

Fünf Fragen an die Trevisto

Thomas Matla im Gespräch mit Dirk Schmachtenberg, Vorstand Trevisto AG, Berlin



Foto Büro: © Trevisto, Dirk Schmachtenberg

1. Thomas Matla: Herr Schmachtenberg, die Trevisto GmbH wurde 2009 von Jürgen Engler und Jens Horstmann als IT-Dienstleister in Nürnberg gegründet. Im Juli 2014 sind Sie als Geschäftsführender Gesellschafter mit ins Unternehmen eingestiegen, verantwortlich für die Bereiche Beratung, Marketing und Unternehmensentwicklung. Mittlerweile hat sich Trevisto zu einem IT-Beratungshaus mit hoher Umsetzungskompetenz entwickelt und firmiert seit dem 30.06.2015 als Trevisto AG. Am 1.10. 2015 haben Sie Ihre neue Trevisto-Niederlassung in Berlin-Mitte eröffnet. Es sieht ganz danach aus, als ob Sie sich für Trevisto so einiges vorgenommen haben. Sehen Sie einen sich stark entwickelnden IT-Beratungsbedarf im D/A/CH-Raum?



Dirk Schmachtenberg: Die wichtige strategische Entwicklung vom IT-Unternehmen zum Dienstleister mit den Geschäftsbereichen Beratung, IT-Strategie und Umsetzung haben wir erfolgreich vollzogen. Dabei fokussieren wir uns auf die Gestaltung von Unternehmen-Kunden-Beziehungen. Die dafür größten Herausforderungen sind aktuell Digitalisierung, Daten/ Big Data und das Internet of Things. Hier sind wir stark und auch gegenüber großen Wettbewerbern sehr konkurrenzfähig. Entsprechend wollen wir in diesen Feldern wachsen, vor allem in Berlin. Dabei unterstreichen wir Umsetzungskompetenz nicht nur durch die Verbindung von Strategie und IT – sondern auch durch die konsequente Anwendung von agilen Methoden, bis hin zum rapid Prototyping. Der Fokus liegt momentan ganz klar auf DACH. Zwar bestehen bereits größere internationale Projekte – wir wollen uns aber auf unsere Stärken konzentrieren und Berlin als Hub nutzen.

2. Thomas Matla: Als IT-Beratungshaus mit Umsetzungskompetenz entwickeln Sie Digitalisierungsstrategien und Umsetzungspläne, deren Realisierung Sie begleiten. Zusätzlich vereinheitlichen Sie Datenhaushalte oder minimieren Datenquellen, um Konsistenz und Transparenz für Kostensenkungen, Ertragspotenzialerhöhungen und Wirksamkeitssteigerungen zu realisieren. Wo sehen Sie in der Wirtschaft den größten Hebel, um durch Ihre Leistungen eine Digitalisierung und damit Zukunftssicherung der Unternehmen zu verwirklichen und können Sie ein Beispiel für Ihre Arbeitsweise nennen?

Dirk Schmachtenberg: Digitalisierung birgt natürlich Chancen für vielfältige Optimierungen. Dies sind – für das bestehende Geschäftsmodell von Unternehmen – Kostenoptimierungen und die Verbesserung der kundenbezogenen Prozesse. Allerdings sind in vielen Fällen die Veränderungsbedarfe so umfangreich, dass hier zunächst erhebliche Investitionen erforderlich sind. Deswegen ist eine Digitalisierungs-Roadmap, die die tatsächlich wichtigen Themen priorisiert und diese auch sinnvoll in den betriebswirtschaftlichen Kontext setzt, unerlässlich. Zu schnell kann man sich in der Komplexität des Themas verlieren.

Allerdings können die derzeitigen Umweltveränderungen durch die Digitalisierung, durch Big Data sowie durch das Internet of Things auch das gesamte Geschäftsmodell oder sogar die Branche bedrohen. Man muss sich daher die Frage stellen: Wann erlischt möglicherweise die „Betriebslaubnis“ für mein Business? Und was bedeutet das für die Unternehmensstrategie?

Wir versuchen in Projekten meistens, die Frage nach der „Evolution“ und die nach der „Revolution“ zu trennen. Einerseits geht es um die Entwicklung des bestehenden Geschäftsmodells im Kontext der Veränderungen – andererseits um das vollständige Hinterfragen. Denken Sie beispielsweise an die Entwicklung von Self Services für eine Versicherung. Hier möchten Kunden das sehen, was sie von Google & Co. schon kennen und was nahezu selbstverständlich wird – alles online, mobil, jederzeit verfügbar und in Echtzeit zu administrieren. Allerdings ist die andere Frage, ob ich bspw. mein Fahrrad zukünftig noch versichern muss, wenn ich es über tracking & tracing jederzeit überwachen kann. Oder ob mein Auto noch wie früher versichert werden sollte, wenn es selber Unfälle vermeidet. Oder sogar selber fährt.

Ich glaube, dass die größte Leistung eines guten Beraters hier darin besteht, für den Kunden die Komplexität auf ein überschaubares Maß zu reduzieren. Wir helfen, einen eigenen und sinnvollen Blick auf die Dinge zu bekommen um auf dieser Basis wirklich sinnvolle und umsetzbare Strategien und Konzepte zu erarbeiten. Nicht im „Elfenbeinturm“, sondern gemeinsam.



Foto Dirk Schmachtenberg: © Trevisto, Ludwig Erhard Symposium

3. Thomas Matla: Herr Schmachtenberg, Unternehmen sind heute mehr denn je gefordert, eine eigene Unternehmenskultur zu entwickeln und glaubwürdig zu leben. Gerade im Kampf um Mitarbeitende mit Digitalkompetenz spielen Hierarchieebenen, der Umgang miteinander, die Arbeitsplatzgestaltung und die Arbeitszeiten entscheidende Rollen für die Arbeitsplatzwahl. Sie scheinen hier einiges richtig zu machen, denn von Ihren Mitarbeitenden fallen Worte, wie „nette Kollegen“, „ein familiäres Arbeitsumfeld“, „interessante Projekte“, „ein stetiges Lernen von- und einen respektvollen Umgang miteinander“. Haben Sie eine eigene Unternehmenskultur definiert, was umfasst sie und wie leben Sie diese?

Dirk Schmachtenberg: Unternehmenskultur kann man nicht oktroyieren. Genau so wenig wie Landeskultur. Konrad Lorenz hat es so ausgedrückt: Gesagt ist nicht gehört, gehört ist nicht verstanden, verstanden ist nicht einverstanden, einverstanden ist nicht angewandt, angewandt ist nicht beibehalten. Was wir versuchen ist, das richtige Umfeld für eine gute Kultur zu schaffen. Denken Sie beispielsweise an eine Stadt wie Berlin: Hier hat auch niemand gesagt „Wir werden jetzt Deutschlands Start Up Hauptstadt“. Das Umfeld hat dazu geführt und zieht Talente – mittlerweile auch Investoren – an. Ein gutes Unternehmen ist in etwa wie eine gute Stadt – man ist einfach gerne da, weil man sich wohlfühlt und sich entfalten kann. Wir arbeiten an den Rahmenbedingungen, die Kultur entsteht und wächst auf diesem Nährboden.

4. Thomas Matla: Trevisto zeigt soziales Engagement. Sie unterstützen den Verein SV Rot-Weiss Viktoria Mitte 08 e.V. Können Sie uns etwas über Ihre Motivation dafür sowie Ihre konkrete Unterstützung mitteilen?

Dirk Schmachtenberg: Industrie 4.0 ist in erster Linie ein Begriff, den die Bundesregierung in Anlehnung an die erste, zweite und dritte industrielle Revolution geprägt hat. Industrie 4.0 steht für einen Ansatz, in dem nicht mehr nur die Fertigungsstraße „weiß“, was mit dem Werkstück gemacht wird – sondern in dem das Werkstück selber seinen Weg findet. Alle Informationen dazu enthält es bereits. Es definiert also nicht mehr das Fließband bzw. die externe Steuerung, ob Stoff- oder Ledersitze montiert werden – das Fahrzeug in der Fertigung „holt“ sich den richtigen Arbeitsschritt. Möglichst autonom.

Kern der Vision ist die Verbindung von Digitalisierung, Daten und dem Internet of Things. So könnte bspw. ein Paket, das selbst den Weg kennt, von beliebigen Dienstleistern transportiert werden. Von einer Airline. Von Drohnen. Von Jemandem auf dem Weg zur Arbeit. Vom Nachbarn. Von allen gemeinsam, im Einzelfall flexibel eingesetzt. Trotzdem wüssten Versender und Empfänger zu jeder Zeit wo es ist und wann es voraussichtlich ankommt. Durch die „Selbststeuerung“ entstünde trotz einer komplexen Lieferkette kein externer Koordinationsaufwand.

Airbnb und Uber geben uns eine Idee davon, wie auch Geschäftsmodelle funktionieren können, die über keine eigene Infrastruktur verfügen – sondern Bestehende nutzen. So ist Airbnb der weltgrößte Anbieter von Übernachtungsdienstleistungen – obwohl das Unternehmen kein einziges Hotel und keine einzige Ferienwohnung besitzt oder verwaltet. Die meisten Geschäftsmodelle basieren heute aber nicht auf Digitalisierung und Daten – sondern auf dem Besitz und Betrieb eigener Infrastruktur.

Perspektivisch werden Digitalisierung, Daten und das Internet of Things dazu führen, dass die Bedeutung des Besitzens/ Betreibens von Infrastruktur sinkt oder/ und zu einem eigenen Geschäftsmodell werden. Neue Geschäftsmodelle werden primär verbindenden Charakter haben. Es ist zwar nicht ganz so wie die Trennung von Netz und Betrieb bei Bahndienstleistungen oder bei der Elektrizität, aber in etwa. Die Kosten für die Nutzung der Infrastruktur sinken – es gibt



Foto Dirk Schmachtenberg: © Trevisto, Ludwig Erhard Symposium

Plattformen „on demand“. Jeremy Rifkin folgert daraus, dass die Menschen zu „Prosumenten“ werden – zu Konsumenten und Produzenten zugleich. In einer Welt, in der durch Technisierung Produktionsauflagen von einem Stück zukünftig eventuell zu denselben Kosten hergestellt werden können wie Serienfertigungen.

Freunde von mir betreiben in Berlin ein 3D Printing Café. Da bekomme ich mein individuell gestaltetes Handy-Case zum Preis des Massenproduktes – aus dem Drucker zum mitnehmen, oder zugeschickt. Auch ein Ersatzteil für das ferngesteuerte Auto von meinem Sohn – viel schneller als über Ebay. Aber der Kaffee bleibt auf jeden Fall analog.



Foto: Thomas Matla & Dirk
Schmachtenberg © Trevisto, Melanie
Müller

Thomas Matla: Herr Schmachtenberg, "Wann erlischt möglicherweise die „Betriebserlaubnis“ für mein Business?", eine sehr gute Frage von Ihnen, mit der sich jedes Unternehmen im heutigen Zeitalter der Digitalisierung beschäftigen sollte. Haben Sie vielen Dank für Ihre fachkundigen Informationen. Viel Erfolg mit Ihrem neuen Büro in Berlin-Mitte und danke nochmals für die Einladung zur Eröffnung.

Das Interview von Thomas Matla mit Dirk Schmachtenberg wurde zur Eröffnung des neuen Trevisto Büros in Berlin-Mitte am 1. Oktober 2015 geführt.

Homepage der Trevisto AG: www.trevisto.de

Copyright: Thomas Matla, Greenfranchise Lab®, Berlin
Kontakt: office@greenfranchiselab.com Homepage: www.greenfranchiselab.com