

Heinz Vollrath
Interim-Projektmanager

CASE STUDY | AUSGEZEICHNETES INTERIM MANAGEMENT

Mission PBV

Wie Kia in Deutschland ein neues Nutzfahrzeuggeschäft aufbaut

Business Development & Go-to-Market-Transformation
bei Kia Deutschland im Bereich PBV – Platform Beyond Vehicle

DAS MANDAT AUF EINEN BLICK

AUFTRAGGEBER	Kia Deutschland GmbH
MANDAT	Mission PBV: Wie Kia in Deutschland ein neues Nutzfahrzeuggeschäft aufbaut
ROLLE	Interim-Projektmanager (PMO) für Business Development & Go-to-Market PBV Deutschland
ZEITRAUM	ca. 320 Mandatstage, 15. Januar 2024 bis 31. Dezember 2025
KATEGORIE	Business Development & Go-to-Market-Transformation Aufbau eines neuen Geschäftsfelds

INTERIM MANAGEMENT EXCELLENCE
DDIM.
projekt // 2026
Heinz Vollrath
Mission PBV: Wie Kia in Deutschland ein neues Nutzfahrzeuggeschäft aufbaut
GO2MARKET

Ausgezeichnet mit dem DDIM Interim-Management Excellence Award 2026

Vom neuen Produkt zum neuen Geschäftsfeld.

AUSGANGSSITUATION &
HERAUSFORDERUNG



Ein neues Geschäftsfeld. Eine neue Vertriebslogik.

Kia Deutschland stand vor dem Markteintritt in ein für die Organisation neues Geschäftsfeld: **leichte Nutzfahrzeuge / PBV.**

Als erstes Modell sollte der rein elektrische Kia PV5 als Passenger und Cargo in Deutschland starten. Weitere PBV-Modelle wie PV7 und PV9 waren bereits in Planung.

Die besondere Herausforderung: Die bestehende Vertriebsorganisation war historisch auf das Pkw- und damit stark auf das B2C-Geschäft ausgerichtet.

Mit PBV änderte sich die Vertriebslogik grundlegend.

Vom Pkw-/B2C-Geschäft zum B2B-/LCV-Geschäft

Im neuen Geschäft stehen insbesondere im Mittelpunkt:

- **Einsatznutzen**
- **Verfügbarkeit**
- **Fahrzeugkonfiguration**
- **Service**
- **individuelle Auf- und Umbauten**

Gewerbliche Kunden kaufen vor allem den konkreten Nutzen eines Fahrzeugs für ihren Einsatz:
Das richtige Fahrzeug. In der richtigen Konfiguration. Zum richtigen Zeitpunkt.

Parallel zum Produktlaunch musste ein neues B2B-Ökosystem entstehen.

Innerhalb der bestehenden Organisation waren unterschiedliche Vertriebsbausteine aufzubauen und miteinander zu koordinieren:

- **PBV Key Accounts**
- **PBV-Händlernetz**
- **After-Sales**
- **Marketing**
- **Finanzprodukte**
- **externe Auf- und Umbaupartner**

Gleichzeitig mussten neue Verkaufskanäle, Verantwortlichkeiten, Schnittstellen und interne Prozesse in einer Matrixorganisation etabliert und die Beteiligten für die spezifischen Anforderungen des Nutzfahrzeuggeschäfts befähigt werden.

Eine besondere Rolle: die Aufbauhersteller

Aufbauhersteller nehmen im LCV-Geschäft eine Doppelrolle ein.

Sie sind einerseits **Lieferanten für kundenspezifische Fahrzeuglösungen** und zugleich ein **wichtiger Zugang zum Markt beziehungsweise Vertriebskanal.**

Damit entstanden neue Schnittstellen zwischen OEM, Händler, Key Account, Service und externen Partnern.

DIE BESONDERE HERAUSFORDERUNG

Das B2B-/LCV-Geschäft musste innerhalb einer etablierten, überwiegend B2C-geprägten Pkw-Organisation aufgebaut werden. Kein Greenfield-Start, sondern Transformation im laufenden Betrieb.

AUFGABE
MASSNAHMEN &
ERGEBNIS



Aus PBV-Strategie werden konkrete Strukturen und Prozesse.

Als Interim-Projektmanager / PMO übernahm Heinz Vollrath die Gesamtkoordination des deutschen Go-to-Market und die Übersetzung der PBV-Strategie in umsetzbare Arbeitspakete für die Marktorganisation. Ziel war es, alle vertriebsunterstützenden Prozesse und Strukturen für einen erfolgreichen Verkaufsstart des Kia PV5 vorzubereiten und zu etablieren.

Das Ergebnis

Der **Kia PV5 wurde erfolgreich in Deutschland in den Markt eingeführt**.

Die dafür benötigten vertrieblichen Strukturen, Schnittstellen und Prozesse wurden innerhalb der bestehenden Organisation aufgebaut beziehungsweise etabliert.

Das neue PBV-Geschäft wurde organisatorisch mit **Key Accounts, Händlernetz, After-Sales, Marketing, Finanzprodukten UND externen Aufbaupartnern** verankert und damit über den ersten Produktlaunch hinaus auf weitere Modelle vorbereitet.

MESSBARER MARKTERFOLG ZUM START

Platz 1
im Segment laut KBA-Zulassungsstatistik

Top 10
der Gesamtzulassungen inklusive ICE

DIE AUFGABEN IM MANDAT

01	**Koordination**	Strukturierung und Koordination der cross-funktionalen Aufbauarbeit im PMO.
02	**Übersetzung**	Überführung der LCV-spezifischen Anforderungen in konkrete Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Prozesse und Schnittstellen.
03	**Vertriebsbausteine**	Aufbau und Koordination von Key Accounts, Händlernetz, After-Sales, Marketing und Finanzprodukten.
04	**Aufbaupartner**	Einbindung externer Auf- und Umbauhersteller.
05	**Coaching & Beratung**	Begleitung der beteiligten Bereiche bei neuen Verkaufskanälen, Rollen, Schnittstellen und Prozessen.
06	**Marktstart & weitere Modelle**	Fokussierung auf die vertrieblichen Voraussetzungen für den Marktstart und gleichzeitig Vorbereitung der Organisation auf die Skalierung des PBV-Geschäfts mit weiteren Modellen.

Der Beitrag von Heinz Vollrath

Sein maßgeblicher Beitrag lag in der **LCV-spezifischen fachlichen Übersetzung, der PMO-Steuerung und der cross-funktionalen Verzahnung der beteiligten Bereiche.** Damit wurden die organisatorischen Voraussetzungen geschaffen, **aus einem neuen Produkt ein funktionsfähiges neues Geschäftsfeld zu machen.**

KUNDENSTIMME

»Heinz Vollrath verfügt über sehr hohe Branchenkenntnis und Fachkompetenz im LCV-/Nutzfahrzeuggeschäft. Er zeichnet sich durch schnelles Verständnis der spezifischen Anforderungen aus und er verfügt über die Fähigkeit, diese praxisnah in die bestehende Organisation zu übersetzen. Erfolgsentscheidend: sein diplomatisches, verbindliches Vorgehen in der Matrixorganisation, insbesondere bei der Verteilung und Abstimmung neuer Aufgaben über mehrere Bereiche hinweg.«

Kia Deutschland GmbH

HEINZ VOLLRATH

AWARD
KONTAKT



ZUR PERSON

Spezialisiertes Know-how auf Zeit.

Heinz Vollrath | Interim-Projektmanager | Business Development & Go-to-Market | LCV

Für den strategisch wichtigen Markteintritt setzte Kia Deutschland auf spezialisierte Erfahrung auf Zeit.

Heinz Vollrath brachte langjährige **OEM-, Vertriebs-, Service- und LCV-Erfahrung** in das Mandat ein.

Der besondere Nutzen seines Einsatzes lag darin, spezialisiertes Fachwissen schnell in die bestehende Organisation zu übertragen und für Aufbau und Umsetzung des neuen Geschäftsmodells nutzbar zu machen.

Das Mandat steht damit exemplarisch für einen Einsatz von Interim-Management, bei dem es nicht um klassische Vakanzüberbrückung ging, sondern um **Business Build-up und Go-to-Market:**

neues Produktsegment, neue B2B-Kundenlogik, neue Vertriebskanäle, neue Partnerstrukturen und neue Prozesse – integriert in eine bestehende Organisation.

Kontakt:
Heinz Vollrath
E-Mail hvo@lcvconversion.eu
Mobil +49 170 9390108
Web www.lcvconversion.eu

LCV CONVERSION
EXPERTEN FÜR FLOTTEN UND TRANSPORTER

DDIM. *DDIM-Mitglied seit 2016*

DDIM.

Interim Management Excellence Award 2026

Mit **DDIM.projekt // Interim Management Excellence** werden herausragende Interim-Management-Mandate ausgezeichnet. Im Zentrum steht dabei die konkrete Leistung im Mandat und der Nutzen, den Interim Management für das beauftragende Unternehmen schafft.

Heinz Vollraths Mandat »Mission PBV« zählt 2026 zu den ausgezeichneten Projekten.

Bilder bereitgestellt von Kia Deutschland GmbH
Bilder von Heinz Vollrath: Detlef Szillat

powered by
forma interim – Marketing für Macher
forma-interim.de