



Jochen Klein

Businessprofil Stand Oktober 2015

My Beliefs

Respect
Collaboration
Excellence
Integrity
Community
Consciousness

1. BUSINESS

Interimmanagement & Unternehmensunterstützung

Überblick

- Senior Leiter Program-Management BMW Group
- Senior Business Process Manager (BPM)/Vice President Getrag Transmisson International
- Global Program-Manager VW (Seat, Skoda, VW (Werke))
- Global Program-Manager GM (Powertrain)
- Global Projektleiter & Akquisemanager VW China (SVW / FAW) & Task Force PC
- Leiter Vertrieb & Leiter Marketing
- Key Account Management
- Direktor Vertrieb und Marketing
- Leiter Vertrieb & Marketing
- Leiter Product Management
- Leiter Task Force aktivistische Firmenakquise (M & A)
- COO & Leiter Produktmanagement
- Leiter Task Force Produktverlagerung
- CRO - Chief Restructuring Officer
- Geschäftsführer & Unternehmer

Mandate

Senior Leiter Program-Management BMW Group Program: BMW G3x (Volumfang)

Mandant

Megatech Industries A.I.E

Kompetenz in Kunststoff Spritzguss (Kunststoffspritzguss Interieur-Komponenten)



Zeitraum

02.07.2015 – heute

Tätigkeit

Leitung Programteam mit 20 Mitarbeitern

40 Bauteile und Werkzeuge an 3 Standorten:

Spanien, Deutschland und Tschechien (Produktion, TechCenter-Entwicklung, Qualität, Sales, Logistik, Design)

Leitung und Steuerung externer Entwicklungspartner und Salespartner für dieses Program
BMW-Kundenmanagement

Ganzheitliche Betreuung und Steuerung Kunden SE-Teams, PQM Betrachtung Kundenwerk
Vorserienphasen und Prozessserie bis SOP Fahrzeug 'BMW G3x' Program
Taskforce & BMW PLT Management und Steuerung
Koordination Megatech - TechCenter Bilbao (Spanien)

Senior/BPM/Manager

Vice President Corporate Business Process Management

Mandant

Getrag International GmbH

Weltmarktführer Manuelle Schaltgetriebe (Automotive)



Zeitraum

10/2014 – 30.07.2015

Tätigkeit

Leitung: 22 Teammitglieder. Globales Business Process Management & Innovation. Implementierung und Organisationsaufbau/Achtsames Prozessmanagement / Customer-Requirement / BPM Global und Durchsetzung im Unternehmen. Global Rollout Corporate Policies & MSD Prozesse / Einführung Business-Information-Center (Software)

Global Program Manager Roof & Components SE

Mandant

Webasto AG Roof & Components SE



Zeitraum

09/2012 – 10/2014

Tätigkeit

Leitung 18 Teammitglieder (Einkauf, Entwicklung, Logistik und Process Development, Program-Akquisemanagement) VW Passat B8, CC & Skoda Superb & Serien VW-Program!
Reporting an R & C SE Director Customergroup VW; PEP 4.0; Program-Budget-Verantwortung & Lieferantenmanagement; Serien-Fertigungsprozess MQB/PAD & Montageoptimierung; Produktionswerk-Betreuung: Arad (RU/PSD), Utting & China; Verantwortung VW-Projektübertrag Webasto China; Prototypenphase & Vorserienphase mit Anlauf M. zur Serie.

Global Program-Manager GM / GM Turin

Mandant

BorgWarner GmbH Turbo Systems (Weltmarktführer)

Projektvolumen: Program-Management Turbolader-System



Zeitraum

01/2012 – 02/2013

Tätigkeit

Leitung 15 Teammitglieder & Vertriebssteuerung. GM Powertrain Diesel-Engine (EU6) / Neueste Generation!
Reporting und Bericht an CEO. Teamführung und erster Ansprechpartner Einkauf/Entwicklung!
Pricing & Divop (Profit) – Roadmap: 32 €/p. & + 30%!
Entwicklung & Konstruktions-Steuerung; Einkauf (BOM); Fertigungsprozess: Optimierung Montagekonzept.

Global Projektleiter Customer Group VW

Mandant

Webasto AG – Roof & Body



Zeitraum

09/2010 – 01/2012

Tätigkeit

Projektleitung MQB Modelplattform VW Konzern
Projektvolumen: VW-Konzernmodelle SOP: 2013/14
VW Note 3 & 1 (AU370) erreicht!
Kundenentwicklungsprojekte Moduldachsysteme PAD+ &; Leitung Task Force Poly Carbonat Dachblende (USP Webasto); Reporting & Bericht an CEO F.J.Kortüm (Webasto); Unterstützung Porsche-Team;
Projektleitung Akquisemanagement MQB-Baukasten VW China

Leiter Vertrieb & Leiter Marketing (ppa)

Mandant

Austria Druckguss
Automobilzulieferer / Österreich

Zeitraum

11/2009 – 08/2010

Tätigkeit

Industrie-Investor-Unterstützung (M&A); Vertriebs-/Marketingaufbau / Neukundengewinnung / USP Daimler, Porsche, Getrag, AMG, BMW; Kundenprozess-/Vertriebsprozess-Aufbau, After-Sales-Marketing-Strategie-Entwicklung; Führungsverantwortung: 4 MA & externe Dienstleister.
Umsatzverantwortung: 32 Mio. Euro

Key Account Management & Projektleiter

Mandant

Fa. Schreiner Group München
Automobilzulieferer (Eigentümergeführt)



Zeitraum

10/2009 – 04/2010

Tätigkeit

Entwicklung Konzept ‚Next Practice Key Account Management‘; Umsetzung in Organisation und ‚Sonderprojektleiter‘; Aktive Kundenrückgewinnung ‚Daimler AG‘
Umsatzzugewinn: +5 Mio. Euro/Jahr (Budget ungeplant)

Direktor Vertrieb und Marketing

Mandant

Gore Medical Products, Fa. Bywass (ppa)
Medizintechnik, Österreich



Zeitraum

12/2008 – 12/2009

Tätigkeit

Hochwertige Medizinische Spezialprodukte; B2C / B2B Vertriebsaufbau und Kundenmanagement
Führungsverantwortung: 6 MA
Umsatz: 8 Mio. Euro/a.

Leiter Vertrieb & Marketing, Leiter Produktmanagement (ppa)

Mandant

Fa. Kittel Supplier (Binder Automotive)
Automobil Zulieferer Interieur/Exterieur Produkte

Zeitraum

05/2008 – 11/2008

Tätigkeit

Führungsverantwortung 25 MA (Kunde z.B.: CTS, Edscha); Leiter PM & Marketing, PEP Prozess & Kundenstabilisierung! Serienanlauf Neuprodukt Daimler (Zierleisten-Paket W212)
Umsatzverantwortung: 87 Mio. Euro

Leiter Task Force aktivistische Firmenakquise

Mandant

Cevian Capital AG, Schweiz



Zeitraum

04/2008 – 12/2009

Tätigkeit

Unternehmens-Screening & Expertise; M&A / Due Diligence – Vorbereitung und Entscheidung.
Projektdateien: Geheimhaltungsklausel (Automotive; Industrie)

Leiter Produktmanagement / Vertrieb Deutschland

Mandant

S.C.S Toolmaker (ITA)
Mittelständisches Industrieunternehmen (Eigentümergeführt)

Zeitraum

02/2008 – 08/2008

Tätigkeit

Projektentwicklung & Kunststoffspritzgusswerkzeugmacher; Operative Prozessperformance Verbesserung
Führungsverantwortung: 12 MA
Umsatzvolumen Firma: 350 Mio. Euro

Leiter Task Force

Mandant

Fonderie Lorrain SAS

Automobilzulieferer Frankreich

Zeitraum

10/2007 – 02/2008

Tätigkeit

Produktverlagerung Frankreich-Deutschland mit erfolgreicher Kunden-Freigabe durch Audi erreicht!

Führungsverantwortung: 10 MA/Projektumsatz: 6,7 Mio. Euro

CRO - Chief Restructuring Officer

Mandant

Georg Fischer AG

Internationaler Maschinenbau-Zulieferer Schweiz



Zeitraum

08/2007 – 12/2007

Tätigkeit

Unternehmens-Restrukturierung / Teilbereich Operations

Eigene Projekte...

Leadership on Demand

Unternehmen

Faust-Eins – Get Rid of the Box

New and inspiring approach of Business Management



Zeitraum

01/2015 – heute

Inhalt

Conscious Leadership

Geschäftsführer & Unternehmer

Unternehmen

Live Competence® OHG

Unternehmensunterstützung & InterimManagement



Zeitraum

08/2007 – 12/2014

Inhalt

Unternehmensunterstützung & InterimManagement

Berufliche Tätigkeiten

Überblick

- Leiter Global Key Account Management (Prokurist)
- Leiter Verkauf (Prokurist)
- Leiter Key Account VW Group
- Leiter Key Account BMW Group
- Produktmarketing Manager

Karriere & Entwicklung

Leiter Global Key Account Management

Unternehmen

Fa. Honsel GmbH & Co.KG

Automobilzulieferer Leichtmetallguss

Zeitraum

09/2005 – 12/2007

Tätigkeit

Mitglied K1 Führungs-Management (GF) & Prokurist

Kunden: Audi und BMW Group

Umsatzverantwortung: 58 Mio Euro/Jahr

Führungsverantwortung: 8 MA

Leiter Verkauf

Unternehmen

Georg Fischer AG (Automotive)
Automobilzulieferer Leichtmetallguss

+GF+ Georg Fischer

Zeitraum

09/2002 – 09/2005

Tätigkeit

Personal Union: Key Account Manager BMW & Audi, Daimler
Umsatzverantwortung: 72 Mio. Euro/Jahr
Führungsverantwortung: 20 MA

Leiter Key Account VW Group

Unternehmen

Georg Fischer AG (Automotive)
Automobilzulieferer Leichtmetallguss

+GF+ Georg Fischer

Zeitraum

07/2001 – 09/2002

Tätigkeit

Aufbau und Organisation globaler KAM-Standort Wolfsburg
Umsatzverantwortung: 21 Mio. Euro/Jahr
Führungsverantwortung: 3 MA

Leiter Key Account BMW Group

Unternehmen

Fa. Freudenberg D&S GmbH
Automobilzulieferer Dichtungs- und Schwingungstechnik, Leadcenter Lineartilger

Zeitraum

03/2000 – 07/2001

Tätigkeit

Steuerung Verkaufs-Außendienst und technischer Service,
Umsatzverantwortung: 35 Mio. Euro/Jahr
Führungsverantwortung: 4 MA

Einstieg

Produktmarketing Manager / Leitung

Unternehmen

Fa. Freudenberg D&S GmbH

Automobilzulieferer Dichtungs- und Schwingungstechnik, Leadcenter Lineartilger

Zeitraum

05/1997 – 03/2000

Tätigkeit

Program- & Projektmanagement; Strategische Geschäftsfeldentwicklung; Kunden- & Akquiseunterstützung

Umsatzverantwortung: 21 Mio Euro/Jahr

Führungsverantwortung: 2 MA

Studium

Fachhochschule für Wirtschaft Pforzheim

Betriebswirtschaftslehre mit Studienschwerpunkt Absatzwirtschaft und internationale BWL

Zeitraum

1991 – 1997

Diplom: Dipl. Betriebswirt (FH)

Diplom-Thema: Kundenzufriedenheits-Management / Fa. Freudenberg GB Automobil

Special Skills & Know-How

Wissenstransfer

- Experte für Business Process Management – Process-Findung/Entwicklung, Optimierung, Kulturelle Integration, KPI, Management Review-Prozesse, Corporate Policies Rollout
- Experte für operative Excellence (Performance Verbesserung ‚Next Practice‘)
- Experte für Vertrieb und Neukundengewinnung / Program-Management & Marketing
- Experte für Aufbau und Einführung & Steuerung von Organisatorischen Einheiten
- Experte für die Auflösung/Transformation von Krisensituationen & TaskForce Anlässe
Beispiel: Projekte in Schieflage, Prozessoptimierung entlang der Prozesskette
- Experte für Offshore-BusinessCase (Ganzheitlich) und Steigerung Kundennutzen
- Sonderprojekte internationaler Art, Fire Fighting, Product Lifecycle Management (PLM).
- Kommunikationstraining & Mediation nach Marshall B. Rosenberg
- Psychologie des Käuferverhaltens / Empathie des Verkaufs
- Toolingmanagement: Werkzeugbau Automotive (Stahl/Alu/Kunststoff), Druckguss-/Spritzgusswerkzeuge, Formen/Tooling, Kunststoff-Technologie (K&Alu-Spritzguss Werkzeuge)

Skills

Referent & Fachvorträge

- Customer Focus Management
- Next Practice Key Account („360°“-Veränderung)
- Erfolgreiches Verhandeln
- Performanceverbesserung, Vertrieb & Organisation

Coaching & Trainer

- Veränderungsmanagement / Innovationsmanagement
- Verkaufstraining Martin Limbeck – Trainings
- GROWTTH® Trainer / Freudenberg (Lessons Learned-Vorgehen)
- KVP Manager, Six Sigma (Honsel/BorgWarner), Lessons Learned;

Unternehmensscreening

- HGB Unternehmensscreening
- Gutachtenerstellung
- Unternehmens-Restrukturierung
- Sanierungsgutachten

Risikomanagement

Fachexperte Risikomanagement ISO 31000 (Compliance-M.)

Auditanforderungen

Spice – Internationaler Standard Automotive / ISO TS16949

Fachwissen/Technik

Leichtbau, Aluminiumguss, Kunststofftechnik, Lacksysteme, Fahrzeugmotorentechnik, Medizintechnik, Maschinenbau; Getriebe, Dachsysteme PKW, Interieur-/Exterieur; u-v-m;

Kundenzufriedenheitsmanagement

- Leitung, Organisation, Messung Kundenzufriedenheit
- Etablierung System Messung & Nutzung Kundenzufriedenheit
- IT und Netzwerkfixierung
- Globaler Firmeneinsatz;
- Fa. Georg Fischer AG (Schaffhausen, CH);

Sprachen

- Englisch: Fließend in Wort und Schrift
- Französisch: Grundkenntnisse
- Italienisch: Grundkenntnisse

Multimedia Skills

- e-Commerce / Social-Networking / Automotive-Network;
- Windows Office / Apple / Sharepoint-Management; BIC;
- MS Project 7.0
- SAP (neueste Generation); EBP-System; KVS-System (VW);
- CAD (Catia V5, UG, IGES, ProE, Magma)
- PEP (Product Evolution Process) 4.0 3.0 (2.0/2.1)
- PLM (Product Lifecycle Management)
- BIC – Business Information Center – Software-Performance
- (BPM IT Tool und Software)

Persönlichkeit

Stärken

- Unternehmerisches Denken & Handeln („Tun“)
- Unsichtbares sichtbar machen / Themen finden!
- Authentische Führungsstärke
- Unterstützungsmentalität
- Analytisches und strategisches Denken (Weitblick)
- Operative Performance und Klarheit
- Transformation von Stärken in Ergebnisse

Social

- Emotionale Intelligenz
- Impulsgeber und Querdenker, Generalist
- Präsenz
- Freude und Passion am „Tun“
- Team-Begeisterung, Sport-Geist, Fairness;

2. JOCHEN KLEIN PRIVATE

Persönliche Daten

Geburtsdatum	10.01.1969 in Waiblingen (bei Stuttgart)
Statatsangehörigkeit	deutsch
Geburt meiner Tochter	2002
Unternehmer seit	2007

Interessen & Freizeit

Ich bin weltoffen, freiheitsliebend und neugierig – ein intuitiver Mensch, mit viel Gelassenheit und viel Spaß und Passion an Herausforderungen und Neuem.

Meine Familie steht an erster Stelle und ist mir sehr wichtig. Meine Tochter bringt mich durch ihre Lebendigkeit und der Wahrnehmung ihrer Welt immer wieder aufs Neue zum Lachen, zum Nachdenken und zum Wachsen in meiner eigenen Persönlichkeit.

Ich interessiere mich für Land und Leute fremder Kulturen, reise viel, bewege mich gerne in der Natur und genieße lange Spaziergänge.
Meine Lebenseinstellung entspringt zum großen Teil der Philosophie alter Meister des römischen Reiches.

Ich liebe Kunst und Musik, Marc Chagall inspiriert mich. Klassik bedeutet für mich Entspannung pur, dies auch gern mal in der Oper oder im Theater.

In meiner Freizeit beschäftige ich mich mit Wein- und Gourmet-Kunde, Archäologie, Badminton, Laufen, Sportbooten, Dampflokomotiven. Meine aktive Vereins-Mitgliedschaft bei den ‚MHP-Riesen‘ Ludwigsburg – Basketball-Bundesliga macht mir aktuell am meisten Spaß.

Meine Passion gilt der ständigen Inspiration, deren Ergründung und Umsetzung. Neue Ideen und Grenzenlosigkeit faszinieren mich, weshalb ich mich für Quantenphysik, Astronomie und Science Fiction begeistere.

3. VISIONS

Businesshaltung & Inspiration



Klarheit ist der Schlüssel eines jeden Unternehmens. Mein Support und Mehrwert dient dazu, diese Klarheit auf allen Ebenen schnell und kostengünstig zu erreichen, um sie dann hocheffizient im Alltag zu nutzen. Klingt einfach – ist es auch.

Conscious Business

Ich bin ein Verfechter einer neuen Arbeitskultur, in der Menschen nicht dafür bezahlt werden, einen bestimmten Job auszufüllen, sondern dafür, anspruchsvolle Aufgaben mit hoher Eigenverantwortung und Selbstbestimmtheit auszuführen. Wichtig für mich ist eine lebendige Ergebniskultur.

Bewusstsein ist die Infrastruktur, auf der alles aufbaut. Sie ist die Fähigkeit, sich im Klaren zu sein und sich entscheiden zu können. Bewusstsein basiert auf Präsenz und Wahrnehmung, auf Reflexion von Gefühlen, Gedanken und Vorstellungen.

Durch das Einbeziehen dieser Informationen sind wir in der Lage, eine gezielte Wahl für unser Verhalten und unsere Handlungen zu treffen.

Mein größtes Talent liegt in der Transformation von Stärken in Wirksamkeit und spürbare Ergebnisse. Positionierung des Mehrwertes, quasi des USPs eines Unternehmens oder einer Organisation. Bewusste Kommunikation, Klarheit, Kreativität, Verantwortung und Werte vereint mit analytischem und strategischem Denken ist die optimale Basis für Erfolg und Zufriedenheit.

Ziele

Mein Ziel ist es spürbare Veränderungen und Wahrnehmungen in Unternehmen zu bewirken und durch mein Handeln einen Mehrwert für die Unternehmen und die Gesellschaft zu erschaffen.

Erreichung einer Vision mittels einer Mission, gemeinsam mit den Menschen.

Kontinuität des Mehrwerts und meiner Aktivitäten tritt dabei stark in den Mittelpunkt.

Kontinuität im Rahmen des Unternehmens und des dortigen Wirkens –

Kontinuität im Sinne einer ununterbrochenen Tätigkeit.

Die Entfaltung meiner Talente, Ideen und Inspirationen und somit die Verwirklichung eines lebendigen Potenziales – das bewirkt Freude und Dynamik.

im Januar 2015



Jochen Klein

4. REFERENZEN & TESTIMONIALS



„Good Job – Excellent results and very good progress!“

Mike McMillan, CFO Getrag



„richtig gut – toller Job !!!“

Horst Schmidhuber, Webasto Roof & Components SE, Vice President R&D



„Das kommt nicht alle Tage vor, dass wir und Sie Herr Klein so von unserem Kunden Volkswagen gelobt werden. Dazu gehören außergewöhnliche Leistungen! Danke, dass Sie und Ihr Team, trotz der oft angespannten Kapasituation, Eure Aufgaben so zuverlässig bearbeitet!“

Peter Reihl, Webasto AG Leiter Entwicklung Roof & Components SE



„Ich schätze Menschen wie Sie sehr. Herr Klein ist ein Mensch, welcher den Antrieb hat, Dinge anzupacken und die Ausdauer, sie umzusetzen. Das ist heute eher außergewöhnlich – somit ist Hr. Klein ‚alles‘ außer gewöhnlich.“

Viele Grüße Dr. Peter Kreuz, Förster & Kreuz GmbH, Heidelberg



“Mit Ihnen und Ihrer Kooperation mit uns, sind wir wirklich sehr zufrieden!”

Lars Uhle, Project-Development Volkswagen EKKK;



“Jochen, thank you very much for your support. I will miss our discussions on all our challenges.....”

Massimiliano Sala, Global Chief Engineer Fam B. Engines GM Powertrain.



“Sehr guter, erfolgreicher Einsatz Ihrer Person mit einem nicht ganz einfachen Turbolader R2S System und einem nicht einfachen Kunden – Danke und weiterhin viel Erfolg.”

Gerhard Prokasky, Director Application Engineering BorgWarner GmbH;

„Gott sei Dank wird im Freistaat Bayern "das Zeug" noch mit Reden erledigt. (...) Ernsthaft, durch Sie und mit Ihnen gemeinsam haben wir schnelle und aussagekräftige, schnörkellose Lösungsvorschläge erhalten. Die Umsetzung geht auch ohne viel Zahlen- und Fakten Diskussion. Ihre Person steht für Klarheit und Sie wissen wie wir denken. Danke.“

Roland Hudler, Audi AG, Leiter Entwicklung Fahrwerk / Hinterachsen



„Mein Team hat mir ein ausgesprochenes positives Feedback zu Ihrer Person gegeben und ich würde mir eine weitere und durchaus längere Zusammenarbeit mit Ihnen wünschen.“

Lutz-Eike Elend Dr.-Ing. Leiter Audi AG Leichtbautechnologie- und Prozessentwicklung, Aluminium- und Leichtbauzentrum



„Sehr authentische und nachvollziehbare Aussagen. Präsenz bestätigt Inhalte.“

Rieder Kirstan, Geschäftsführer Altran GmbH & Co.KG



„Es macht immer wieder Freude und Spaß mit Ihnen zusammen zu arbeiten.“

Benedikt Hartmann, BMW Group Leiter Einkauf Metall (MA) / Bereichsleiter Mittlere Produktgruppe
(Program-Leiter BMW 3er Reihe)



„Wir haben die Firma Daimler wieder als Kunden gewonnen und erstmalig persönlichen Zugang in die Daimler-Vorstandsebene erhalten. Unsere Geschäftsblockaden haben sich vollständig aufgelöst. Das, lieber Herr Klein, haben Sie in drei Monaten geschafft, wir haben in 4 Jahren keine Lösung erreicht. Wir fühlen uns sehr bestätigt, diese Entscheidung getroffen zu haben.“

Markus Fessl, Leiter Verkauf, Schreiner Group, Oberschleißheim



„Mir war bis zum Einsatz von Hr. Klein nicht bekannt, dass ein PEP-Prozess so schnell umgesetzt werden kann. Wir haben jetzt ein wirkungsvolles und sehr effizient arbeitendes Cash-Management und stehen deutlich besser da wie vorher.“

„Meine Mannschaft war ausgesprochen begeistert über die unkomplizierte Beratung und die spannenden Workshops gemeinsam mit Hr. Klein.“

„Durch seine Identifikation mit dem Unternehmen haben wir einen großen Vorteil gegenüber unseren Kunden erreicht.“

„Für unsere Vertriebsorganisationsentwicklung sehr wertvoll. Wir sind nun gut aufgestellt und auf unsere Kunden im Ganzen fokussiert.“

Klaus-Peter Schulz, Geschäftsführer Kittel-Supplier GmbH



„Sie unterstützen unsere Mandanten und Klienten mit höchst anspruchsvollen und strategisch wichtigen Ansätzen und messbaren Maßnahmen. Durch Ihr Engagement gelingt es uns bei unseren Kunden erfolgreich zu sein. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen macht uns und mir viel Spaß.“

Dr. Ulrich Spandau, Norbert Eisenberg, Managing Partner und Geschäftsführer Artreus Interim Management (vormals Boyden Interim)



„Im Zuge der Unterstützung der Produktion durch die Führungskräfte wurden in der Roboter Montage unter Leitung von Herrn Klein alle vordefinierten Schritte erledigt. Bei unserem Rundgang durch die Produktion konnte allerdings nicht in allen Abteilungen ein ähnlicher effektiver Status, wie bei Hr. Klein, beobachtet werden. (wie im angehängten Protokoll ersichtlich).“

Annalena Peter, Senior Consultant, PricewaterhouseCoopers Corporate Finance Beratung GmbH



"Not a low-cost option but excellent results and better value than a management consultant."

Prinal Patel, Senior Quality Manager, BMW Oxford



„Lieber Herr Klein: Danke für Ihre kreativen Vorschläge. Ich bin dankbar über mutige Menschen mit solchen Konzepten wie das EBI und ich freue mich auf unser nächstes Treffen. Eine Hochschule wie unsere lebt von praxisrelevanten Erfahrungen. Von der Praxis für die Praxis. Dieser Leitgedanke kommt sehr gut rüber bei den Studenten. Viele Grüsse und ich hoffe, dass Ihre Live Competence gut läuft.“

Prof. Dr. Christian Belz Geschäftsführender Direktor, Universität St. Gallen (HSG)



„Es gibt nur wenige, die so viel Erfahrung in großen Unternehmen haben, wie Jochen Klein und das auch noch in einem Training weitergeben können ...“

Thomas Burzler, Geschäftsführer, Vertriebstainer und Autor, Teaching Award Gewinner,
Fa. Sales-Motion GmbH



„Wir wissen jetzt zwar, dass wir in einer Krise sind, haben durch die kreative und individuelle sowie klare Arbeit von Hr. Klein, die Energie trotzdem etwas Positives bewegen zu können.“

Ferdinand Stutz, Leiter Georg Fischer AG Automotive Division



„Ich bedanke mich für die ausgezeichnete Zusammenarbeit in Bezug auf die sehr schnelle Bearbeitung sowie die Lieferung des PASD.“

Cord Franke, Leiter Prototypenbau und Versuchsentwicklung Volkswagen AG WOB



„Ihr Werdegang und Ihre Qualifikationen sind beeindruckend.“

Max Schildgen, Bayerische Unternehmensberatung



“Not only that, working with Jochen Klein was a pleasure and I would certainly seek his help on future projects should such an opportunity come up.”

Igor Ostrowski, Privat Equity Group Investment Management Division,
Goldman, Sachs & Co. London



„Lieber Herr Klein, ich habe soeben eine sehr positive Nachricht von unserem Kunden Daimler erhalten. Unser gemeinsames Projekt ‚Kundenrückgewinnung und Geschäftsentwicklung‘ und unser gemeinsamer Besuch bei Daimler/E2 Ebene, war somit ein voller Erfolg! Nochmals herzlichen Dank für Ihre wertvolle Unterstützung! Wir wollen diesen Erfolg selbstverständlich mit Ihnen im Unternehmen multiplizieren.“

Thomas Köberlein, Leiter Geschäftsfeld Pro Tech, Fa. Schreiner Group, Unterschleißheim bei München



“Gussexperte – mit Leadership-Qualitäten!”

Roland Hudler, Audi AG, Leiter Entwicklung Fahrwerk / Hinterachsen



*“ Sehr geehrter Herr Klein,
ich von meiner Seite nochmals herzlichen Dank für das eben geführte Gespräch!
Wir stehen -wie Sie sicher merken konnten- noch ziemlich am Anfang was unser Industrieverständnis angeht und Sie haben uns einen sehr guten Überblick geben können. Vielen Dank!“*

Dr. Kengelbach, Principal - Boston Consulting Group



*„Die Gespräche und die Arbeit mit Ihnen waren für uns sehr wertvoll und haben viel Spaß gemacht – nochmals herzlichen Dank.“
„Ihre Unterstützung hat mir persönlich ebenfalls wirklich sehr geholfen und zu einer klaren Entscheidung geführt und wir haben mit Ihnen gemeinsam ein sehr gutes Ergebnis erreicht.“*

Dr. Ilias Läber, Vice President Cevian Capital AG



“Hi Mr. Klein, we were really happy with your consulting with you and would like to Complete it as soon as possible.”

A. Datta, Senior Partner Bain & Company, India.