

## PERSÖNLICHE DATEN

Mathias Krostewitz  
2340A Tasso Street  
Palo Alto, CA 94301  
USA

Telefon: +1 (650) 561 5752  
E-Mail: mathias@krostewitz.com  
Geburtsdatum: 12.11.1981



## ZUSAMMENFASSUNG MEINER QUALIFIKATIONEN

Dynamischer, ergebnisorientierter Manager mit über 15 Jahren Erfahrung im Aufbau und Wachstum von Unternehmen in Asien und Nordamerika. Ich hinterfrage den Status quo und entwickle mit Leidenschaft und Teamgeist nachhaltige Wachstumsstrategien.

**Umsatzwachstum:** 0,8 Mio. US\$ → 13,5 Mio. US\$ (2017–2021)

**Kundenzentrierung:**  
NPS >60 | NRR ~126%

**Key-Account-Erfolge:**  
Amazon, Tesla, Apple

**Profitabilität:** EBITDA >15% bei parallelen Wachstumsinvestitionen

**Skalierung:** OTIF 56% → 88% durch Supply-Chain-Transformation

**Digitale Systeme:** Einführung integrierter, skalierbarer Unternehmenssysteme

## HIGHLIGHTS

- Aufbau und Skalierung internationaler Geschäftsbereiche in den USA und China
- Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Markteintritts- und Wachstumsstrategien für Industrie- und Automation sowie Automotive
- Umfassende Ergebnis- und Führungsverantwortung für Marketing, Vertrieb und operative Unternehmensbereiche  
Aufbau leistungsfähiger Vertriebs- und Partnernetzwerke in Nordamerika und Asien
- Einführung datenbasierter Steuerungs- und Entscheidungsprozesse
- Restrukturierung von Unternehmen und nachhaltige Rückführung zur Ertragskraft
- Tiefes Marktverständnis in der Industrieautomation, im Verkehrs- und Transportwesen sowie in der Lagerautomatisierung
- Belastbares Netzwerk von Entscheidungsträgern und Geschäftspartnern in Nordamerika und Asien

## KOMPETENZEN

### KERNKOMPETENZEN

Unternehmensführung & P&L-Verantwortung

Marktaufbau & internationale Expansion

Go-to-Market & Wachstumsstrategien

Organisation, Prozesse & Skalierung

Business Development & strategische Partnerschaften

Digitale Transformation & datenbasierte Steuerung

### REGIONEN

USA  
China

Mexiko  
Indien

Mittlerer Osten  
Australien & Neuseeland

### BRANCHEN

Industrie & Automation

Lagerautomatisierung

Traffic & Transport

### SPRACHEN

Englisch (fließend)

Deutsch (Muttersprache)

Chinesisch (Grundkenntnisse)

## BERUFLICHE ERFAHRUNG

### PRÄSIDENT

Schlegel USA Inc.  
Hersteller von HMI-Komponenten

Juli 2022 – Heute  
New York, USA

#### Aufgaben

- Strategische Weiterentwicklung des Unternehmens inkl. Definition der Vision, Mission und Strategie
- Liquiditätsplanung

### GRÜNDER & CEO

INTUTECH LLC  
Marktplatz für Automatisierungskomponenten, der es Nutzern ermöglicht, komplexe Automatisierungslösungen direkt zu beschaffen und zu verkaufen

Aug 2023 – Heute  
Palo Alto, USA

#### Erfolge

- Definition der Vision, Go-To-Market-Strategie und Profitabilitätsplanung
- System-, Daten- und UI-Grundlagen entworfen, die skalierbares Onboarding und Transaktionen ermöglichen
- 1,5 Mio. US\$ Umsatz vor dem Launch gesichert
- Pre-Seed & Pre-Money-Bewertung von 11,5 Mio. US\$ erreicht (konkretes Angebot >4 Mio. US\$)

March 2018 – June 2022

### CEO & PRÄSIDENT

CAPTRON NORTH AMERICA LP (Gründung in Dezember 2017)  
Hersteller von kapazitiven und optischen Sensoren sowie Signalindikatoren

New York, USA

#### Erfolge

- OKRs (Objectives and Key Results) implementiert, sodass jede Abteilung und jeder Mitarbeitende zum Unternehmenserfolg beitragen konnte
- Nachhaltige Umsatzströme geschaffen und den Jahresumsatz von 0,8 Mio. US\$ (2017) auf 13,5 Mio. US\$ (2021) gesteigert
- Eine gesunde EBITDA-Marge von >15% erzielt und gleichzeitig signifikant in Infrastruktur und Ressourcen investiert, um das Wachstum zu unterstützen
- Ein stark kundenzentriertes Geschäftsmodell mit einem NPS (Net Promoter Score) von über 60% implementiert, was zu einem ENR (Earned Net Revenue) von durchschnittlich 20% und einem NRR (Net Retention Revenue) von durchschnittlich 126% führte
- Lieferkette lokalisiert und OTIF (on-time, in-full) von 56% (2018) auf 88% (2021) verbessert – Beitrag zur Kundenzufriedenheit (NPS >60%) und zum Umsatz
- Ein DIY-CRM-, ERP- und Buchhaltungssystem programmiert, das unsere besonderen und hoch effizienten Geschäftsprozesse abbildet
- Wichtige Produkt Listungen bei Amazon, Tesla und Apple gewonnen – Grundlage für einen finanziell unabhängigen Betrieb

### LEITER BUSINESS DEVELOPMENT

CAPTRON Electronic GmbH  
Hersteller von kapazitiven und optischen Sensoren / Signalindikatoren

June 2014 – April 2018  
Munich, Germany

#### Erfolge

- Neue Märkte und Anwendungsfelder für CAPTRON-Produkte identifiziert und damit internationale Vertriebs- und Marketingstrategie sowie Markteintritte unterstützt
- Distributionsnetzwerk in NAFTA aufgebaut und den nordamerikanischen Markt von 4 Tsd. US\$ (2014) auf 800 Tsd. US\$ (2017) skaliert
- Unternehmensstrategie und Businessplan für die US-Tochter entwickelt; anschließend zum CEO und Präsidenten ernannt
- Wichtige Distributoren in den USA, Mexiko, Kanada sowie Australien und Indien gewonnen und die Exportquote von 21% (2014) auf 53% (2017) erhöht
- Neues Branchen- und Produktportfolio entwickelt und damit weltweit einen zusätzlichen Umsatzstrom von über 10 Mio. US\$ geschaffen
- Distributionsverträge und Reporting für ASEAN, NAFTA, MENA und DACH entwickelt; Qualifizierung, Training und Management des globalen Distributionsnetzwerks standardisiert
- Geschäftsführung bei der Definition kurz-, mittel- und langfristiger Ziele im Einklang mit der Gesamtstrategie unterstützt
- Marktanalyse für Traffic & Transport, Industrieautomation, Gebäudetechnik und Supply Chain

### REGIONAL MANAGER ASIEN

SATECO Asia Limited

Feb 2012 – May 2014  
Hong Kong S.A.R.

Automobilzulieferer (Tier 2) für Schalter und Silikon-Key pads

## Erfolge

- Markteintrittsstrategie in den chinesischen Automobilmarkt inkl. Businessplan erfolgreich entwickelt
- Unternehmen als FICE in Suzhou (China) mit einem Investitionsbudget von 600 Tsd. € gegründet
- Gesamtumsatz von 4,5 Mio. € für China, Indien und Korea verantwortet
- Internes Workflow- und Projektmanagementsystem aufgebaut
- Lokales Vertriebsteam inkl. Engineering eingestellt und geschult
- Verschiedene Marketinginstrumente für den chinesischen Markt eingeführt (u. a. LinkedIn-Gruppen, Newsletter, chinesische Website und Katalog) und damit das Vertrauen lokaler OEM-/Zulieferer gestärkt
- Lokale Fertigungsstandorte in Guangzhou und Beihai (China) mit über 2.000 Mitarbeitenden bei Troubleshooting und Audits unterstützt
- Starken Kundenstamm aufgebaut und Beziehungen zu internationalen OEMs in China ausgebaut
- Persönliche Trainings für Engineering-Teams der Kunden durchgeführt sowie Troubleshooting-Support geleistet
- Kundenbasis aus Tier-1-Zulieferern aufgebaut, u. a. VALEO, Delphi, TRW und KOSTAL

## FRÜHERE BERUFLICHE STATIONEN

06/2010 – 01/2012	<b>Geschäftsführer (Interim)</b> MENTOR Electronics & Components
05/2006 – 04/2010	<b>Chef-Repräsentant &amp; Leiter Einkauf</b> MBG International Premium Brands
06/2003 – 04/2006	<b>Freiberufler &amp; Berater</b> Eisbär GmbH

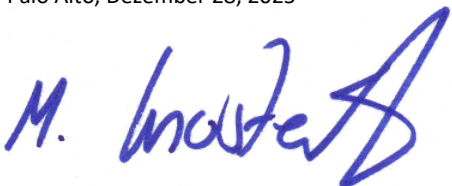
## AUSBILDUNG

**Bachelorabschluss in Betriebswirtschaftslehre** 2000 - 2003  
Abschluss bei der Industrie- und Handelskammer München  
Schwerpunkte: Marketing, Betriebswirtschaftslehre

## HOBBYS

- Wandern
- Segeln (ASA101,103,104)
- Radfahren
- Skifahren

Palo Alto, Dezember 28, 2025



Mathias Krostewitz