

PROFIL



Business Transformation und Development - Neue Produkte, Märkte und Geschäftsfelder in Technologie und Industrie

- Wachstumsstrategien und Umsetzung für Unternehmen, Portfolio und Geschäftsfelder sowie Markteintritt, -aufbau und Launch
- Kundenzentrierte digitale Geschäftsmodelle wie Produkt-Service-Systeme und Plattform-Geschäftsmodelle, Pricing und Erlösmodelle
- Anpassungen und Optimierung von Organisation und Geschäftsprozessen
- Bereichsleitung und operative Rollen in Produkt- und Projektmanagement

- Langjährig aktiv in internationalen High-Tech Märkten in Mittelstand und Konzern wie Carl Zeiss/Produktion, secunet Security AG oder Centogene/Genetische Diagnostik
- Branchen wie Life Science und MedTech, Spezialprozesstechnik für Werkstoffentwicklung und Produktion, Cyber Security, Beratung Digitalisierung und IT-Dienstleistungen, New Mobility
- Bereichsleitung und operative Rollen mit Geschäftsvolumina bis 110 Mio.
- Fachliche und disziplinarische Führung, interdisziplinärer Teams und Entwicklung von bis zu 11 Managern, auch international (China) und in Umbruchsituationen
- Führung und Moderation von Transformationsprozessen und komplexen Stakeholderstrukturen
- Internationales Markt- und Business Development wie Aufbau und Führung Vertriebspartner Ostasien

Relevante Erfahrungen

- Portfolio-Strategie und Produktentwicklung Cloud Services und Identity Centric Solutions für Beratungsunternehmen Digitalisierung und IT-Dienstleistung
- Interim-Head of Digital Experience, Restrukturierung Value Stream, Portfolio-Strategie, Offerings und Go-to-Market, Beratungsunternehmen Digitalisierung und IT-Dienstleistung
- Aufbau Managed Service und As-a-Service Geschäftsmodell und Go-to-Market in Cyber Security in der Industrie
- Interim-Direktor Projektmanagement Life Science
- Strategieberatung digitale Portfolio- und Produktpotentiale, u. A. für autonom agierende Lösung für Intralogistik in der industriellen Produktion
- Interdisziplinäre Entwicklung Framework und Umsetzung für internationalen Launch für Dentalprothetik im 3D-Druck
- Interim-Leiter Produktmanagement und PMO in Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung New Mobility
- Bereichsleitung internationales Marketing und Business Development für Medizintechnik und Spezialprozesstechnik
- Lehrauftrag Marktorientierte Unternehmensführung, Hochschule Magdeburg-Stendal, FB Technische BWL

Kompetenzen

- Ergebnisorientiert und analytisch stark, von Handlungsoptionen bis Geschäftsmodell-Innovationen in Wertschöpfungsnetzwerken
- Konsequentes Denken und Handeln aus Kunden- und Marktperspektive
- Vorausschauend und Potentiale nutzend
- Kooperatives, transparentes und partizipatives Vorgehen
- Umfangreiche Methodenkenntnisse im Produkt- und Projektmanagement, klassische und agile Methoden
- Pricing, Benchmarking, alternative Ertrags- und Erlösmodelle über den gesamten Wertschöpfungsprozess
- Aktuelle Zertifikate
 - Digital Transformation Expert I4.0
 - Entwicklung und Management plattformbasierte Geschäftsmodelle
 - Expertin für KI, Anwendung und Geschäftsfelder
 - Digitalisierung von Geschäftsmodellen
 - Certified SAFe® Agilist
- Diplom-Kauffrau, Universität Göttingen
- Englisch verhandlungssicher, Deutsch Muttersprache
- 365, Jira, Confluence

PROJEKTE und FUNKTIONEN

Portfoliostrategie und Entwicklung Offerings für Cloud Services und Customer Identity Centric Solutions

Tallence AG

Beratungsunternehmen für Digitalisierung und IT-Dienstleistungen, Hamburg. Umsatz 30 Mio., Mitarbeiter 150. 12/2023 – 03/2024

Leistungen

- Neuausrichtung des Portfolios Digitale Identitäten, Leistungsbereiche und Vermarktung in Restrukturierungskontext
- Analyse von Kunden und Anforderungen, Zielmärkten und Wettbewerb
- Entwicklung Portfoliostrategie und Offerings auf der Grundlage von
 - Niederschwelligen Angeboten für Leadgenerierung und -aufbau
 - Service-Implementierung beim Kunden sowie langfristige Kundenbindung
 - Anpassung an Veränderungen in der vernetzten Wertschöpfung und rechtlichen Rahmenbedingungen
 - Wachsenden Anforderungen an die Digitale Identität als Gatekeeper für alle digitalen Geschäftsprozesse
 - Anforderungen an Security, datenbasierte Automatisierung und Optimierung von Prozessen und Management
 - Kernkompetenzen und Ziel-Positionierung des Unternehmens
- Ansätze für skalierende Leistungen, alternativ zum Projektgeschäft

Ergebnis

- Strukturierung und Aufbau Offerings gemäß Kundenbedarf und Wertschöpfung Value Stream Cloud Services und Digitale Identitäten
- Strategischer Aufbau des Wachstumsbereichs Digitale Identitäten und Entwicklung eines mehrstufigen Leistungs-Modells gemäß Schlüsselbedarfen von Kunden mit zunehmender Customer-Maturity
- Konzept und Deliveries für Beratung und Strategie, Governance und Compliance, Konzept und Design, Architektur und TechStack, Implementierung und Operations
- Aufbau Vermarktungskompetenz, insbesondere im Neukundengeschäft, entlang der eigenen Ziel-Customer Journey - Lead-Generierung, Lead-Aufbau, Konversion, Implementierung, Service und Support sowie Kundenbindung
- Hinweise zu relevanten Kompetenzen, Rollen und Funktionen sowie prozessuale Einbindung

Interim-Head of Digital Experience, Aufbau des Value Streams, Portfoliostrategie, Offerings und Go-to-Market

Tallence AG

Beratungsunternehmen für Digitalisierung und IT-Dienstleistungen, Hamburg. Umsatz 30 Mio., Mitarbeiter 150. 06/2023 – 11/2023

Leistungen

- Strategische Neuausrichtung des Value Streams
- Analyse von Kunden und Anforderungen, Zielmärkten und Wettbewerb
- Entwicklung Portfoliostrategie und Offerings auf der Grundlage von
 - Niederschwelligen Angeboten für Leadgenerierung und -aufbau

- Aufbau kritische Services und Implementierung sowie langfristige Kundenbindung
- Anpassung an Veränderungen in der vernetzten Wertschöpfung und rechtlichen Rahmenbedingungen
- Anforderungen an Security, datenbasierte Automatisierung und Optimierung von Prozessen und Management
- Kernkompetenzen und Ziel-Positionierung des Unternehmens
- Ansätze für skalierende Leistungen, alternativ zum Projektgeschäft
- Umsetzung gemäß Lean Startup

Ergebnis

- Aufbau Start-Portfolio
- Kundengerecht strukturiertes Angebot mit den Schwerpunkten Smart Data, Marketing Automation und Customer Journey
- Aufbau Vermarktungskompetenz, insbesondere im Neukundengeschäft, entlang der eigenen Ziel-Customer Journey - Leadgenerierung, Leadaufbau, Konversion, Implementierung, Service und Support sowie Kundenbindung
- Hinweise zu relevanten Kompetenzen, Rollen und Funktionen sowie prozessuale Einbindung
- Erstes Kundenprojekte

Entwicklung Managed Service und aaS-Geschäftsmodell für Public Key Infrastructure in IIoT Security

SECUNET SECURITY NETWORKS AG

Etabliertes Unternehmen für Cyber-Security von digitalen Infrastrukturen in der Industrie sowie Sicherheitsbehörden, Ministerien, Gesundheitswesen, Verteidigung, Öffentliche Versorger und Mobilität, Berlin. Umsatz 286 Mio, Mitarbeiter 700. 09/2021-10/2022

Leistungen

- Entwicklung Managed Service- und aaS-Geschäftsmodelle
- Strategische Beratung hinsichtlich
 - der Neuausrichtung vom Projektgeschäft zum skalierbaren Produktgeschäft über Distributionspartner
 - Interne Anforderungen der neuen, digitalen Geschäftsmodelle an Organisation und Führung, Prozesse, Marketing und Vertrieb sowie der neuen Ziel-Kunden im Bereich KMU
- Analyse von Markt und Treibern (bsp. NIS2 oder KHZG), Marktpotentiale, Wettbewerb und bestehenden Preismodellen im Markt
- Schlüssel-Kundenanalyse und Aufbau der Geschäftsmodelle auf der Grundlage der Customer Journey
- Journey-Mapping und Ableiten relevanter Building Blocks und Service
- Erarbeiten von Schlüsselbedarfen im Hinblick auf die einfache Verfügbarkeit und Nutzung der Leistung

Ergebnis

- Aufbau eines modularen Frameworks zu Leistungskomponenten und erforderlicher Deliveries
- Interdisziplinäres Erarbeiten von Anforderungen in Bezug auf die Verwaltung von Entitäten im IIoT, vertrauenswürdige IT-Systeme, Prozesse und Richtlinien, Governance und Compliance sowie Change
- Pricing, alternative Erlösmodelle und Businesspläne
- Definition neuer Rollen und Funktionen sowie die prozessuale Einbindung
- Vermitteln von Anforderungen an die Vermarktung
- Projektstruktur und Roadmap

- Strategie für Markteintritt und Aufbau im Hinblick auf Lead-Generierung, -aufbau, Konversion über Vertriebspartner, Kundenbindung

Interim-Direktor Covid Projekte

CENTOGENE GmbH

Unternehmen im Bereich Gendiagnostik seltene Krankheiten, Rostock. Umsatz 90 Mio. 300 Mitarbeiter. 12/2020 – 06/2021

Leistungen

- Leitung des Projektmanagements einer temporären Unit für die zeitkritische Planung und Umsetzung von Covid-Test Infrastrukturen, portalbasierte B2B-Lösungen und Laborleistungen
- Teamaufbau, Führung und Entwicklung von 6 Managern, vor Ort und Online
- Anforderungsanalyse, Erhebung mit den jeweiligen Fachbereichen, Dokumentation und formulieren von Abnahmekriterien, Projektplanungen und -umsetzung
- Partner-, Schnittstellen- und Stakeholder-Management

Ergebnis

- Kurzfristige Realisation diverser Testprojekte B2C, stationär und mobil, B2G und B2B, bsp. am Flughafen Frankfurt
- Einführung von Projektmanagement-Methoden sowie Anforderungserhebung und Management für IT-Projekte

Beratung in Programm- und Produktentwicklung

CARL ZEISS FIXTURE SYSTEMS GmbH

Unternehmen aus der Zeiss Group für Bereitstellungssysteme für Bauteile in der industriellen Produktion, Tholey. Umsatz 20 Mio. 120 Mitarbeiter. 10/19 – 7/2020

- Interdisziplinäre Erarbeitung strategischer und operativer Ansätze zu digitalen Produkt- und Service-Potentialen sowie Umsetzungsoptionen
- Schlüsselkunden- und Marktanalyse, Analyse kundenseitiger Wertschöpfungsketten und Netzwerke,
- Aufbau von Customer Journeys für konzern-interne und OEM-Kunden
- Ableiten von relevanten Service-Bausteinen und Geschäftsmodelloptionen
- Beratung zu Entwicklung und Beschaffung im Bereich autonome Intralogistik

Entwicklung und Umsetzung Vorgehensmodell für internationale Markteinführung und Aufbau für Design- und Fertigungslösung 3D-gedruckte Dental-Prothetik, China, USA, DACH und UK

DMG DENTAL MATERIAL GmbH

Etabliertes, mittelständisches Unternehmen für die Entwicklung und Produktion von Dentalmaterial, Hamburg. Umsatz 66 Mio., 400 Mitarbeiter, 01/2019 – 06/2019

Ausgangssituation Leistungen

- Anpassen der Vermarktung an das neue, stark erklärungs- und servicebedürftige Geschäftsmodell nach erstem, missglücktem Launch
- Beratung zu
 - Neue Anforderungen in der Vermarktung - Neuer Markt, neue, digitale Leistung und neue Zielgruppe
 - Interne Anforderungen an Organisation und Prozesse
 - Konzept sowie Struktur für Markteintritt und langfristigen -aufbau
- Kundenanalyse Zahnärzte und Labore und Persona-Entwicklung

- Erfassen von Bedarfen und Pain-Point. Ableiten relevanter Touchpoints, Journey-Mapping und Design
- Interdisziplinäre Entwicklung und Umsetzung eines modularen Frameworks auf der Grundlage der Customer Journey zur systematischen Leadgenerierung, zu Leadaufbau, Konversion und Kundenbindung
- Implementieren eines Steuerungssystems über KPIs für alle Module
- Aufbau von bisher fehlenden Serviceleistungen, insbesondere in der Implementierung und im Service. Organisatorische Anforderungen sowie definierte Deliveries
- Moderation und Führung in der Entwicklung, Umsetzung und Transformation, Schnittstellen- und Stakeholder-Management. Installation eines Business Excellence Teams zur langfristigen Führung und Entwicklung des Systems
- Konzept für die Einbindung und Schulung von Vertriebspartnern

Ergebnis

- Entwicklung und Implementierung eines Frameworks für systematisches Kunden- und Vertriebspartner-Management, Markteintritt, langfristigen Marktaufbau und vergleichbare Kundenführung in allen Märkten
- Implementierung in der Organisation
- Planungsgrundlage für erforderliche Leistungen, Rollen und Funktionen, Prozesse und Ressourcen

Beratung Produktstrategie Intercity IC

DEUTSCHE BAHN (DB) FERNVERKEHR AG

Verkehr/Logistik, Frankfurt. Umsatz 4. Mrd. p.a., 16.295 Mitarbeiter, 10/2018 – 12/2018

- Strategischer Ansatz zur Differenzierung vom Intercity Express/ICE
- Markenpolitischer Ansatz und Empfehlungen für die nächsten Schritte
- Vorbereitung Konzept Test und Migrationsoptionen

Interim-Leiter Produkt- und Projektmanagement. Bereich Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung New Mobility

DEUTSCHE BAHN (DB) CONNECT GMBH

Service Provider für Mobility as-a-Service (MaaS), Betriebs- und Vermittlungsplattform für Shuttle- und Sharing-Dienste, Frankfurt. Umsatz 500 Mio. 400 Mitarbeiter, 02/2018 - 09/2018

Leistungen

- Strategische Langfristplanung Produkte und Innovationsprojekte, Roadmap, Programm- und Projektleitung
- Führung und Entwicklung von elf Mitarbeitern aus den Bereichen Produkt-, Projektmanagement und PMO, Recht und Funding
- Moderation des Entwicklungsprozesses einer neuen Betriebsplattform im Bereich Produktmanagement
- Teamführung und Entwicklung, insbesondere im Kontext einer Einführung von SAFe®
- Unterstützung Change-Management und Annäherung von klassischen und neuen digitalen Geschäftsbereichen
- Schnittstellen- und Stakeholdermanagement sowie Fire Fighting

Ergebnis

- Interdisziplinäre Erarbeitung des Minimum Viable Product (MVP) der Betriebsplattform, alle kritischen Funktionen und Wertschöpfungsprozesse abbildend.

- Implementieren des Produktmanagements als Steuerungseinheit des zentralen Produktbacklogs im Kontext der Einführung von SAFe®
- Anpassung von Organisation und Prozessen in Anforderungserhebung und –management in Abstimmung mit den Fachbereichen, Formulierung und Abnahmekriterien
- Entwicklung und Umsetzung diverser Mobility as a Service-Angeboten B2B, B2G und B2B2C

Interim Head of Product Management 110 Mio. Category

WEBER STEPHEN PRODUCTS EMEA GmbH

Marktführer Grillgeräte, Weber-Grill, Berichtslinie in die USA, Arbeitssprache Englisch, Konsumgüter, Berlin. Umsatz 500 Mio. p.a., 60 Mitarbeiter am Standort Berlin, 04/2017 – 01/2018

Leistungen

- Produktmanagement, Portfolio-, Projektplanung und Management in gesättigtem Markt mit starkem Wettbewerbsumfeld im Kontext einer umfassenden Reorganisation in USA und EMEA sowie Wechsel des Managements
- Kunden-, Markt- und Potentialforschung und -analysen, Ableiten von Handlungsoptionen und Businesspläne
- Preisanalysen und Benchmarking, Preisstrategie, Preis-, Rabatt- und Konditionenmodelle
- Roadmap, Lifecycle-Management und Reporting
- Go-to-Market Strategie und Umsetzung mit Vertrieb, Brand- und Trade Marketing
- Schnittstellen- und Stakeholder Management sowie Fire Fighting (EMEA, USA)

Ergebnis

- Einziger Programmbereich mit Umsatzzuwachs 2%
- Fokus digitale Support-Produkte

Bereichsleitung internationales Marketing und Business Development, angestellt

EXAKT ADVANCED TECHNOLOGIES GMBH

Hidden Champion für Spezialprozesstechnik in Materialentwicklung und Produktion im Bereich Suspensionen für Applikationen wie Printed Electronics, Sensorik und Medical Compounds, sowie Medizintechnik für Histologie und Pathologie. Umsatz 10 Mio, 50 Mitarbeiter. 01/2010 - 12/2015

Leistungen

- Strategisches und operatives Marketing
- Generieren von Wachstum
- Analyse von Wettbewerb, Kunden und Absatzrelevanz potenziellen Applikationen in F&E
- Verantwortliche Vertriebs- und Service-Partnerentwicklung und Steuerung Asien und USA
- Führung von drei Managern in China
- Internationales, strategisches Preismanagement über unabhängige Vertriebspartner

Ergebnis

- Restrukturierung des Vertrieb China und Taiwan, durch Auflösen eines Representative Office und dem Einsetzen eines neuen Distributors
- Generieren von Wachstum über die Entwicklung neuer Absatz-Märkte mit dem Fokus neue Applikationen und den Ausbau des internationalen Geschäfts
- Umsatzsteigerung von 8-10% p.a., u. A. durch die Erschließung neuer Vertriebsregion Malaysia/Singapur
- Aufbau eines Forschungs- und Innovationsmanagement zum systematischen Erschließen neuer Applikationen und Märkte mit dem Schwerpunkt R&D

- Aufbau Technologiemarkte - Positionierung und Wettbewerbsabgrenzung, Markenkern und Umsetzung über den Marketing-Mix sowie interne Implementierung
- Gewinnen von Markenrechtsstreiten in der EU und China

Qualifikationen und aktuelle Zertifikate

- Digital Transformation Expert, Zertifikat Industrie 4.0 Maturity Center, RWTH Aachen 2024
- Management digitale Plattform-Geschäftsmodelle, Zertifikat, Bitkom Berlin 2022
- Expertin für Künstliche Intelligenz, Anwendungen und neue Geschäftsfelder, Hochschul-Zertifikat SRH-Fernhochschule – The Mobile University 2021
- Digitale Transformation von Geschäftsmodellen, Zertifikat Digital Excellence Group, Ulm 2020
- Certified SAFe® Agilist, Scaled Agile Framework, Kogon AG 2018
- Diplom-Kauffrau, Georg-August-Universität, Göttingen 1993

Berufliche Stationen

ZEITRAUM	POSITION	FIRMA
Seit 08/2022	Lehrauftrag marktorientierte Unternehmensführung, Fachbereich Technische Betriebswirtschaft	Hochschule Magdeburg-Stendal
Seit 01/2016	Beratung und Interim Management für neue Produkte, Märkte und Geschäftsfelder in Technologie und Industrie	Business Transformation und Development, Hamburg
01/2010 – 12/2015	Bereichsleitung für internationales Marketing, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung, s.o.	EXAKT Advanced Technologies GmbH, Norderstedt.
07/2006 – 12/2009	Projekt und Interim Management. Kunden u.a. Unilever, Brand Management und Marktforschung, EXAKT Advanced Technologies GmbH, Strategisches Marketing	FOR/TUNE, Hamburg Programmentwicklung
04/2004 – 06/2006	Product Management Functional Food und Accessories. Programmführung und -entwicklung, Roadmap, Life-Cycle Management, Businesspläne Pricing, Go-to-Market, Beschaffung in Asien	interTee Handelsgesellschaft mbH, Norderstedt. Import, Veredelung und Großhandel Konsumgüter und Food
04/1999 – 09/2003	Produktentwicklung und Produktion. Verantwortlich für Entwicklung, Erlösmodelle und Businesspläne, Beschaffung und Produktion Eigenmarke	Bethge Hamburg GmbH, Großhandel und Concept-Stores, online und stationär
01/1997 – 06/1997	Produkt Management. Programmführung und -entwicklung, Roadmap, Life-Cycle Management, Businesspläne und Pricing, Go-to-Market, Beschaffung in Asien	H. Andreas GmbH, Wiesentheid Import und Großhandel Konsumgüter
12/1994 – 12/1996	Manager Vertrieb. Verantwortlich für europäische Händler und Sonderanfertigungen	Werkhaus Design & Produktion GmbH, Suhlendorf, Konsumgüter