

CASE STUDY 1

Vom Start-up zum Scale-up: Auftragseingang in 7 Monaten verdreifacht

Autonome mobile Robotik · Interim CSO/CMO · Januar–Juli 2024

AUFTRAGSEINGANG	TEAM VERTRIEB & MARKETING
3x 0,35 Mio. € → 1,05 Mio. € (+200 %)	2,7x 3 → 8 Mitarbeitende

Mandatszeitraum: Januar – Juli 2024 (7 Monate) · Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum

Ausgangssituation

Das Unternehmen war 2024 als Hersteller autonomer mobiler Roboter — indoor- und outdoorfähig — in Industrielogistik und Bewässerungsrobotik nahezu unbekannt. Es fehlte vor allem an sichtbaren Referenzen und einem belastbaren, wiederholbaren Vertriebsprozess. Ziel war eine sichtbare Marktpositionierung in den Zielanwendungen und deutliches, tragfähiges Wachstum.

Das Mandat

Mandat als Chief Sales Officer/Chief Marketing Officer ad interim, Januar bis Juli 2024. Verantwortlich für Vertriebs- und Marketingstrategie sowie deren operative Umsetzung — von der Teamstruktur bis zum einzelnen Kundenkontakt.

Ansatz und Maßnahmen

- Personalaufbau im Vertriebs- und Marketingbereich, Innen- und Außendienst (von 3 auf 8 Mitarbeitende).
- Nationale Markterschließung sowie systematischer Aufbau von Interessenten und Kunden.
- Kontrahierung von Absatzmittlern, insbesondere Handelsvertretern und Distributoren als Multiplikatoren.
- Aufbau eines Multi-Channel-Marketing-Mix aus digitalem und klassischem Marketing, inklusive gezielter Messeteilnahmen.
- Einführung eines modernen CRM-Systems (HubSpot) als Grundlage für Transparenz und Steuerung.
- Fokus auf kurzfristig realisierbare Chancen anhand der BANT-Kriterien (Budget, Authority, Need, Timeline).

Ergebnis

Innerhalb von sieben Monaten wuchs der Auftragseingang von 0,35 Mio. € auf 1,05 Mio. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum — eine Verdreifachung. Mit der Teilnahme als Aussteller auf einschlägigen Messen und dem Aufbau des digitalen Marketings über HubSpot rückte das Unternehmen binnen kurzer Zeit ins Blickfeld potenzieller Kunden und legte damit den Grundstein für weiteres Wachstum in den wichtigsten Zielmärkten.

Stimme des Auftraggebers

„Im ersten Halbjahr 2024 übernahm Jörg Hernando Gotthardt als Executive Interim Manager interimistisch die Funktion des Chief Sales Officers/Chief Marketing Officers bei INNOK Robotics. In diesem Zeitraum konnte der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr mehr als verdreifacht werden.“

— **Dr. Peter Mauritz, Managing Partner, Prolimity Capital Partners**

BELEGT, NICHT BEHAUPTET Kennzahlen aus interner Projektdokumentation; Zitat aus dem Empfehlungsschreiben von Dr. Peter Mauritz, Prolimity Capital Partners, vom 10.03.2025.

Möchten Sie wissen, wie ähnliche Hebel in Ihrem Unternehmen wirken können?

→ [Case Study als PDF herunterladen](#) · → [Unverbindliches Gespräch vereinbaren](#)

Jörg Hernando-Gotthardt

Executive Interim Manager

HEGO Management GmbH

· Vertrieb. Wachstum. Transformation.

· **Mobil:** +49 (0)1514 / 245 22 39 · **E-Mail:** joerg@hernando-gotthardt.de