

Business Case LINEAR

Business Development Manager Niederlande

dnhk.



Gesucht und gefunden

Ein Business Development Manager für den erfolgreichen Markteintritt von LINEAR in den Niederlanden

Der Business Case hat folgenden Aufbau

1	Projekt	2
2	Beratung & Strategie	2
3	Rekrutierung & Matching	2
4	Ergebnis	3
5	Kontakt	3



1 Projekt

LINEAR ist führender Anbieter von Softwarelösungen für die Planung gebäudetechnischer Anlagen. Mit dem größten Produktportfolio für TGA-Planungssoftware aus einer Hand – von Zeichnungs- über Berechnungs- bis hin zu 3D-Konstruktionslösungen – steht das Unternehmen für technologische Exzellenz und Benutzerfreundlichkeit im BIM-Kontext. Die Produkte entstehen in enger Zusammenarbeit mit Planern, Bauunternehmen und Industriepartnern und ermöglichen es Kunden, komplexe Anforderungen sicher und effizient umzusetzen.

Im Rahmen seiner internationalen Wachstumsstrategie plante LINEAR den Markteintritt in die Niederlande. Dafür sollte eine zentrale Vertriebsposition neu geschaffen werden, um den Markt gezielt aufzubauen und die Präsenz vor Ort zu stärken.

„Um weiteres Wachstum zu erzielen, haben wir uns entschieden, den nächsten Schritt zu unternehmen und mit eigenen Verkaufsniederlassungen und festangestellten Mitarbeitern im Ausland unsere Lösungen noch erfolgreicher zu vermarkten. Erste sehr gute Erfahrungen konnten wir bereits in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Österreichischen-Handelskammer sammeln. Aufgrund dessen fiel unsere Wahl für die Expansion in die Niederlande auf die DNHK.“ Jürgen Frantzen, Geschäftsführer LINEAR GmbH

LINEAR kam direkt zu Beginn mit verschiedenen Fragestellungen auf uns zu. Bevor man sich der Personalfrage widmen konnte, galt es grundlegende Fragen zum Aufbau einer operativen Struktur im niederländischen Markt zu klären – etwa, ob zur Beschäftigung eines Mitarbeitenden zwingend eine eigenständige BV gegründet werden müsse, welche rechtlichen und organisatorischen Verpflichtungen ein deutscher Arbeitgeber in den Niederlanden beachten muss und wie arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen wie Vertragsgestaltung, Lohnfortzahlung oder Arbeitsschutz geregelt sind.

2 Beratung & Strategie

Im Rahmen eines ganzheitlichen Beratungsansatzes unterstützten wir *LINEAR* daher nicht nur bei der gezielten Identifikation und Ansprache geeigneter Kandidat:innen, sondern auch in zentralen Fragestellungen zur Vorbereitung des Markteintritts. Gemeinsam klärten wir rechtliche Anforderungen, halfen bei der Erstellung eines niederländischen Arbeitsvertrags und klärten die Absicherung im Krankheitsfall über eine passende Lohnfortzahlungsversicherung.

Parallel dazu begannen wir mit der Durchführung der eigentlichen Personalsuche: wir identifizierten potenzielle Kandidaten in relevanten Netzwerken und sprachen passgenau an. Im Auswahlprozess legten wir insbesondere Wert auf Fachkenntnisse, Netzwerk und persönliche Kompetenzen wie eine hohe Eigenmotivation und Handlungsstärke.

3 Rekrutierung & Matching

Schon früh im Prozess zeichnete sich ein besonders vielversprechender Kandidat ab: Ein erfahrener Business Development Manager mit exzellentem Marktverständnis, fundierter BIM-Erfahrung und einem hohen Maß an Eigenverantwortung. Vom ersten Gespräch an war der Austausch zwischen Kandidat und *LINEAR* geprägt von gegenseitigem Verständnis, Wertschätzung und einer gemeinsamen Vision. Die Kommunikation verlief reibungslos und lösungsorientiert.

LINEAR war bestens vorbereitet – unter anderem durch die frühzeitige Erstellung eines niederländischen Arbeitsvertrags – und konnte so direkt nach dem zweiten Gespräch ein Angebot unterbreiten. Beide Seiten waren sich schnell einig. Noch vor dem offiziellen Start brachte sich der Kandidat aktiv in den Aufbauprozess ein, unter anderem durch seine Unterstützung bei der Suche



nach einem geeigneten Bürostandort in den Niederlanden. So wurde bereits vor dem ersten Arbeitstag ein reibungsloser Start gewährleistet.

4 Ergebnis

Innerhalb weniger Wochen wurde eine Schlüsselposition mit einer hochqualifizierten, motivierten Führungspersönlichkeit besetzt. Gleichzeitig gelang es, zentrale administrative und rechtliche Fragen im Vorfeld zu klären, um einen nachhaltigen Markteintritt zu ermöglichen.

„Vom ersten Gespräch bis zur Vertragsunterzeichnung wurden wir schnell und kompetent beraten. Die DNHK unterstützte in allen Fragen rund um das niederländische Arbeitsrecht und aktiv im Recruiting unseres ersten Mitarbeiters. Parallel dazu lief die Suche nach Büroräumen und auch hier erhielten wir professionelle Unterstützung durch die DNHK. Heute sind wir mit einem eigenen Standort in Utrecht und mittlerweile bereits zwei Mitarbeitern vertreten und können somit den niederländischen Markt professionell bearbeiten.“ Jürgen Frantzen, Geschäftsführer LINEAR GmbH

Dank der engen Verzahnung von Recruitment und strategischer Beratung konnte LINEAR einen erfolgreichen Start im niederländischen Markt realisieren – mit einem passenden Mitarbeiter, klaren Strukturen und einer hohen Handlungsfähigkeit vom ersten Tag an.

5 Kontakt

Gerne unterstützen die Recruitment-Experten der Deutsch-Niederländischen Handelskammer Sie bei zielgruppenspezifischen Jobpostings. Übrigens: Für Mitglieder der DNHK ist eine Publikation in unserer eigenen Jobbörse gratis!

Melden Sie sich bei Interesse gerne bei

Personalberatung

Frau Sunna Henkel

Telefon

+31 (0)70 3114 160

E-Mail

S.Henkel@dnhk.org

Stand: 2025

Deutsch-Niederländische Handelskammer

Nassauplein 30

NL-2585 EC Den Haag

www.dnhk.org