

## **Start-up Company, Philippinen**

### **Brennstoffzellen als Back-up Power für Telco Sendemasten**

**Branche:** [Clean Energy](#), Brennstoffzellen

**Linienfunktion:** Geschäftsführer

**Task:** Ad-hoc Aufbau Service- und Logistikzentrum

**Umsatz:** USD 2 m

**Mitarbeiter:** 50

**Ausgangssituation:** 2 Großaufträge ohne Company



### **Task**

Das Unternehmen Company entwickelt und produziert Brennstoffzellen in Dänemark und steuert von dort den globalen Vertrieb. Die Umsätze bleiben regelmäßig hinter den Planungen zurück, da die neue Technologie Zeit für die Marktdurchdringung benötigt, vor allem die Stückzahlen je Projekt sind gering. Unerwartet erhält die Company gleichzeitig zwei Großaufträge auf den Philippinen.

Ad-hoc wird ein Service- und Logistikcenter für die landesweite Installation von 400 [Brennstoffzellen](#) incl. [Brennstoffversorgung](#) und nachfolgendem Service benötigt. Die lokale Unternehmensstruktur war dem Volumen und der Komplexität nicht annähernd gewachsen. Unter hohem Zeitdruck wurden Planung, Anmietung und Ausbau des Servicecenter erforderlich, inclusive aller Funktionen wie Buchhaltung, [Controlling](#), Einkauf, Lager und Logistik. Die Rekrutierung in allen Funktionen war eine Herausforderung um die Aufträge fristgerecht zu bearbeiten.

### **Action**

First Things First! Rekrutierung der Leitung [Projektmanagement](#), Finanzen und [Logistik](#). Sukzessive Rekrutierung von Serviceingenieuren, die das Potential haben selbständig ein Installationsteam zu leiten. Onlinetraining (Corona) der Service-Ingenieure für Produkttechnik, Steuerung, Programmierung, Betrieb und Installation auf den Baustellen. Aufbau Buchhaltung/Controlling für die monatlichen steuerlichen Abschlüsse, sowie das Reporting entsprechend [SEC](#)-Anforderungen in USA.

Suche und Aufbau eines geeigneten Service- und Logistikzentrums mit guter Verkehrsanbindung, Aufbau Lager für Neuinstallation, Ersatzteile, und Brennstofflogistik.

### **Ergebnis**

Nach 12 Monaten stand die Company: Aus anfänglichen 4 Mitarbeitern wurde eine Organisation von 50 Kollegen. Aus einem Umsatz von nahe null wurden knapp USD 2 mio. p.a. Ein 800 m<sup>2</sup> Logistikgebäude wurde zum Servicecenter ausgebaut mit Schwerlastregalen, Servicelabor, Ersatzteillager, Brennstofflager, Office und [Kommissionierung](#). Alle Kundenaufträge wurden fristgerecht realisiert, die Infrastruktur für Ersatzteile, Service und Brennstoff funktionierte auf Anhieb. Die Kunden waren hoch zufrieden über die Performance der Projektumsetzung. Das Headquarter hatte jederzeit Transparenz über die Entwicklung des Geschäfts und den [Finanzstatus](#).

### **Schlussbemerkung**

Email: : [m.gundermann@mg-projects.eu](mailto:m.gundermann@mg-projects.eu)

Mobile: +49-160 90164234

**Matthias Gundermann**

Raidinger Str. 29, D-81377 München

---

Während des Aufbaus wurde die anfängliche Muttergesellschaft aus Dänemark (DK) (Eigentümer: deutscher Mittelständler) von einer NASDAQ gelisteten Gesellschaft übernommen. Über weite Strecken war das DK-Management mit der Anpassung an die neuen Shareholder beschäftigt, so war die Gesellschaft auf den Philippinen weitgehend auf sich alleine gestellt.