

Teams von außen bringen frischen Wind ins Unternehmen und säen neue Innovationen.

Domänenkompetenz von Firmenmitarbeitern gelinge es dem gemieteten Start-up sehr schnell, Neues zu entwickeln. „Wir legen mit dem Kunden einen Zeitrahmen für das Projekt fest, zum Beispiel ein halbes Jahr, und eine Area of Innovation, also ein bestimmtes Suchfeld, in dem der Kunde neu begeistert werden soll.“

Ausgewählte Unternehmensmitarbeiter sind für das Projekt sehr wichtig. Sie arbeiten nicht nur bei der Ideenentwicklung mit, sondern sorgen auch dafür, dass „nicht an der Realität vorbei entwickelt wird“. „Wenn es darum geht, eine innovative App für eine Bank zu entwickeln, braucht man jemanden, der sich zum Beispiel mit der Kontoführung und den rechtlichen Rahmenbedingungen auskennt“, betont Gomm. „Gleichzeitig sollte ihm die Aufgabe Spaß machen und er sollte über den Tellerrand hinausdenken können. Deshalb ist Zühlke auch in die Auswahl der richtigen Mitarbeiter einbezogen.“ Das Team arbeitet nicht in den Räumen des Auftraggebers, sondern entweder in Räumen von Zühlke oder an einem dritten Ort wie einem Coworking Space.

Überzeugen durch Schnelligkeit

Für das Team aus Zühlke- und Firmenmitarbeitern geht es dann darum, möglichst schnell eine Innovation auf den Weg zu bringen, umzusetzen und zu testen. Am Ende muss der Kunde entscheiden, was er mit den Ergebnissen des Teams anfängt. Denk-

bar ist die Ausgründung mit oder ohne Zühlke. „Auf jeden Fall sollte man aus dem Team keine isolierte Abteilung machen, die fest in die bestehenden Strukturen eingebunden ist“, empfiehlt Gomm. „Digitale Themen brauchen meistens eine fachübergreifende Projektorganisation. Dem stehen die gewachsenen Strukturen oft entgegen. Wir stehen dem Kunden bei diesen Überlegungen zur Seite. Mit Zühlke Ventures beteiligen wir uns an High-tech Start-ups, das heißt, wir können die Chancen und Risiken mit dem Investorenblick betrachten. Außerdem unterstützen wir den Kunden im Bedarfsfall bei der Suche geeigneter Mitarbeiter am Markt.“

Fragt man Gomm, womit sich die gemieteten Start-up-Teams befassen, sagt er schmunzelnd: „Eine App ist noch das Langweiligste. Das Internet der Dinge, die Vernetzung isolierter Produkte treibt viele Maschinenbauer um. Es geht darum, den Kundennutzen durch neue Dienste und Services zu erhöhen. Augmented Reality ist ein weiteres großes Thema. Der deutsche Maschinenbau wird heute von Wettbewerbern aus der Softwarebranche bedroht, die sowohl über die Daten als auch über die Schnittstelle zum Kunden verfügen. Es geht darum, darüber nachzudenken, welche Innovation die eigenen Produkte und Services aus dem Markt drängen könnte – um diese dann selbst zu erfinden, bevor andere es tun.“ ■ *-ap*

► www.zuehlke.com

Alles beginnt mit Vertrauen

Eine Kooperation zum beiderseitigen Vorteil

Seit rund einem Jahr arbeitet die B.i.g.-Gruppe, ein Spezialist für das Beraten, Planen und Betreiben von Immobilien und Liegenschaften, mit dem Jungunternehmen Bamero im Rahmen einer Kooperation zusammen. Eines der gemeinsamen Ziele: Die digitale Transformation des Karlsruher Familienunternehmens.

Seit über 35 Jahren sind wir sehr erfolgreich auf dem deutschen und internationalen Markt unterwegs. Neben hoch qualifizierten Mitarbeitern bedarf es hervorragender, digitaler Prozesse, um auch künftig zu den Besten unseres Segments zu gehören und unseren Kunden einen echten Mehrwert zu liefern“, sagt Daniela Bechtold-Schwabe, geschäftsführende Gesellschafterin der B.i.g.-Gruppe. Doch für die digitale Transformation wollte die Unternehmerin nicht irgendeinen Anbieter ins Haus holen, der einmalig ein Projekt betreut und dann wieder weg ist. Viel wichtiger war es ihr, einen Spezialisten zu finden, mit dem eine Partnerschaft auf Augenhöhe möglich ist und mit dem sich fernab von Quartalszahlen gemeinsam eine langfristige Strategie entwickeln und umsetzen lässt. Die Wahl fiel auf das Jungunternehmen Bamero aus Stuttgart, das die Karlsruher Dienstleistungsgruppe dabei unterstützt, ihr Leistungsportfolio digital zu verknüpfen und damit neue Märkte und Kunden zu erschließen. ►

Auf gleicher Wellenlänge

Business Process Management (BPM), also die digitale Optimierung von Geschäftsprozessen, ist das Fachgebiet der 2013 gegründeten Bamero AG. „Wir sind aber kein klassisches Start-up, sondern können im Bereich BPM auf über 15 Jahre Projekt-Know-how zurückblicken“, unterstreicht Prof. Dr. Marco Mevius. „Diese Expertise war die Ausgangsbasis für die Kooperation.“ Darüber hinaus sei es für den Erfolg der Zusammenarbeit entscheidend gewesen, dass die Unternehmen zusammenpassen. Bechtold-Schwabe ergänzt: „Uns ist sehr daran gelegen, dass unsere Partner ähnliche Werte und Grundsätze wie wir vertreten, aber auch mit dem gleichen Herzblut wie wir bei der Sache sind. Bei Bamero haben wir zudem die Energie gespürt, wirklich Neues zu generieren.“ Prof. Mevius bringt es auf den Punkt: „Wir mussten nicht lange missionieren, sondern es hat einfach gepasst, zumal die B.i.g.-Gruppe den Prozess- und Digitalisierungsgedanken bereits gut in ihre Organisation integriert hat. So mussten wir nicht von Null anfangen und die bereits laufenden Zahnräder konnten ideal ineinandergreifen.“

Keine Eintagsfliege

Die ersten Projekte sind bereits abgeschlossen und zeigen messbare Erfolge: „Ich kann nur jedem Unternehmen empfehlen, bei einer Kooperation gemeinsam ein klares Zielbild zu bestimmen und es fortwährend im Auge zu behalten“, sagt Bechtold-Schwabe. Dazu gehöre, dass die Zwischenziele der Projekte in Form von Kennzahlen konkret messbar seien und regelmäßig auf der Führungsebene bewertet würden. „Schnelle Teilerfolge schaffen Akzeptanz bei allen Beteiligten und haben im Fall der Bamero den großen Vertrauensvorschuss gerechtfertigt, ohne den ein solches Unterfangen nicht möglich ist.“ Inzwischen wurde die Kooperation weiter vertieft. Ein zusätzliches Ziel ist jetzt die Erbringung gemeinsamer Beratungsdienstleistungen im Kontext IT-gestützter Prozessoptimierung. Die B.i.g.-Gruppe hat hierfür eine eigene Unternehmensberatung aufgebaut, die sich harmonisch mit der Bamero komplementiert. Die Partnerschaft geht bereits so weit, dass junge Mitarbeiter gemeinsam ausgebildet werden. So durchläuft ak-

tuell ein Student in beiden Unternehmen diejenigen Bereiche, in denen kooperiert wird. „Man sieht also, dass dieses gemeinsame Projekt keine Eintagsfliege, sondern auf eine nachhaltige Entwicklung ausgelegt ist“, hebt Prof. Mevius hervor. Das zeige, dass Start-ups und Jungunternehmer in Bezug auf eine



Gemeinsam voneinander profitieren: Daniela Bechtold-Schwabe, geschäftsführende Gesellschafterin der B.i.g.-Gruppe, und Prof. Dr. Marco Mevius, Geschäftsführer der Bamero AG, möchten die Kooperation zwischen beiden Unternehmen nicht mehr missen.

langfristige Ausrichtung häufig genauso ticken würden wie die Lenker von Traditionsunternehmen.

Vorzüge auf ganzer Breite

Bechtold-Schwabe hat die Bamero AG als agiles Unternehmen kennengelernt, das „sehr offen und ehrlich kommuniziert, was möglich ist und was nicht“. Das erleichterte die Weiterentwicklung der IT-Strategie ungemein. Letztlich habe man so einen sehr effizienten Weg gefunden, die digitale Transformation des Unternehmens zu bestreiten. Der Bamero-Gründer bewertet die Partnerschaft für sein Unternehmen ebenfalls sehr positiv: „Die Unternehmensgruppe verfügt über eine große Sichtbarkeit auch über ihre Branche hinaus. Da hat unser Engagement für ein Rauschen im Wald gesorgt. Außerdem bekommen wir durch die enge Zusammenarbeit einen einmaligen Einblick in den Herzschlag eines erfolgreichen Traditionsunternehmens und profitieren von dessen Netzwerk und Stärke im Markt.“ ■

-hf

► www.big-gruppe.com

► www.bamero.de (IT & Business, Halle 1, Stand G33.1)