

Auszug Transformationsprojekte

Repositionierung · Post-Merger-Integration · Aufbau von Marketing- und Vertriebsorganisationen · QMS · Change Management

INDUSTRIE	UNTERNEHMEN	PROJEKTE	ZIEL	TECHNIKEN / TOOLS	REGION
Energieverteilung, elektrische Automation	Moeller Firmengruppe	Globale Projektleitung – Repositionierung Unternehmen – Steuerung externer Dienstleister – Workshop-Design – Organisationsentwicklung	Cultural Change und Vorbereitung Buy-out des Unternehmens.	Projektmanagement – klassisch (Wasserfall) mit Gates / Teilprojekten – agiles PM (Scrum)	Global mit Schwerpunkten in EMEA, APAC und China
Energieverteilung, elektrische Automation, Home Automation	Eaton Corporation	Teilprojektleitung Marketing und Markenintegration – Organisationsentwicklung Marketing und Vertrieb – Integration von Vertriebskanälen (EGH) – Markenintegration und Rebranding – vom Produkt- zum Lösungsgeschäft	Post-Merger-Integration eines 1,5-Mrd.-Euro-Geschäfts in eine globale Konzernstruktur mit seinerzeit 78.000 Mitarbeitern.	Managementsysteme / QMS – Eaton Business System – DIN ISO 9001 Change Management – ADKAR – Stakeholder-Analyse – Mitarbeiterbefragung	EMEA – 23 Landesgesellschaften
Funktionale Sicherheit für kritische Infrastrukturen: Öl & Gas, Chemie und Rail	HIMA Paul Hildebrandt GmbH	Aufbau und Leitung der globalen Marketingorganisation. Standardisierung von Prozessen inklusive Projektleitung QMS-Audit für Marketing und Vertrieb: – Kampagnensteuerung – Kundenzufriedenheitsanalyse – Reklamationsmanagement	Transformation vom Komponenten- zum System- und Lösungsgeschäft. Internationales Wachstum und QMS-Konformität.	HR – Kompetenzmodelle – Lominger nach Korn/Ferry – Persönlichkeitsprofil nach Size Remote-Tools – SAP, HubSpot, Siebel CRM – Conceptboard, Asana, Trello – MS Planner – Value Proposition Canvas	Global mit Schwerpunkten: Indonesien, Australien, Thailand, Middle East, DACH, EU und USA
Energie / Wasserstoff	GKN Hydrogen GmbH	Projektleitung Aufbau Marketing und Vertrieb inkl. Standardisierung von Marketing- und Vertriebsprozessen: – Unternehmenspositionierung – Kampagnenmanagement – Kundenmanagement – Vertriebsreporting	Industrialisierung von Wasserstoffspeichern (TRL 9) inklusive Aufbau und Sicherstellung der QMS-Konformität.		DACH + Europa
Beratung und Advisory Services für Hightech-Unternehmen: Automotive, Sustainability, Energy, Pharma & Healthcare, Supply Chain	Ingenious e-Brain	Geschäftsführer für Europa – Key Account Management / Neukundengewinnung – interkulturelle Ausbildung der indischen Mitarbeiter: „Wie managt man europäische Kunden und Interessenten?“	Geschäftsmodellentwicklung mit zielgruppengerechter Kundenansprache.		DACH + Europa

In allen Projekten: Organisation und Umsetzung der internen und internationalen Projektkommunikation inklusive Unternehmensstrategie, Visualisierung von Veränderungen und Prozessbeschreibung der neuen Zielstruktur.