

## **Interim Management Referenz-Projekt: Business Development Medientechnik (24 Monate)**

**Branche:** Medientechnik, Gebäudetechnik, Automation

**Linienfunktion:** Interim General Manager Zentral- und Osteuropa

**Sonderthemen:** Business Development, internationaler Geschäftsaufbau, Sales und Marketing

**Tags:** Ausgründung - Vertriebsorganisation - Serviceorganisation

### **Auftraggeber und Einsatzort**

Der Interim Manager wurde in diesem Projekt von einem Marktführer im Bereich der Medientechnik und Gebäudetechnik als General Manager Zentral- und Osteuropa engagiert. Das Unternehmen produziert unter anderem Touch Panels, Fernbedienungen, Schalter, Controller und Kreuzschienen. Digital Signage, Live Streaming, Video on demand und Gebäudemanagementsysteme inklusive unterstützender Smartphone Apps sind weitere Produktkategorien des Unternehmens mit Hauptsitz bei Dallas (USA). Einsatzort für den Interim Manager war die deutsche Tochter GmbH mit Sitz bei Stuttgart.

### **Aufgabenstellung**

Der Interim Manager übernahm mehrere Arbeitsaufträge:

- Ausgründung einer Vertriebs- Serviceorganisation von einem Großhändler
- Überführung der Servicemitarbeiter in eine GmbH
- Rekrutierung geeigneten Vertriebs-, Marketing- und Innendienstpersonals
- Aufbau der Vertriebsorganisation in 22 Ländern Zentral- und Osteuropas

### **Vorgehensweise und Projektverlauf**

#### **Struktur für die Ausgründung geschaffen**

Das anfänglich auf 3 bis 6 Monate ausgelegte Mandat erforderte zunächst die Schaffung einer geeigneten Struktur für die ausgegründete Einheit. Dazu wurde ein GmbH-Mantel gekauft, in AMX GmbH umfirmiert und eine geeignete Immobilie angemietet. Die Bedingung der Belegschaft, den neuen Arbeitsort nicht weiter als 30 km vom ursprünglichen Arbeitsort Uhingen anzusiedeln, wurde dabei berücksichtigt.

Die für die AMX Produkte zuständigen Service-Mitarbeiter des bisherigen Distributors wurden dann in die AMX GmbH überführt. Gleichzeitig stellte der Interim Manager in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung neue Mitarbeiter für den Innendienst (die Auftragsabwicklung) ein. Dafür definierte und implementierte er alle relevanten Prozesse.

#### **Aufbau der Vertriebsorganisation in Zentral- & Osteuropa begonnen**

3 Monate nach Projektbeginn war noch kein festangestellter General Manager gefunden. Daher begann der Interim Manager mit dem Aufbau der Vertriebsorganisation in Zentral- & Osteuropa. Er rekrutierte und schulte neue Vertriebsmitarbeiter. Der Aufbau der Vertriebsorganisation in Zentral- & Osteuropa begann in Deutschland und Österreich und fand freie Mitarbeiter in Tschechien, Kroatien und Serbien. Der Ausbau des Vertriebes erfolgte durch Gewinnung ehemaliger Kunden des Distributors sowie durch Gewinnung neuer Systemintegratoren im gesamten Territorium vom Baltikum bis zum Balkan.

## **Als General Manager zahlreiche Großkunden für das Unternehmen gewonnen**

Nach 6 Monaten wurde der Interim Manager im Rahmen eines Dienstvertrages für weitere 12 Monate interimistisch verpflichtet, da noch immer kein geeigneter General Manager in Festanstellung gefunden werden konnte. Im Rahmen des Projektes ging es nun um die Gewinnung und das Management großer Projekte. Weltweit führende Technologieanbieter im Bereich der Gebäudeüberwachung und Gebäudetechnik konnten ebenso als Kunden gewonnen werden wie Großbanken, globale Versicherungsgesellschaften und Industriekonzerne. Bei den Projekten wurde eine große Anzahl von AMX Produkten für die Gebäudeautomation und Gebäudesteuerung verbaut. Für die Umsetzung dieser Projekte baute der Interim Manager entsprechende Projektmanagementteams auf.

## **Budgetplanung erarbeitet und verabschiedet**

Am Ende des ersten Projektjahres erarbeitete und verabschiedete der Interim Manager auch das Budget inklusive Umsatzplanung für die nächsten drei Geschäftsjahre.

## **Funktionierende Vertriebs- und Serviceorganisation hinterlassen**

Schlussendlich dauerte das Projekt zwei Jahre, was auf die starke Einbindung des Interim Managers in gewonnene Projekte und vertriebliche Aktivitäten zurückzuführen ist. Der dann gefundene festangestellte General Manager wurde letztlich vom Interim Manager eingearbeitet.

Die Bilanz des Projektablaufs fiel positiv aus. Die Ausgründung verlief erfolgreich. Die Mitarbeiter konnten überführt neue Mitarbeiter angeworben werden. Der Interim Manager hinterließ eine funktionierende Vertriebs- und Serviceorganisation.

## **Das Projekt in Stichworten (Ergebnisse):**

- General Manager im Business Development (Medientechnik)
- Struktur für Ausgründung geschaffen und umgesetzt
- Aufbau der Vertriebsorganisation in Zentral- & Osteuropa
- Zahlreiche Großkunden für das Unternehmen gewonnen
- Budgetplanung erarbeitet und verabschiedet
- Funktionierende Vertriebs- und Serviceorganisation hinterlassen

## **Über den Interim Manager**

Der Diplom-Kaufmann mit MBA ist seit 2006 als freiberuflicher Interim Managerin tätig. Zuvor war er CEO in internationalen Konzerntöchtern, die sich nach einer Fusion bzw. nach einem Spin-off in Veränderungsprozessen befanden.

Der Interim Manager versteht sich als Veränderungsmanager. Wertgeschätzt als Coach und Mentor setzt er Veränderungen sehr zügig und erfolgreich um. Ob CEO, Chief Operations Officer (COO) oder Generalist im oberen Management (CXO): Er kennt das breite Spektrum modernen und agilen Managements.

Der Digitalisierungsexperte bezeichnet sich auch als Fit-für-die-Zukunft-Coach mit den Schwerpunkten Business Development, Organisationsentwicklung und Projektmanagement. In vielen Changemanagement-Projekten hat er Strukturen, Prozesse, Systeme, Tools und Vertrieb erfolgreich entwickelt. Neben Deutschland ist der Interim Manager auch in der Schweiz, Österreich, Zentral- und Osteuropa inkl. Ukraine sowie den USA tätig.

Der Interim Manager ist authentisch, arbeitet ergebnisorientiert und mit höchster Professionalität sowie innovativem Know-how. Auftraggeber und Mitarbeiter in den Unternehmen schätzen ihn als kompetenten Ansprechpartner.