



Case Study aus meiner Executive-Laufbahn - Case Study ENG from my executive career

Case Study – Post-Merger-Integration & Commercial Acceleration (DACH)

Ausgangssituation

Ein globaler MedTech-, Pharma- und Consumer-Health-Konzern (ca. 140.000 Mitarbeiter weltweit) stand nach einer Akquisition vor der Aufgabe, die Business Unit in der DACH-Region erfolgreich zu stabilisieren und in die Konzernstrukturen zu integrieren. Parallel musste eine komplexe ERP- und Warehouse-Migration umgesetzt werden, ohne die Wachstumsziele aus den Augen zu verlieren.

Mein Beitrag

Als **Business Unit Director DACH** übernahm ich die Gesamtverantwortung für die Integration und Weiterentwicklung der Geschäftseinheit.

- Führung der **Post-Merger-Integration** auf Business-Unit-Ebene
- Steuerung von **P&L (31 Mio. €)** sowie Marketing, Vertrieb, Operations & Logistik
- Durchführung von **Territory Planning & Performance-Programmen**
- Leitung der **ERP- und Warehouse-Migration** bei gleichzeitiger Wachstumsorientierung

Ergebnisse & Wirkung

- **+6,8 % Umsatzwachstum** trotz paralleler Integrations- und Migrationsprojekte
- **+4 % Bruttomarge** durch Effizienzsteigerungen
- **+20 % Vertragsverlängerungen** durch gezielte Kundenbindung
- **+15 % Effizienzsteigerung** in Abläufen und Prozessen

Umfang / Verantwortungsbereich

- P&L-Verantwortung: 31 Mio. €
- Teamleitung: 29 Mitarbeitende (5 direkte Reports)
- Region: DACH – Integration in globale Strukturen
- Direkte Verantwortung für cross-funktionale Transformation

Schlüsselkompetenzen

- Post-Merger-Integration & Carve-out
- P&L Leadership
- Transformation & Change Leadership
- Commercial Acceleration
- ERP-/Systemmigrationen in Konzernstrukturen

Hinweis: Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt kein verbindliches Angebot dar. Alle Angaben ohne Gewähr.

Disclaimer: This document is for general informational purposes only and does not constitute a binding offer. All information provided without liability.



Case Study – Post-Merger Integration & Commercial Acceleration (DACH)

Situation

A global MedTech, Pharma & Consumer Health corporation with approx. 140,000 employees worldwide faced the challenge of stabilizing and integrating its Business Unit in the DACH region following an acquisition. At the same time, a complex ERP and warehouse migration had to be executed without jeopardizing ongoing growth targets.

My Contribution

As **Business Unit Director DACH**, I assumed full responsibility for the integration and further development of the business unit.

- Led the **post-merger integration** at Business Unit level
- Directed **P&L (€31M)** as well as marketing, sales, operations & logistics
- Implemented **territory planning and performance programs**
- Steered **ERP and warehouse migration** while maintaining growth trajectory

Results & Impact

- **+6.8% revenue growth** despite simultaneous integration and migration projects
- **+4% gross profit margin** through efficiency gains
- **+20% contract renewals** via stronger customer retention
- **+15% efficiency improvements** in processes and operations

Scale / Scope

- P&L responsibility: €31M
- Led a team of 29 employees (5 direct reports)
- Region: DACH – integration into global structures
- Direct responsibility for cross-functional transformation

Key Competencies

- Post-Merger Integration & Carve-out
- P&L Leadership
- Transformation & Change Leadership
- Commercial Acceleration
- ERP / System Migrations in Corporate Environments

Hinweis: Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt kein verbindliches Angebot dar. Alle Angaben ohne Gewähr.

Disclaimer: This document is for general informational purposes only and does not constitute a binding offer. All information provided without liability.