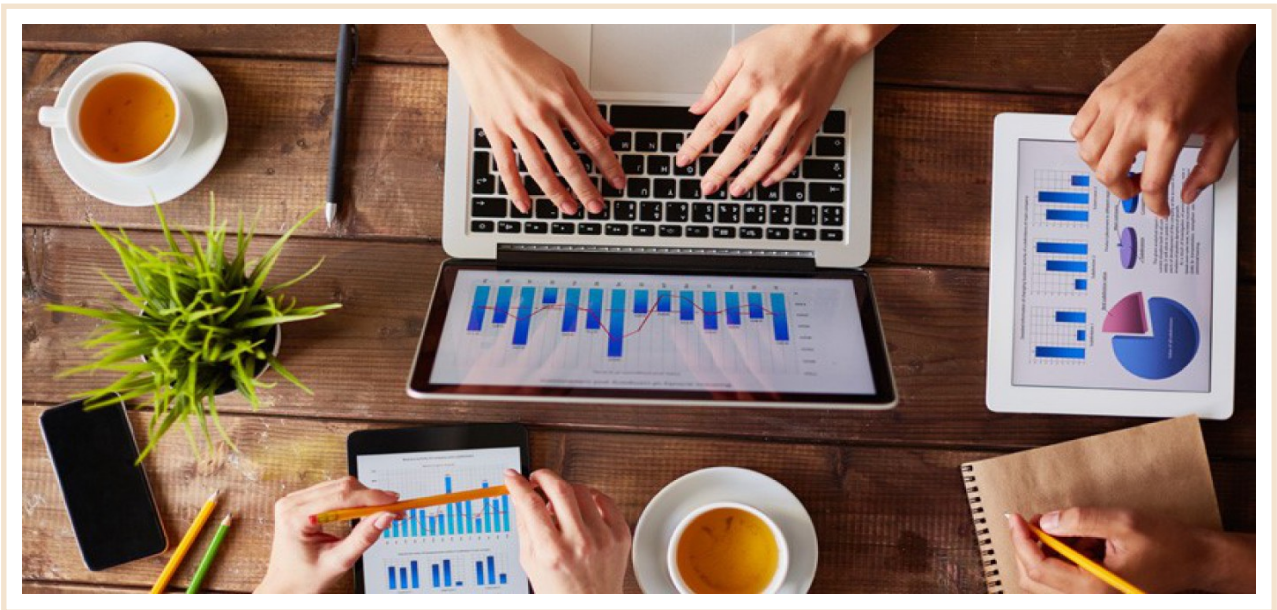


START-UP

Beispiele aus allen Branchen und Regionen



©iStockphoto.com / shironosov

Die ausgewählten ZMM-Projekte stellen unsere interessantesten Kundenreferenzen dar und bilden jeweils funktionale, regionale, branchenspezifische oder andere wichtige Schwerpunkte ab. Die Projektbeispiele sind für den jeweiligen Kompetenzbereich besonders repräsentativ und setzen eine hohe Zufriedenheit des Kunden mit der Leistung des Interim Professionals voraus.



PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: **RentaManager®**
Klassisches Management auf ZeitGENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | **TECHNIK/PRODUKTION**
LOGISTIK/EINKAUF | VERTRIEB/MARKETING | HUMAN RESOURCES | **SPEZIALTHEMEN**

Spezialist zur Produktionsprozess- und Qualitätsoptimierung eines VC-finanzierten, internationalen Medizintechnikunternehmens invendo medical GmbH, Kissing

KUNDE

**invendo medical** 
THE FUTURE OF ENDOSCOPY

EINSATZORT BY-Schwaben
BRANCHEN Medizintechnik, Gesundheitssektor Sonstige
MITARBEITER 30
ANLASS Neuposition/Aufbau
KONTAKT Beteiligungsgesellschaft, ZMM-Erstkunde
SEKTOR Start-up

WEITERE PROJEKT BETEILIGTE

TVM|Capital

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

GF Beteiligungsgesellschaft: «Der ZMM-Experte war initial mit einer kompletten Risikoanalyse und Designverbesserungen des Produktes befasst. Er hat sich in kürzester Zeit, erfolgreich in die komplexe Materie eingearbeitet. Seine vom Team gerne aufgenommenen Beiträge führten zur Optimierung der internen Produktionstechnologie und Produktverbesserung. Wir sind mit seiner Arbeit äußerst zufrieden.»

ZMM-PROFESSIONAL

**Ref.-Nr. 33.567, Dr.-Ing.**

Gestandener Entwicklungsleiter und Qualitätsmanager im Bereich Medizintechnik und Mechatronik mit Mittelstands- und Konzernenerfahrung

POSITION CQO-Leiter Qualität**EBENE** Unterhalb Vorstand/ GF**AUFGABEN** Fertigung, Kunststoff, Prozessoptimierung, Qualitätssicherung**DAUER** 15 Monate

EINSATZBERICHT (Job 03.596)

Der international führende Entwickler und Distributor von Einmal-Endoskopie-Produkten hatte aufgrund von Material- und Lieferantenschwierigkeiten Probleme bei Produktion und Montage des neuartigen Instruments. Die wenig fehlertolerante Konstruktion verursachte intern hohe Ausschussraten. Um die Ursachen auszumerzen und die Fehlerquote zu reduzieren, brauchte es schnell einen Produktionsprozess- und Qualitätsspezialisten.

Trotz der wenigen Tage im Monat, die unser Professional vor Ort sei konnte, entwickelte er ein sehr enges Verhältnis zum Führungsteam und den wichtigsten Sponsoren, so dass er mehr in vertrauliche, strategische Diskussionen einbezogen wurde. Nach neun Monaten waren die Produktionsprobleme weitgehend gelöst; kurze Zeit später konnte die FDA-Zulassung erteilt werden. Der Verbreitung in europäischen Klinken und den USA steht nach der Verbesserung der Produktqualität nun nichts mehr im Wege. Unser Kunde war so zufrieden mit dem bisher Erreichten, dass er unseren Manager als CTO in Festanstellung übernahm.



PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: **RentaManager®**
Klassisches Management auf ZeitGENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | TECHNIK/PRODUKTION
LOGISTIK/EINKAUF | **VERTRIEB/MARKETING** | HUMAN RESOURCES | SPEZIALTHEMEN

Business Development bei Start-up für Nanotechnologie ItN Nanovation AG, Saarbrücken

KUNDE

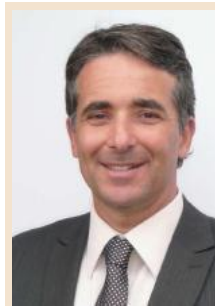


EINSATZORT Rheinland-Pfalz/Saarland
BRANCHE Chemische Industrie
UMSATZ 3 Mio €
MITARBEITER 40
ANLASS Change Management
KONTAKT McK-Alumnus, ZMM-Erstkunde
SEKTOR KMU (0-20 Mio. Umsatz),
NewEconomy, Start-up

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

CEO: «Ein Externer als Business Developer? Für ein Start-up ist das mitunter ein besserer Weg, als gleich eine Dauerlösung mit Festanstellung. Vor allem wenn es sich um einen Nischenmarkt handelt. Mit den Projektergebnissen sind wir durchaus zufrieden.»

ZMM-PROFESSIONAL

**Ref.-Nr. 35.951**

Dipl.-Wirtschaftsingenieur

POSITION CSO-Leiter Sales**EBENE** Unterhalb Vorstand/ GF**AUFGABEN** Business Development,
International**DAUER** 4 Monate

EINSATZBERICHT (Job 03.654)

Die Technik war vielversprechend: Beschichtete Keramikelemente/ Nanotechnologie zur Wasserfiltration. Die Vorteile lagen auf der Hand: Bessere Filtration, weniger Wartung und verhältnismäßig geringe Investitionskosten. Dennoch gelang es diesem Technologie-Startup bisher noch nicht, die Innovation auch an den Mann zu bringen. Der CEO erkannte schnell, es fehlte an vertriebsstarker Unterstützung und Kontakten im Bereich Wasseraufbereitung.

In Kürze fand ZMM einen Projektmanager, der sowohl langjährig im Bereich Wasserversorgung und -aufbereitung gearbeitet hatte und gleichzeitig Regionalentwicklung in Ländern wie Südosteuropa bieten konnte, sogar mit einer eigenen Beratungsgesellschaft samt Mitarbeitern vor Ort. Schon nach zwei Gesprächen war klar, dass dies der Beginn einer fruchtbaren Kooperation für beide Seiten war.

PROJEKTBERICHT


Einsatztyp: **RentaManager®**
Klassisches Management auf ZeitGENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | TECHNIK/PRODUKTION
LOGISTIK/EINKAUF | **VERTRIEB/MARKETING** | HUMAN RESOURCES | SPEZIALTHEMEN

Interim Manager für Aufbau der Vertriebs- und Serviceorganisation eines Start-Ups

CARGOMETER GmbH, Wien

KUNDE



EINSATZORT Österreich Wien 

BRANCHEN Elektronik, Dienstleister Logistik

MITARBEITER 4

ANLASS Temporäre Projektverstärkung

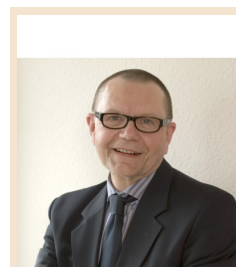
KONTAKT ZMM-Seniorpartner, Verbände (ohne bayme), ZMM-Erstkunde

SEKTOR Start-up

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

Geschäftsführer: "Wir hatten für diese Aufgabe bereits einen anderen Fachmann vorgesehen, aber Ihr Kandidat übertraf unsere Vorstellungen bei weitem, weshalb wir uns kurzerhand für Ihren Experten entschieden haben. Ihr Interim Manager war wirklich ein voller Erfolg! Er brachte für uns das richtige Netzwerk mit, ist fachlich top qualifiziert und arbeitet straight und fokussiert. Nachdem alle Vorbereitungen für den Produkt-Launch abgeschlossen sind, können wir uns wieder ganz auf die Finalisierung der Produktentwicklung konzentrieren und hoffen, dass Ihr Mann uns in einem halben Jahr wieder tatkräftig bei der Produkteinführung unterstützen wird."

ZMM-PROFESSIONAL

**Ref.-Nr. 18.135**

Dipl.-Volkswirt

Marketing- und Vertriebsprofi mit umfassender Erfahrung im B2C- und B2B-Umfeld

POSITION Berater**EBENE** Eher Spezialist als Führungskraft**AUFGABEN** Aufbau, Marketing, Start Up, Vertrieb**DAUER** 5 Monate

EINSATZBERICHT (Job 04.256)

Die Anfrage erreichte uns über unseren Seniorpartner in Wien. Gesucht war ein Marketing- und Vertriebsexperte mit sehr gutem Branchen-Know-how im Bereich der Logistik für ein Start-up Unternehmen. Die Cargometer GmbH startete mit einer revolutionären Idee zur Frachtvermessung in der Logistik, deren Basis die Entwicklung einer eigenen Software und deren Verknüpfung mit speziellen 3-D-Sensor-Kameras ist. Nach einer eineinhalbjährigen Entwicklungs- und Testphase stand die Gestaltung des Geschäftsmodells, des Marketing-Mixes und der Vertriebsstrategie auf dem Plan.

Nach einer fünftägigen Analysephase wurden zunächst das Geschäftsmodell und der Fünfjahres-Geschäftsplan inklusive der Preisstrategie für das Unternehmen marktkonform überarbeitet. Danach wurde die Marke Cargometer positioniert und die erforderlichen Kommunikationsinstrumente identifiziert. Nach der reinen Marketingarbeit wurden erste Pre-Sales-Aktivitäten definiert und in ersten Akquisitionsgesprächen getestet. In der österreichischen Presse sind zudem erste Veröffentlichungen über Cargometer erschienen. Nach einer viermonatigen Zusammenarbeit sind somit alle Maßnahmen und Vorgehensweisen für den Produkt Launch erarbeitet und realisiert worden. Der Einsatz des ZMM-Experten wurde damit erfolgreich abgeschlossen.

