

Thomas Sperlich

Neue Geschäftsfelder operativ aufbauen. Auf Zeit. Bis es trägt.

DIE HERAUSFORDERUNG

Sie wissen, wo Ihr nächstes Wachstumsfeld liegt. Aber intern hat niemand die Kapazität und die spezifische Erfahrung, es operativ von null aufzubauen. Berater liefern Konzepte und gehen. Neueinstellungen dauern Monate. Klassische Interim Manager überbrücken Vakanz, bauen aber nichts Neues auf.

WAS ICH MACHE

Ich baue Ihr neues Geschäftsfeld auf. Operative Verantwortung, vor Ort, gemeinsam mit Ihrem Team. Ich hinterlasse keine Strategiepapiere, sondern Ergebnisse, die sich im Markt belegen lassen. Und ein Team, das nach meinem Abgang eigenständig weiterarbeitet.

WIE ICH ARBEITE

PHASE 1 verstehen	6–8 Wochen · 2–3 Tage/Woche Kundeninterviews, Feldarbeit, Wettbewerbseinschätzung. Gemeinsam mit Ihrem Team. Ergebnis: Validierte Value Proposition
PHASE 2 entwickeln	ca. 3 Monate · 2 Tage/Woche Konzepte testen, Partnergespräche führen. Ihr Team wächst mit der Aufgabe. Ergebnis: Go-to-Market-Struktur
PHASE 3 begleiten	3–12 Monate · projektabhängig Von Sparring bis Coaching on the Job, je nach Reifegrad des Teams. Ergebnis: Eigenständiges Team

20 JAHRE ERFAHRUNG

Produktmanagement, Business Development und Innovation bei Kärcher und in der TTS Tooltechnic Systems Gruppe. Projekte in über 15 Ländern, B2B und B2C. Key Account Management, Zielgruppenmarketing, Produktlaunch, internationale Markterschließung.

WARUM INTERIM STATT NEUEINSTELLUNG?

NEUEINSTELLUNG

- × 100–130 T€ im ersten Jahr
- × 6–12 Monate bis Wirkung
- × Fehlbesetzungsrisiko
- × Langfristige Bindung

INTERIM-MANDAT

- ✓ Rund 30% geringere Kosten
- ✓ Sofort einsatzbereit
- ✓ Kein Rekrutierungsrisiko
- ✓ Klare Ergebnisse

REFERENZEN

Kärcher · OC3

Neue Produktkategorie für eine neue Zielgruppe. Vom Kundenproblem bis zur Markteinführung in über 20 Märkten. Mehrstelliger Millionenumsatz, von Wettbewerbern kopiert.

Festool × Sherwin-Williams

Marktpotenzial professionelle Maler in den USA erschlossen. Systematischer Markteintritt über 4.000 Stores, seither kontinuierlicher Marktanteilsaufbau.

exolQ · Exoskelett S700

Neuartiges Produkt ohne etablierten Markt. Adoptionsbarrieren erforscht, Zielgruppe definiert. Marke, Kommunikation und Go-to-Market aufgebaut.

Festool · TBX Akkupacks

Technologieverbesserung ohne Systembruch. +31% Schnittmeter, +68% Verschraubungen, +43% Laufzeit. Neukunden und Bestandskunden profitieren gleichermaßen.

KONTAKT

thomas@thomassperlich.de
+49 174 24 33 765
www.thomassperlich.de
linkedin.com/in/thomas-sperlich

