



**Reihe von Interim Managern lernen**  
Interim Manager berichten aus der Praxis

# Maschinen- und Anlagenbau

**Marketing- und Sales-Intelligenz**

## Eckhart Hilgenstock



Interim Executive (EBS)

Experte für Unternehmensführung, Marketing, Business Development, Vertrieb und digitale Transformation

Zertifizierter Business und systemischer Coach

Themen: Digitale Basis schaffen, Kundenfokussierung stärken, Mensch als Maß aller Dinge

Bei dem vorliegenden Buch „Marketing- und Sales-Intelligenz im Maschinen- und Anlagenbau“ handelt es sich um einen auszugsweisen Sonderdruck aus dem Sammelband „Maschinen- und Anlagenbau - Interim Managern berichten aus der Praxis“ (ISBN 978-3-947818-75-4), an dem insgesamt zehn Autoren mitgewirkt haben (Eckhart Hilgenstock, Dr. Harald Schönfeld, Jürgen Becker, Peter Lüthi, Hans Rolf Niehues, Michael Weimar, Manfred Richter, Falk Janotta, Dr. Uwe Seidel, Götz Stapelfeldt).

In dem hier vorgelegten Auszug wird das Thema „Sales- und Marketing-Intelligenz im Maschinen- und Anlagenbau“ in den Mittelpunkt gerückt, weil es sich dabei um einen besonders wichtigen Aspekt des Gesamtwerkes handelt.

Die Herausgeber der Reihe „Von Interim Managern lernen“ danken dem Fachbuchautor und Interim Manager Eckhart Hilgenstock, dass er sein wertvolles Know-how auch über das Hauptwerk hinausgehend für das hier vorliegende Buch zur Verfügung gestellt hat.

# Inhalt

## **Vorwort**

### **Von Interim Managern lernen**

Interim Manager: Was ist das und worum geht es?

Neue Herausforderungen

Wachstumsmotor in der DACH-Region

Transformationen parallel zum Tagesgeschäft

Vorteile und Mehrwerte von Interim Managern

### **Marketing- und Sales-Intelligenz im Maschinen- und Anlagenbau**

Quo vadis, Maschinenbau?

Digitale Hausaufgaben machen

Von anderen Branchen lernen

Marketing- und Sales-Intelligenz aufsetzen

Content Marketing im Omnichannel

Das Compelling Event

Daten-Hygiene: Big Data, Lost Data, Smart Data?

Conversational Commerce

Communities bilden

Customer Centricity und Emotionen

Den Faktor Mensch bewahren

Ansätze für ein erfolgreiches

Transformationsmanagement

Resümee: die digitale Basis schaffen

### **Die Herausgeber**

### **Autorenverzeichnis**

Dr. Harald Schönfeld

Jürgen Becker

Eckhart Hilgenstock

**Bücher im DC Verlag**

**Über Diplomatic Council**

**Über United Interim**

**Quellenangaben und Anmerkungen**

# Vorwort

Es gibt keine anderen Führungskräfte als Interim Manager, die im Laufe ihres Berufslebens so viele Unternehmen und so viele verschiedene unternehmerische Herausforderungen kennenlernen. Daher wurde es höchste Zeit, eine eigene Buchreihe „Von Interim Managern lernen“ aufzulegen, um dieses geballte Know-how zu bündeln und einer breiteren Fachöffentlichkeit zugänglich zu machen. Der Autor des hier vorliegenden Buches, Eckhart Hilgenstock, steht beispielhaft und vorbildlich für dieses hochqualifizierte und vor allem praxisnahe Know-how von Interim Managern.

Das Diplomatic Council (DC), ein globaler Think Tank mit Beraterstatus bei den Vereinten Nationen (UNO), hat sich hierzu United Interim (UI), das führende Netzwerk qualifizierter Interim Manager im deutschsprachigen Raum, zum Partner gewählt. Die beiden Herausgeber der Buchreihe, Dr. Harald Schönfeld und Jürgen Becker, sind zugleich die Gründer und Geschäftsführer von United Interim; sie kennen daher dieses Marktsegment besser als irgendjemand anderes. Dieses Wissen gepaart mit einem langjährig entwickelten, vertrauensvollen und persönlichen Verhältnis zu praktisch allen qualifizierten Interim Managern von Relevanz im deutschsprachigen Raum gewährleistet, dass in der Buchreihe „Von Interim Managern lernen“ tatsächlich nur die Besten der Besten zu Wort kommen.

Dieses geballte Know-how stellen wir einmal mehr im Band „Interim Manager berichten aus der Praxis: Maschinen- und Anlagenbau“ zur Verfügung. Das ist kein Zufall – kaum

ein anderer Industriesektor mit derart großer Bedeutung für unsere Volkswirtschaft befindet sich in einem so massiven Veränderungsprozess wie der Maschinen- und Anlagenbau.

Vor diesem Hintergrund erscheint das vorliegende Buch genau zum richtigen Zeitpunkt, um den Entscheidungsträgern in der Branche beim Thema „Marketing- und Sales-Intelligenz im Maschinen- und Anlagenbau“ mit klugem und vor allem praxiserprobtem Rat zur Seite zu stehen. Noch besser: Wer über den Rat hinaus tatkräftige Unterstützung bei Strategie und/oder Umsetzung benötigt, kann den Verfasser des Buches direkt ansprechen. Sein Profil inklusive Kontaktdaten befindet sich in der Sektion „Über die Autoren“ am Ende des Werkes. Denn Eckhart Hilgenstock ist nicht in erster Linie Autor, sondern er ist vor allem Interim Manager, der eben nicht nur mit Rat, sondern insbesondere auch mit Tat zur Seite steht.

In diesem Sinne wünsche ich dem vorliegenden Band einen guten Start, möge die geneigte Leserschaft ein Maximum an Nutzen aus der Lektüre ziehen. Mein Dank gilt dem Interim Manager Eckhart Hilgenstock, der sich die Zeit genommen hat und bereit ist, sein profundes Know-how in diesem Werk darzustellen, und natürlich den beiden Herausgebern; alle haben sich um die hohe Qualität verdient gemacht.

Hang Nguyen

Generalsekretärin Diplomatic Council

# Von Interim Managern lernen

*Einführung von Jürgen Becker und Dr. Harald Schönfeld, beide Gründer und Geschäftsführer der United Interim GmbH*

Es gibt wohl kaum eine Berufsgruppe, die mehr über die betriebliche Praxis weiß als Interim Manager. Sie wissen viel besser Bescheid als die meisten fest angestellten Manager, weil sie im Laufe ihres Berufslebens viele verschiedene Unternehmen, unterschiedliche Situationen und Herausforderungen kennen lernen. Gerade in Zeiten, in denen sich viel verändert – wie jetzt in der Folge der Pandemiejahre mit all ihren Umwälzungen –, bieten die Erfahrungen und das Know-how von Interim Managern einen echten Schatz. Das gilt insbesondere für eine Branche wie den Maschinen- und Anlagenbau, die sich in einem starken Wandel befindet. Gerade die Lieferengpässe, die Digitalisierung und auch die Knappheit an Talenten gehören zu den wichtigsten Herausforderungen. Bei all dem sollen am Markt auch noch Kunden gewonnen werden, die Menschen intern zukunftsgerichtet geführt und insgesamt gesehen natürlich auch noch Geld verdient werden.

Mit der Buchreihe „Von Interim Managern lernen“ wird das Know-how von praxisorientierten Umsetzungsexperten erstmals gebündelt. Die sorgfältige Auswahl durch die Herausgeber stellt sicher, dass in dieser Reihe ausschließlich die „Besten der Besten“ unter den Interim Managern mit Themen zu Wort kommen, die aktuell im Maschinen- und Anlagenbau brennen; aus jedem Fachgebiet