

Herrn  
Nico Pohlmann  
Franz-Gössmann-Straße 18  
97464 Niederwerrn

Schweinfurt, 30.03.2007  
PRF MG/CK  
Tel.: 09721 / 56-3687  
Fax: 09721 / 56-2042  
e-mail: manfred.glahe@skf.com

## Zeugnis

Herr Dipl. Ing. Nico Pohlmann, geboren am 14.08.1962 in Hamburg und wohnhaft in 97464 Niederwerrn, Franz-Gössmann-Straße 18, trat am 01.08.2005 bei der SKF GmbH als Sales Manager Europe Lubrication Systems ein. In dieser Funktion war er für den Aufbau zusätzlichen Umsatzes mit den Zentralschmiersystemen der Willy Vogel AG über den europäischen Vertrieb der SKF bei existierenden Key Accounts in Europa verantwortlich.

Seine Aufgabe beinhaltete auch die Durchführung von Trainingsmaßnahmen und die Wahl der richtigen Marktsegmente für einen schnellen Erfolg mit Vertriebsunterstützung bei den Global Players wie z. B. Caterpillar, Bomag, John Deere, Hansen Transmission und Metso.

Der vorherige Arbeitgeber von Herrn Pohlmann, die Willy Vogel AG, wurde im Jahr 2004 von SKF übernommen. Herr Pohlmann war ab 1990 bei Vogel beschäftigt und zeichnete in den Jahren 2002 bis 2005 als President/CEO Vogel Lubrication Inc., Newport News, Virginia für die Geschäfte in den USA verantwortlich. Zu seinen Aufgaben dort zählten:

## SKF GmbH

Gunnar-Wester-Str. 12 · 97421 Schweinfurt  
Tel. (0 97 21) 56-0 · Fax (0 97 21) 56-60 00 · [www.skf.de](http://www.skf.de)

SKF GmbH · Sitz/Reg.-Gericht Schweinfurt, HRB 0005 · Vorsitzender des Aufsichtsrats: Kaj Thoren · Geschäftsführung: Christer Gyberg (Vorsitzender), Wolfgang Gollbach, Heinz Schonunger

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung mit signifikantem Umsatzwachstum bei zweistelligem EBIT
- Personalverantwortung für durchschnittlich 56 Mitarbeiter
- Neu-Ausrichtung des Unternehmens durch Veränderung in der Vertriebsstruktur und den konsequenten Ausbau von Distributoren
- Unternehmen wurde erfolgreich zur ISO: 9001-2000 Zertifizierung geführt und jedes Jahr problemlos nachauditiert
- Ausbau der weltweiten Spezifikationen bei General Motors, Ford Motor Company und DaimlerChrysler
- Investitionsverantwortung und Budgetierungsverantwortung
- Mitglied des globalen Management Teams
- Einführung von Projektmanagement
- Einführung von MRP (Material Requirement Planning)
- Einführung eines ERP –System gestützten Pricings

Herr Nico Pohlmann übernahm die Leitung der Firma in den USA in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld bei stagnierendem Umsatz. Desweiteren kennzeichnete sich die Situation durch nicht ratifizierte Projekte der Automobilindustrie, rückläufige Geschäfte im Werkzeugmaschinenmarkt und einem schwachen Dollarkurs.

Wachstumschancen wurden von ihm frühzeitig erkannt, systematisch vorbereitet und zielstrebig realisiert. Der Umsatz wurde um 28 % in drei Jahren gesteigert. Das Vorsteuerergebnis lag im zweistelligen Bereich und er setzte richtige Investitionsentscheidungen ohne die Beanspruchung einer Kreditlinie. Der Cash-flow des Unternehmens war jederzeit deutlich positiv.

Die Vertriebskanäle wurden effizienter gestaltet, das Händlernetz ausgebaut und das Unternehmen in der internen Ablauforganisation signifikant verbessert.

Das Wegbrechen großer Absatzmärkte wurde sehr konsequent von ihm durch den zielstrebigem und kreativen Aufbau von neuen Marktsegmenten überkompensiert.

Er nahm die Weichenstellung für ein organisches Wachstum unter der SKF im nordamerikanischen Markt vor.

Herr Nico Pohlmann ist sehr redegewandt und ein professioneller Präsentator auch vor großem Publikum. Er argumentiert sehr überzeugend und hat eine schnelle Auffassungsgabe, denkt strategisch, ergebnisorientiert und unternehmerisch.

Er arbeitet selbstständig und organisiert, ist stress-stabil und hat ein hohes Arbeitstempo mit dem er stets hervorragende Ergebnisse erzielte. Seine außerordentlich hohe Einsatz- und Leistungsbereitschaft waren Kennzeichen einer überdurchschnittlichen Identifikation mit seiner Tätigkeit.

Seine persönliche und fachliche Weiterbildung verfolgte er konsequent und setzte diese nutzbringend im Unternehmen ein.

Er verstand es, die Mitarbeiter zu überzeugen, zu motivieren und zu Höchstleistungen zu führen.

Konflikte trug er fair und sachlich aus und bewies seine Belastbarkeit und Kreativität auch in schwierigen Spannungsumfeldern nachhaltig.

Herr Nico Pohlmann war bei Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern ein gleichermaßen anerkannter und geschätzter Gesprächspartner mit ausgeprägter fachlicher und sozialer Kompetenz. Sein persönliches Verhalten war jederzeit einwandfrei und vorbildlich. Auch gegenüber unseren Kunden und Geschäftspartnern trat Herr Pohlmann jederzeit kompetent, zuvorkommend und sicher auf. Er war bei Geschäftspartnern durch seine faire und verlässliche Bestimmtheit geschätzt.

Zeugnis Nico Pohlmann

30.03.2007

Seite 4/4

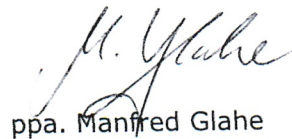
Herr Nico Pohlmann verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch. Wir bedauern sein Ausscheiden außerordentlich und danken ihm für die geleistete Arbeit in unserem Hause. Wir wünschen ihm für seinen weiteren beruflichen Weg alles Gute und viel Erfolg.

Schweinfurt, 30.03.2007

SKF GmbH



Wolfgang Gollbach

  
ppa. Manfred Glahe