

Case Study

Führen und Restrukturieren eines französischen Softwareunternehmens

in Festanstellung

- › [Ausgangssituation](#)
- › [Projektziele](#)
- › [Auswahl durch interim-x](#)
- › [Profil des Managers](#)
- › [Umsetzung](#)
- › [Resultat](#)

Führen und Restrukturieren eines französischen Softwareunternehmens in Festanstellung

MANDANTEN DETAILS

Unser Mandant, ein französisches Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche, bietet sichere Funk- und Messaging-Lösungen für kritische Infrastrukturen.

Branche: Telekommunikation

Mitarbeiter: 30-50

Umsatz: ca. 5-15 Mio. €



AUSGANGSSITUATION

- › Verlustjahr 2023, **angespannte Liquidität** und **hohe Fixkosten**
- › **Vertrieb ohne belastbare Pipeline, Prozesse und Forecast**
- › **Fragmentiertes, teils legacy-nahes Portfolio** mit unklarem Nutzenversprechen
- › **Organisation ohne Performancekultur**, unklare Rollen und Reporting
- › **IT/Infrastruktur modernisierungsbedürftig**
- › **Offene, ungeklärte Forderungen** erschweren das Finanzmanagement
- › **Strategische Abhängigkeit** von der Verlängerung der Netzfrequenzen

PROJEKTZIELE

- › Den **Vertrieb restrukturieren** und einen kulturellen Sinneswandel im Hinblick auf **ergebnisorientiertes Denken einleiten**
- › Einen **Growth Plan zur Umsatzsteigerung erarbeiten** und diesen ausführen
- › Eine nachhaltige **Performance-Kultur etablieren** und diese **kontinuierlich weiter ausbauen**
- › **Change Management** in allen Bereichen des Unternehmens anstoßen, **insbesondere im Vertrieb**
- › Weiterentwicklung des Produktportfolios zur **Stärkung der Kundenbeziehungen**
- › Entwickeln und Ausführen von Umsetzen von Maßnahmen, um **neue Großkunden zu akquirieren**

Führen und Restrukturieren eines französischen Softwareunternehmens in Festanstellung

AUSWAHL DURCH INTERIM-X

Notwendige Erfahrung:

- › **Langjährige Führungserfahrung als CRO, CEO, CSO** im Software Umfeld
- › **Signifikante Erfahrungen im Vertrieb** von hochkomplexen und erklärungsbedürftigen Software Lösungen
- › **Relevante Restrukturierungserfahrung**
- › Erfahrung im **Etablieren einer neuen Performance/Sales Kultur**
- › Mehrjährige Erfahrungen im **Planen, Leiten und Ausführen von Sales-/Marketing-Initiativen**

PROFIL DES MANAGERS

Der Interim-Manager **Herr Achim von Schwartz** verfügt über mehr als **15 Jahre Führungserfahrung im Vertrieb und Business Development** in den **Branchen Telekommunikation und IT**.

Seine Stärken liegen in der **Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien** über die Kanäle **Direktvertrieb, Partnervertrieb, Telesales** und **Key Account Management**.

Zudem bringt Herr von Schwartz **fundierte Expertise** im Aufbau und in der **Reorganisation von Strukturen** sowie in **Restrukturierungen** mit.

Wesentliche Erfahrung

- › **Change Management, Teamentwicklung, Prozessstandardisierung** und **Einführung neuer CRM-Systeme**
- › **Experte für Umsatzsteigerung, Transformation** und **nachhaltige Geschäftsentwicklung**

Wesentliche Erfolge

- › In seiner Funktion als **Senior Director Sales & Business Development** in der IT- und Internetbranche trieb Herr von Schwartz die Transformation klassischer Geschäftsmodelle zu SaaS-Angeboten voran, verantwortete Go-to-Market-Strategien auf Vorstandsebene und **steigerte den Umsatz von 106 auf 140 Millionen Euro**. Dabei übernahm er Budget- und Umsatzverantwortung im dreistelligen Millionenbereich.
- › Herr von Schwartz leitete als **Director Sales B2B** mit hoher P&L-Verantwortung den B2B-Bereich eines Telekommunikationsunternehmens und **steigerte den Umsatz um 155 %**. Als **Change Ambassador** begleitete er zudem erfolgreich die Übernahme durch Vodafone.
- › Herr von Schwartz rekrutierte über 100 Account Manager, baute Führungsebenen auf und begleitete internationale Integrations- und M&A-Projekte.



Führen und Restrukturieren eines französischen Softwareunternehmens in Festanstellung

UMSETZUNG

- › **Marktorientierte Aufbau-/Ablauforga** mit klaren Verantwortlichkeiten in Marketing, Sales, CS, Produkt, Netz / IT sowie Finance
- › **Einführung von OKR, KPI-Deck** und **monatlichen Reviews** mit PE
- › **Aufbau einer Sales-Engine**, Einführung systematischer Akquise Methoden, Tender Prozesse, Stage-Definitionen, Forecast-Regeln, CRM-Hygiene
- › **Renewal- und Upsell-Playbooks** inklusive Preisanpassungen
- › **Portfolio-Shift** zu modularer SaaS-Offerte und konvergentem Angebot; Abo- und Staffel-Pricing umgesetzt
- › Kostenprogramm: **Neuverhandlungen Lieferanten** und **systematische Klärung offener Forderungen**
- › **Verlängerung der Frequenz-/Netzlizenzen**
- › **Vorbereitung und Umsetzung von NIS-2 Richtlinien**

RESULTAT

- › **Sales Order Intake +174 % YoY**
- › **Qualified Leads 2,5x YoY**
- › **EBITDA von –€238k (2023) auf +€1,114 M (2024) verbessert**
- › **Jahresergebnis von –€504k auf +€60k gedreht**
- › **Top-Kunden-Renewals gesichert**
- › **Preis- und Abo-Logik etabliert**
- › **Kostensenkungen im Betrieb realisiert**
- › **Planungs- und Forecast-Güte deutlich erhöht**
- › **Frequenz-/Netzlizenz-Verlängerung vorbereitet und umgesetzt**

