

## Profil



### Beratung und Interim Management für Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung in Industrie und Technologie

- Entwicklung und Digitalisierung von Geschäftsmodellen, Produkten und Services
- Produkt- und Projektmanagement
- Markteintritt und Launch
- Entwicklung und Anpassung von Organisation und Prozessen
- Bereichsleitung und operative Managementrollen

### Expertise

- Umsetzungsstark in der strategischen Markt- und Geschäftsfeldentwicklung
- Langjährig aktiv in Produkt- und Projekt Management, digital und klassisch, in operativen und leitenden Funktionen in Mittelstand und Konzern wie DMG Dental Material Gesellschaft mbH, Carl Zeiss oder Deutsche Bahn
- Analyse von Kunden und Märkten. Ableiten von Potentialen, Handlungsoptionen und Businessplänen
- Marktgerechte Produkt-/Programmführung und -entwicklung, Life-Cycle Management, Go-to-Market und Launch
- Spezialistin für den Auf- und Ausbau führender Marktpositionen in Bestandsregionen und neuen, internationalen Märkten
- Vertriebspartnersteuerung und -entwicklung mit dem Schwerpunkt Asien
- Fachliche und disziplinarische Führung und Entwicklung von Teams mit bis zu 11 Managern, auch international und in Umbruchsituationen
- Moderation und Führung komplexer Schnittstellen- und Stakeholderstrukturen
- Zertifizierter SAFe Agilist, Erfahrung in Einführung und Implementierung bei der Deutschen Bahn in der Rolle der Leiterin Produktmanagement
- Anforderungserhebung und -management in lean-agiler Produkt- und Projektentwicklung
- Initiieren und Einführen von Forschungs- und Innovationsmanagement sowie Innovationskooperationen in Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Lehre im Spezialmaschinenbau für Werlstoff- und Materialentwicklung

### Relevante Erfahrung

- **As-a-Service Geschäftsmodellentwicklung und Go-to-Market in Cyber Security**, secunet Security Networks AG
- **Interim-Direktor Covid Test Projects**, Aufbau und Implementierung diverser Infrastruktu sowie Testverfahren und AI-gestützter Analytik in **Life Science**, Centogene GmbH
- **Strategieberatung Programm- und Produktentwicklung** in der **Produktions-Intralogistik**, Carl Zeiss Fixture Systems GmbH
- **Konzeption, Führung und Moderation internationaler Launch** für hybride Design- und Fertigung 3D-gedruckter Dental-Prothetik in China, USA, DACH und UK in **Medizintechnik**, DMG Dental Material Gesellschaft mbH
- **Interim-Leiter Produkt- und Projektmanagement** in Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung **New Mobility**, Deutsche Bahn (DB) Connect GmbH
- **Bereichsleitung internationales Marketing** und **Marktentwicklung für Medizintechnik** sowie **Spezialprozesstechnik** für High-Tech Werkstoffmärkte Vertriebspartnerentwicklung Asien, EXAKT Advanced Technologies GmbH

### Was zeichnet mich aus

- Affinität zu zukunftsweisenden Technologien
- Vom Markt und Kunden aus denkend und agierend
- Vorausschauend und Potentiale nutzend
- Kooperatives und partizipatives Vorgehen
- In klassischen und lean-agilen Methoden und Kulturen zuhause
- Adaptionfähigkeit und von Lösungen aus verschiedenen Branchen
- Fortbildungen zu Anwendungen und neuen Geschäftsfeldern für Künstliche Intelligenz und der digitalen Transformation von Geschäftsmodelle
- Diplom-Kauffrau, Schwerpunkt Marketing. Tutor für Allg. Betriebswirtschaft
- Englisch verhandlungssicher

## PROJEKTE und FUNKTIONEN

---

### **Geschäftsfeldentwicklung im Bereich Cyber Security. Entwicklung und Aufbau Service-Geschäftsmodell PKIaaS und Launch, Industry Division**

#### **SECUNET SECURITY NETWORKS AG**

Etabliertes Cyber Security Unternehmen, Essen. Umsatz 285,6 Mio, Mitarbeiter 700. Seit 09/21

#### **Ausgangssituation**

- Starkes Wachstum in IoT-Zielmärkten
- Fokus auf Technologie, nicht Vermarktung. Limitierte Ressourcen.
- Neues Dienstleistungs-Geschäftsmodell, neue Kunden (KMU), neue Vermarktung in neue Märkte
- Wandel vom Projektgeschäft zum skalierbaren, internationalen Volumengeschäft über Distributionspartner

#### **Vorgehen**

- Analyse von Kunden, Wettbewerbern und Marktpotentialen
- Geschäftsmodellentwicklung, Markteintrittsstrategie und Launch, voraussichtlich Ende 2022
- Anpassung Organisation und Stakeholdermanagement

### **Interim-Director Covid Projekte**

#### **CENTOGENE GmbH**

Biotech-Unternehmen Genetic Rare Diseases, Rostock. Umsatz 60 Mio. 500 Mitarbeiter. 12/20 – 06/21

#### **Ausgangssituation**

- Zeitkritische, volatile Märkte und kurze Produktlebenszyklen

#### **Vorgehen**

- Projektleitung und Entwicklung für Covid-Test Infrastruktur, portalbasierte und interoperable Businesslösungen, Produkte und AI-geregelte Analytik
- Teamaufbau, -leitung und -entwicklung, fachliche und disziplinarische Führung von 6 Managern
- Projektplanung und -umsetzung, Schnittstellen- und Stakeholdermanagement

#### **Ergebnis**

- Realisation diverser Testprojekte, stationär und mobil sowie mit B2G und B2B Kunden wie Apple
- Organisation von Funktionen und Prozessen im Team sowie in die Organisation
- Einführen neuer Methoden und Werkzeuge wie Anforderungserhebung und Management im agilen Projektmanagement

### **Beratung Programm- und Produktentwicklung wie autonome Transportrobotik für Intra-Logistik**

#### **CARL ZEISS FIXTURE SYSTEMS GmbH**

Unternehmen der Zeiss Group für optische und optoelektronische Mess-Technologien, Tholey. Umsatz 20 Mio. 120 Mitarbeiter. 10/19 – 7/2020

- Produkt- und Service-Strategie sowie Umsetzungsoptionen
- Kunden- und Marktanalyse, Analyse kundenseitiger Wertschöpfungsketten und der Customer Experience, Ableiten von Geschäftsmodelloptionen im Wertschöpfungsnetzwerk
- Beschaffungsmarktanalyse

### **Konzeption und Führung eines internationaler Launch für hybride Design- und Fertigungslösung für 3D-gedruckte Dental-Prothetik, China, USA, DACH und UK**

#### **DMG DENTAL MATERIAL GmbH**

Etabliertes, mittelständisches Unternehmen für die Entwicklung und Produktion von Dentalmaterialien, Hamburg. Umsatz 66 Mio., 400 Mitarbeiter, 01/19 – 06/19

#### **Ausgangssituation**

- Neues, stark erklärungs- und servicebedürftige System, neuer Markt und neue Zielgruppe
- Unzureichende bestehende Vermarktungsstruktur für Launch und Marktaufbau wie starker Zeitdruck

#### **Vorgehen**

- Anpassung Vermarktung, Strategie für Markteintritt und langfristigen Marktaufbau
- Initiieren, interdisziplinäre Entwicklung und implementieren eines KPI-gesteuerten, zyklischen Vorgehensmodells auf der Basis einer Customer Experience Journey zur Leadgenerierung, systematischem Leadaufbau und Kundenbindung
- Anpassung von Organisation und Prozessen, insbesondere in IT und Operations
- Einführen einer Serviceorganisation, Definition von Inhalten und Prozessen sowie Implementierung
- Schnittstellen- und Stakeholdermanagement
- Moderation und fachliche Führung in der Umsetzung und Transformation

#### **Ergebnis**

- Systematischer, kontrollierter Markteintritt und langfristiger Aufbau
- Optimale Kundenorientierung, gezielte Kundenentwicklung und geplanter -aufbau zur Sicherung des Marktzugangs, Steigerung von Folgegeschäft und Marktanteil
- Operativer Rahmen für die Organisation. Planungsgrundlage für den Ressourceneinsatz, messbare Prozesseffizienz über KPIs und vergleichbare Produktführung in allen Märkten
- Ausbau von Service und Support
- Transparente Adaption des Modells in den Länderorganisationen
- Installation eines Business Excellence Teams zur Moderation und Führung des Transformationsprozesses, des Launch sowie langfristigen Go-to-Market-Planungen

### **Beratung Produkt- und Markenstrategie, Bereich Marketing und Produktmanagement IC/ICE**

#### **DEUTSCHE BAHN (DB) FERNVERKEHR AG**

Verkehr/Logistik, Frankfurt. Umsatz 4. Mrd. p.a., 11/18 – 12/18

- Konzept zu Differenzierungslogik und Re-Positionierung Intercity und Intercity Express
- Vorbereitung Konzept Test und Migrationsplanung

### **Interim-Leiter Produktmanagement und PMO. Bereich Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung New Mobility**

#### **DEUTSCHE BAHN (DB) CONNECT GMBH**

Service Provider für alternative Mobilitätsangebote wie Mobility as a Service (MaaS), Betriebs- und Vermittlungsplattform für Shuttle- (IOKI) und Sharing-Dienste (FLINKSTER, CALL A BIKE/STADTRAD HAMBURG), Services wie Mobilitätsbudget für Firmen, Frankfurt. Umsatz 500 Mio. 450 Mitarbeiter, 2/18 - 9/18

#### **Ausgangssituation**

- Gleichzeitige Neuauflage einer Betriebsplattform für interne und externe Partner sowie Einführung SAFe® /Scaled Agile Framework

- Starker Zeitdruck, operative und organisatorische Hürden in Produkt- und Projektumsetzungen mit Anpassungsbedarf in Organisation und Prozessen

### **Vorgehen**

- Strategische Langfristplanung aller Produkte und Innovationsprojekte, Programm- und Projektleitung
- Führung und Entwicklung von elf Mitarbeitern aus den Bereichen Produkt-, Projektmanagement und PMO, Recht und Funding
- Moderation und Führung der Leistungsentwicklung und SAFe®-Einführung
- Teamentwicklung, Change Management und insbesondere dem Implementieren neuer Rollen und Funktionen des Produktmanagements, Schnittstellen- und Stakeholdermanagement

### **Ergebnis**

- Entwicklung von Produktkonzepten für Mobility as a Service-Angebote B2B und B2B2C
- Interdisziplinäre Erarbeitung eines komplexen Minimum Viable Product (MVP), Broker für alle Wertströme und Geschäftsprozesse des Unternehmens
- Anpassung von Organisation und Prozessen in Anforderungserhebung und –management
- Positionieren des Produktmanagements als Steuerungseinheit des neuen Produktbacklogs, der Priorisierung sowie Umsetzung. Gut integriertes und kooperativ agierendes Team
- Verdopplung der Releases von MVP und zeitkritischen Kundenprojekten
- Umsetzung diverser Sharingangebote in Großstädten

### **Interim-Head of Product Management 110 Mio. Category**

#### **WEBER STEPHEN PRODUCTS EMEA GmbH**

Marktführer Grillgeräte, Berichtslinie in die USA, Arbeitssprache Englisch, Konsumgüter, Berlin. Umsatz 500 Mio. p.a., 4/17 – 1/18

#### **Ausgangssituation**

- Umfassende Reorganisationen in USA und EMA
- Gesättigte Märkte und starkes Wettbewerbsumfeld

#### **Vorgehen**

- Operatives Produktmanagement, Portfolio-, Projektplanung und Management
- Kunden-, Markt- und Potentialanalysen, Ableiten von Handlungsoptionen und Business Cases
- Roadmap, Lifecycle-Management, Reporting, Pricing
- Go-to-Market Strategie und Umsetzung mit Vertrieb, Brand- und Trade Marketing
- Schnittstellen- und Stakeholder Management (EMEA, USA)

#### **Ergebnis**

- Wettbewerbsabgrenzung über neue Produkt- und Service-Konzepte, Re-Launch Konzepte
- Umsatzsteigerung 2%

### **Bereichsleitung internationales Marketing und Business Development**

#### **EXAKT ADVANCED TECHNOLOGIES GMBH**

Hidden Champion für Spezialprozesstechnik in Materialentwicklung und Produktion wie Photovoltaik, Printed Electronics, Sensorik, IoT-Applikationen oder Medical Compounds sowie Medizintechnik für Histologie und Pathologie. Umsatz 9 Mio, 50 Mitarbeiter. 01/10 - 12/15

#### **Inhalte**

- Strategisches Marketing, Markterschließung und Entwicklung Technologiemarkte

- Verantwortliche Vertriebspartnerentwicklung und Steuerung Asien und USA. Teamleitung für ein 3-köpfiges Team in China
- Aufbau strategisches und operatives Marketing

### Ergebnis

- Umsatzsteigerung von 8% p.a. Stabilisierung und Ausbau des Umsatz Asien, 1/3 des Gesamtumsatzes, z.B. durch die Erschließung neuer Märkte in Südostasien und die systematische Erschließung neuer relevanter Applikationen
- Einführen Forschungs- und Innovationsmanagement und systematisches Erschließen neuer Applikationen
- Entwicklung Technologiemarkte und Umsetzung über den gesamten Marketing Mix

## Qualifikationen

<b>Künstliche Intelligenz – Anwendungen und neue Geschäftsfelder</b> , SRH Fernhochschule	2021
<b>Digitale Transformation von Geschäftsmodellen</b> , Digital Excellence Group, Ulm	2020
<b>Certified SAFe® Agilist</b> , Scaled Agile Framework, Scaled Agile Inc, Boulder, USA	2018
<b>Diplom-Kauffrau</b> , Georg-August-Universität, Göttingen	1993

## Berufliche Stationen

ZEITRAUM	POSITION	FIRMA
Seit 1/16	Selbständig in Beratung, Projekt- und Interim Management	Beratung und Manager on Demand Innovation & Transformation, Hamburg  Produkt-, Markt-, Geschäftsfeldentwicklung und Management
01/10 – 12/15	Bereichsleitung Marketing für internationales Unternehmens- und Produktmarketing sowie für Markt- und Geschäftsfeldentwicklung, s.o.	EXAKT Advanced Technologies GmbH, Norderstedt  Hidden Champion Spezialmaschinenbau in Werkstoff-/Materialentwicklung und Produktion High-Tech-Applikationen
07/06 – 12/09	Selbständig in Projekt und Interim Management  Kunden u.a. Unilever, Brand Management und Marktforschung, EXAKT Advanced Technologies GmbH, Strategisches Marketing	FOR/TUNE, Hamburg  Von der Idee zum marktfähigen Produkt, diverse Branchen
04/04 – 06/06	Produktmanagerin Functional Food und Non-Food  Programmführung und -entwicklung, Life-Cycle Management, Go-to-Market, Beschaffung in Asien	interTee Handelsgesellschaft mbH, Norderstedt  Import, Veredelung und Großhandel Konsumgüter und Food
04/99 – 09/03	Produktentwicklung und Produktion  Verantwortlich für Entwicklung, Beschaffung und Produktion Eigenmarke	Bethge Hamburg GmbH, Großhandel und Concept-Stores, online und stationär, Konsumgüter
01/97 – 06/97	Produktmanagerin  Programmführung und -entwicklung, Life-Cycle Management, Go-to-Market, Beschaffung in Asien	H. Andreas GmbH, Wiesentheid Import und Großhandel Konsumgüter
12/94 – 12/96	Manager Vertrieb  Verantwortlich für europäische Händler und Sonderanfertigungen	Werkhaus Design & Produktion GmbH, Suhlendorf, Konsumgüter