



Parsionate



Neue Märkte – Neue Daten

Parsionate & Hapag-Lloyd
sichern Vertriebspotenziale nach
Übernahme von NileDutch

Störung ist nicht die Ausnahme, sondern der Standard

Daten sind aus dem Alltag eines der größten Schifffahrtsunternehmens der Welt nicht wegzudenken. Sie bedeuten Sicherheit, Kontrolle und, zum Beispiel bei Kundendaten, großes wirtschaftliches Potenzial. Bei Unternehmenskäufen und -fusionen ist es entscheidend, auch den übernommenen Kundenstamm ab Tag eins anzusprechen und damit wirtschaftliches Potenzial heben zu können. Doch diese Kundendaten müssen zunächst zugänglich gemacht und ins eigene System integriert werden. Keine triviale Herausforderung.

Das Unternehmen

Die Hapag-Lloyd AG mit Firmensitz in Hamburg gehört zu den weltweit führenden Reedereien für Containertransport. Das Unternehmen betreibt eine Flotte von 253 Containerfrachtschiffen, die insgesamt 11,9 Millionen Standardcontainer transportieren können. 1970 durch den Zusammenschluss zweier traditionsreicher Reedereien gegründet, beschäftigt das Unternehmen

heute rund 14.500 Mitarbeitende in 137 Ländern. Dass Hapag-Lloyd heute zu den globalen Top 5 der Containerfracht zählt, ist auch Ergebnis verschiedener Merger & Acquisitions, beispielsweise mit der chilenischen Reederei CSAV oder der United Arab Shipping Company (UASC) – und im Jahr 2021 auch NileDutch.



Business Case

Die Schifffahrtsbranche war in den vergangenen Jahren von einer massiven Konsolidierungswelle geprägt. Hapag-Lloyd trieb diesen Prozess aktiv voran und baute seine Marktposition durch mehrere Unternehmenszinkäufe aus. Mit der Übernahme von NileDutch erhält Hapag-Lloyd Zugang zu westafrikanischen Häfen und stärkt insgesamt seine Präsenz auf dem strategisch wichtigen afrikanischen Wachstumsmarkt.

Damit eine Firmenübernahme schnell Mehrwerte liefert und ihr volles Potenzial entfalten kann, ist es essenziell, sofort Geschäftsaktivitäten zu starten.

Damit das Hapag-Lloyd-Vertriebsteam den NileDutch-Kunden schnell das eigene Portfolio anbieten konnte, unterstützte Parsionate bei der Integration der NileDutch-Stammdaten in die Hapag-Lloyd-Infrastruktur.

„Bei jeder Akquisition ist der Faktor Zeit entscheidend: Sofort nach dem offiziellen Zusammenschluss sollen die Daten genutzt werden können, sodass die Vertriebsteams die neuen Kundenpotenziale angehen können.“

André Wilke, Senior Director / SVP – Global Head of Revenue Management





Data Leadership: Bei Hapag-Lloyd Teil der DNA

„**Störungen sind in unserem Business nicht die Ausnahme, sondern der Standard**“, betont Dr. Ralf Huesmann, Managing Director IT bei Hapag-Lloyd. Je zuverlässiger die Daten beispielsweise zu Geolocation und Container-Details, desto besser könne mit Herausforderungen umgegangen werden. Das Unternehmen arbeitet daher kontinuierlich an seiner Datenstrategie und eingesetzten Technologien, um noch mehr Wert aus den Daten zu gewinnen.

Parsionate sollte im Auftrag von Hapag-Lloyd die Stammdatenqualität bewerten, da hier Optimierungspotenzial vermutet wurde. Das überraschende Ergebnis: „Die Datenqualität war auf einem sehr guten Niveau – deutlich besser als das Bauchgefühl des Teams. Wir brauchten nur einige, wenige, gezielte Handlungsempfehlungen zu geben“, erinnert sich Sören Weber, Senior Consultant bei Parsionate.

Kurz darauf kam es jedoch zur Übernahme von NileDutch. Der Vertrieb würde tausende neuer Kundendaten gewinnen. Eine gute Nachricht für das Unternehmen, doch die Integration der fremden Stammdaten war anspruchsvoll. Denn während der Due-Dilligence-Phase waren beide Unternehmen zur Geheimhaltung verpflichtet. Damit konnte erst mit dem offiziellen Tag der Übernahme der Zugriff auf die Echtssysteme von NileDutch und die tatsächliche Datenintegration erfolgen.

Hapag-Lloyd holte erneut Parsionate an Bord: Sören Weber sollte die Datenintegration so vorbereiten, dass sie am Tag des Zusammenschlusses auf Knopfdruck funktionieren würde und die Vertriebsmitarbeiter schnell auf die neuen Kunden zugehen und Kundenverlust vorbeugen konnten.



Kreative Lösungen in straffem Zeitplan

OLIVER HACH, PARSIONATE

„Für uns war das ein klassisches Examination-Projekt. Unser Ziel war es nicht nur, die Herausforderung der Integration zu bewältigen, sondern auch zu sehen, ob und wie wir weiteres Potenzial heben können. Fehler durften nicht unterlaufen. Denn mit dem Projekt wurde das Datenfundament für das Realisieren der neuen Umsatzpotenziale gelegt.“

Oliver Hach, Director Sales bei Parsionate



Zusätzlicher Druck entstand in diesem Projekt durch die strikte Timeline: „Wir haben ein festes Playbook für M&A,“ sagt Dr. Ralf Huesmann, „das keine großen Verzögerungen toleriert.“ Die Integration der NileDutch-Daten entpuppte sich auch inhaltlich als anspruchsvoll. Denn die Stammdaten für Kunden des afrikanischen Markts entsprachen in Art und Format nicht immer den europäischen Strukturen. Ein Beispiel: die Details von Adressen. Nicht jede Adresse aus dem NileDutch-Pool verfügte über Hausnummer und Postleitzahl.

„Mit den gewohnten Adressformaten konnten wir nur bedingt agieren – da war besondere Kreativität im gesamten Team gefragt, um übereinstimmende Datensätze zu bilden“, so Sören Weber.

Ein Vorteil für die Zusammenarbeit: Parsionates Standort in Hamburg ist nur wenige Gehminuten vom Hapag-Lloyds Stammsitz entfernt. Das Projektteam konnte daher unkompliziert vor Ort zusammenkommen und den schnellen digitalen Austausch mit der produktiven und vertrauensvollen Zusammenarbeit vor Ort verbinden. „Dass Parsionate während der heißen Phase des Projekts mit uns in unseren Büros gearbeitet und uns durch den Live-Gang begleitet hat, hat viel Druck genommen“, betont Niklas Heimbokel, Director IT Digital Talents bei Hapag-Lloyd.



Ausblick: Mit einem Partner auf Augenhöhe in die Zukunft

Parsionates Ziel in jedem Examination-Projekt ist es, neben konkreten Lösungen auch Wissen ins Unternehmen zu tragen und das Team in die Lage zu versetzen, ähnliche Herausforderungen zukünftig auch selbständig bewältigen zu können. So war es auch im Fall der Stammdatenintegration bei Hapag-Lloyd. Niklas Heimböckel: „In der Zusammenarbeit war der stetige Knowhowtransfer für uns Gold wert.“

Der Big Bang gelang dann reibungslos. Für Hapag-Lloyd war dies ein wichtiger Meilenstein, doch die nächsten Datenprojekte sind längst in der Pipeline, unter anderem im Bereich Business Intelligence und Master Data Management. Hierbei setzt das Unternehmen auch in Zukunft auf Partner wie Parsionate: **„Wir erwarten von unseren Partnern neue und wertvolle Hinweise,**

kein bloßes Abarbeiten von Tasks. Wir wollen bewusst auch deren Meinung gesagt bekommen – auch wenn es einmal schmerzhaft sein sollte. Uns geht es um ein gemeinsames Agieren auf Augenhöhe“, betont Dr. Ralf Huesmann.

Für Sören Weber sind Kunden wie Hapag-Lloyd eine willkommene Herausforderung: „Hapag-Lloyd ist ein anspruchsvoller Kunde, der uns stets zu Höchstleistungen anstiftet – immer auf faire Art und Weise.“ Erfolgreiche Unternehmen investieren kontinuierlich in ihre Transformation. Deshalb sei eine langfristige Zusammenarbeit häufig die Regel. „Nach dem Projekt ist vor dem nächsten Projekt, so möglicherweise auch bei Hapag-Lloyd.“





Parsionate

Genug gelesen. Reden wir!

Daten sind die Grundlage für viele Business-Initiativen. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich mit Experten über Ihre spezifischen Herausforderungen auszutauschen. Durch unsere langjährige Erfahrung aus zahlreichen Kundenprojekten können wir selbst individuelle Situationen gut einschätzen und erste Schritte zur Lösung aufzeigen.

[+ Parsionate kennenlernen](#)

Über Parsionate

Daten sind der Kern der Digitalen Transformation. Seit 2013 begleiten wir Unternehmen auf ihrem Weg als Partner mit unserer gesamten Expertise. Fokussiert auf Daten und End-to-End: von der Strategieentwicklung bis hin zur technischen Umsetzung.

Wir sind das Data Leadership Team! Denn mit unserem Fokus auf Daten sehen wir unsere Verantwortung langfristiger und weitreichender als in erfolgreicher Beratungs- und Umsetzungsarbeit. Wir wollen mehr und wir wollen tiefer gehen. Unsere Vision ist, dass unsere Kunden die Möglichkeiten, die Data & Analytics bietet, smarter und effizienter als der Wettbewerb nutzen. Daran arbeiten wir jeden Tag mit mehr als 230 Expertinnen und Experten an unseren Standorten in Europa. Für internationale Marktführer wie Hapag Lloyd, Hoffmann Group, Festo, Stihl und DEKRA.

Motorstraße 25
70499 Stuttgart
Germany

+49 711 758 866 600
kontakt@parsionate.com
parsionate.com

