische Führungskraft leite ich in Unternehmen erfolgreich. Mit meinem großen Interesse für neue Dinge - insbesondere hinsichtlich Technik und Umwelt, gepaart mit meiner Leidenschaft für effektive und effiziente Abläufe - ermögliche ich es Organisationen, sich zukunftsorientiert anzupassen. Das Handeln nach Prinzipien der

sozialen Verantwortung und ökologischen Nachhaltigkeit ist nach meiner gewachsenen Überzeugung nicht nur eine Pflichtaufgabe, sondern muss als Chance und Treiber für profitables Wachstum verstanden, aber vor allem auch genutzt werden. Meine Fähigkeit, Teams zu formen und zu inspirieren, Mitarbeitende zu entwickeln und zu motivieren, schafft eine Kultur des Vertrauens, der Innovation und schlussendlich des Fortschritts. Ich lege großen Wert darauf, nachhaltige Werte im Unternehmen zu verankern. Mein Geschäftsverständnis verbinde ich mit einer analytischen Herangehensweise, bei der Probleme als Herausforderungen angesehen werden, um Chancen für Wachstum und Rentabilität zu identifizieren und umzusetzen. Durch die klare Definition von Zielen und die Ausrichtung sowie konsequente Nachverfolgung, werden Ressourcen effizient genutzt und der Unternehmenswert gesteigert.

Ich bin verhandlungssicher in Deutsch, Englisch sowie Portugiesisch und verfüge über gute Kenntnisse in Französisch und Spanisch. Ich habe erfolgreich Verhandlungen und Geschäfte in verschiedenen Kulturkreisen geführt, so in England, Frankreich, Belgien, der Schweiz, Italien, Spanien, Slowenien, Ungarn, Polen, Mazedonien, Türkei, der Ukraine, den USA, Brasilien und Neuseeland.

*****

Kontakt

Jonas Kaufmann
Hochriesstraße 16
83620 Feldkirchen-Westerham

+49 152 094 239 43
jonas.kaufmann@outlook.de