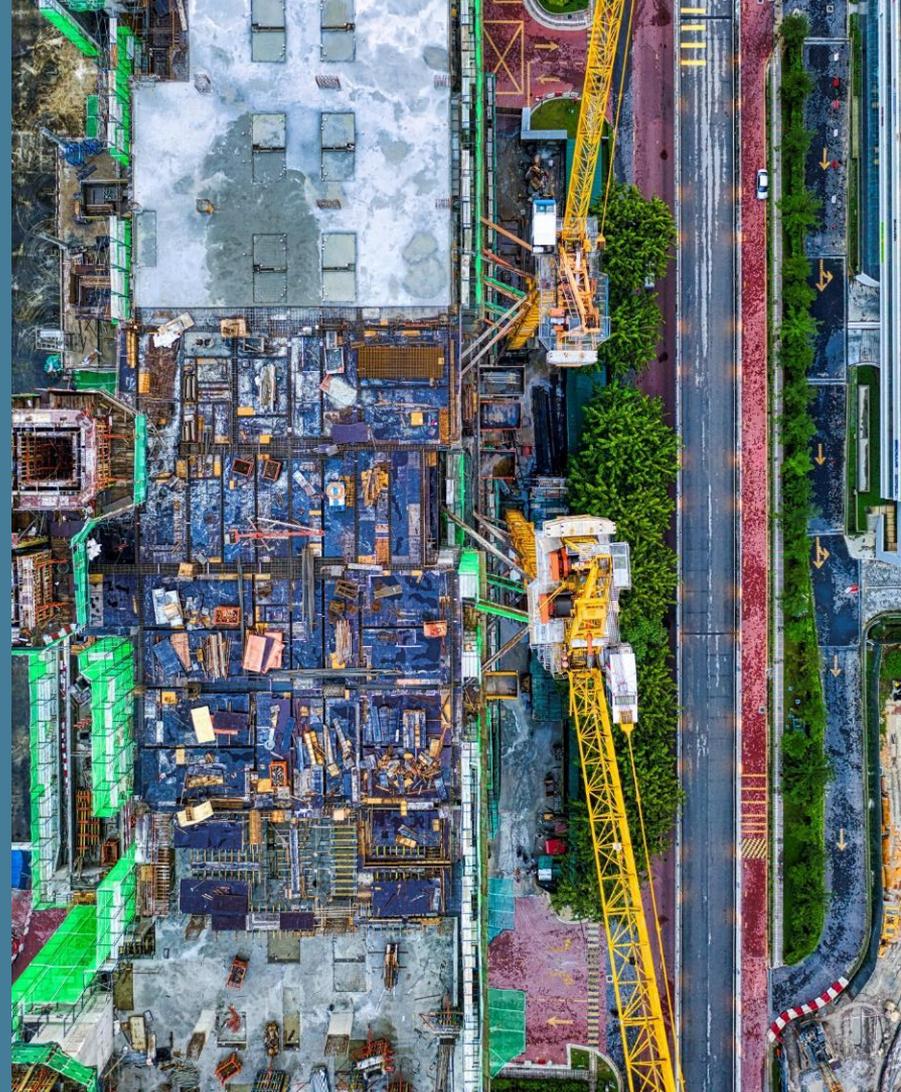


bobbie

BAUSTOFFHANDEL 4.0

bobbie ist die skalierbare Baustoff-Beschaffungsplattform für größere Bauvorhaben...

..seit 6 Jahren an der Schnittstelle zwischen Beton und Digitalisierung



Über mich

Schnelle Laufbahn:

- **Was:** Tellerwaschen, GF-Assistent, Zerspanungsoptimierung, Luftfahrt, ÖPNV-Projekte, **Bau**
 - **Wo:** Aachener Land, Fraunhofer IPT, Moduleworks, MTU Aero Engines, IVU Traffic Technologies, **bobbie**
 - **Womit:** RWTH Aachen, Collège des Ingénieurs Paris
-
- IT seit Commodore VC20 und WDR 1 Bit Computer
 - Softwarearchitekt im Herzen, leider zu wenig Zeit fürs Coden
 - Leidenschaft für außergewöhnliches Marketing



Dipl.-Inform. Alex Gran, MBA

Ehemann & Vater
Rettungsschwimmer
Verbindungsstudent
Karnevalsjeck

alex@bobbie.de
+49 89 2154015-11
+49 1755830772

Learnings aus...

... den **erfolgreichen** und **nicht erfolgreichen** Versuchen mit

- Corporates als Investoren
- Corporates als Lieferanten zu bekommen
- Corporates als Kunden
- Corporates als IT-Partnern
- Corporates als Wettbewerbern

• bobbie ist Händler, da lebt man von Geschäftsbeziehungen.

→ Unser Hubspot kennt ca. 22000 Unternehmen

• Ich versuche nicht zu böse zu sein!

• Aber das passt einfach nicht zusammen!



Erstens: Wahrnehmung der Raumzeit

Startup:

- Mein Terminkalender ist typischerweise für die nächsten 2 Wochen gut gefüllt
- Danach sind große Veranstaltungen wie diese hier präsent
- Die Startup-Zukunft ist völlig ungewiss
- Der am weitestens in der Zukunft liegende Termin den ich kenne ist das Ende meiner Runway

Corporate:

- "Lass uns da mal eine Abstimmungsrunde zur Vorbereitung des nächsten Meetings machen. Ich denke übernächstes Quartal kriegen wir die Leute zusammen"
- "Könnt ihr da mal einen Vortrag halten, über diese Digitalisierung? Wir müssen die Leute aufrütteln und echt Gas geben"....5 Jahre (!) später ..."Wir haben da jetzt ein Budget für, lass mal mehr Meetings machen"



Zeit ist relativ. Und anders.

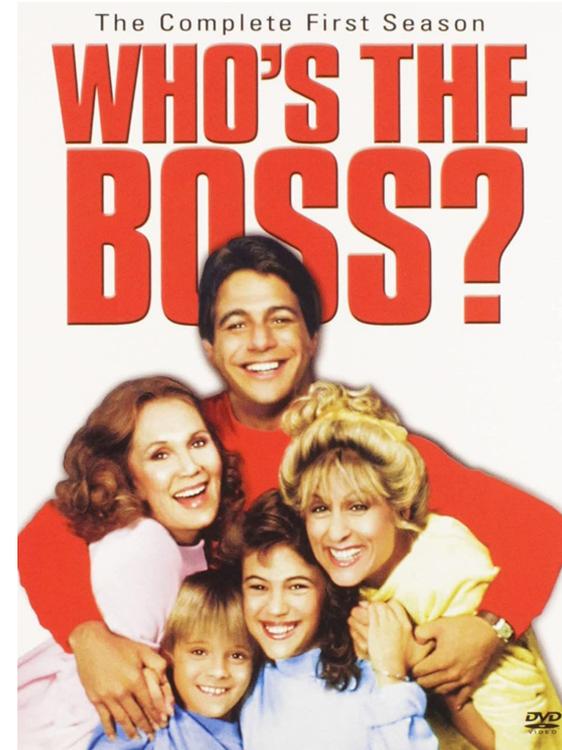
Zweitens: Flache Hierarchien

Startup Modus:

- Ich komme zu dem Termin, denn ich mache hier Marketing, Technik und Business Development
- So richtig super viel Ahnung hab ich von dem Meisten nicht
- Entscheidungen dauern Minuten bis Stunden

Corporate Modus:

- Wir brauchen noch die Kollegen aus Sales, und aus dem Business Development. Dann machen wir ein Konzept, was wir mit Finance und Legal abstimmen.
- Am Ende passt die Startup Zusammenarbeit oft nicht in die Corporate Hierarchie und eskaliert bis ganz oben. **Das dauert. Monate!**
- Es gibt keine Vorgaben zur Zusammenarbeit. Die Untere Ebene weiß nicht, was die Oberste dazu denkt!



Redet direkt auf GF Ebene!

Drittens: Risiko

Startup Modus:

- Ich bin noch nicht sicher, wie ich die Gehälter nächsten Monat zahle
- Wenn der Kunde nicht zahlt gehen die Lichter aus
- Juristen lohnen sich nicht

Corporate Modus:

- Es müssen so viele Zustimmen, dass nachher keiner Schuld war
- Lass mal eine DD mit Legal und Finance machen, bevor das zum Chef geht
- "Hey, Startup, könnt ihr mir 5 Referenzen geben, dass das auch klappt?"
- Wenn die Baustelle stillsteht kostet das ein Vermögen



Risikowahrnehmung ist grundverschieden

Strukturelle Zusammenarbeit

Struktur:

- Allgemeine Größe und Menge angestellter (Top)-Manager machen **große Unternehmen grundverschieden** zu Startups.
- **Familiengeführte KMU** sind deutlich ähnlicher.

Wenn Startup und großes Corporate zusammenarbeiten wollen, dann entweder:

- a. In einer Vertragsbeziehung die es **genauso** auch mit anderen Partnern des Corporate gibt
- b. Mit einer wirklich **eigenständig** arbeitenden CVC/CI Abteilung (hab ich im Kerngeschäft nirgendwo im Markt gesehen)
- c. **Außerhalb** des **Kerngeschäfts** vom Corporate
- d. Auf direkten Beschluss von **ganz oben**
- e. Als **Nebenprojekt** vom Startup



Zusammenarbeit an der richtigen Stelle starten

Prozess und Legal

- Liebe Unternehmen, verhandelt mit Startups **keine Verträge**, zumindest nicht eure. Es lohnt einfach nicht!
- Das Startup **überlebt** sowieso keinen Rechtsstreit. Auf dem Bau zählt der **Handschlag**, das ist viel besser.
Aber unterschreibt **LOIs**. Die helfen den Startups und kosten euch nix
- Eskaliert im Unternehmen **direkt** bis zu jemandem, der auch entscheiden kann. Das Startup überlebt sonst ggf. euren Entscheidungsprozess nicht.
- Macht was kleines sofort (Also diese Woche!). Und macht es dann besser.
Nicht planen, abstimmen, planen und dann machen.
Das Startup kann eh nichts “großes” machen, denn es ist klein.
- Startups, verschwendet nicht eure Zeit mit Managern der unteren Ebenen, die “Spaß an Startups” haben, aber nichts entscheiden dürfen.

Bonus Tipp: Auf den Branchenmessen sind immer auch die Entscheider.

Digitalisierung

- Enterprise Software bauen ist ca. 100 mal so teuer wie Startup Software. Seid euch bewusst, was ihr da tut.
- Corporates haben oft alte (auch digitale) Lösungen, weil sowas nicht so einfach ist, wie das Startup denkt
- Aber: Wir sind im Bau! Mittleres Technologieniveau der Unternehmen: ca. 1980
- Der Bau denkt DIN Normen, Ü-Zeichen und Beck Verlag.
Das Internet denkt RFCs.
Das ist nicht kompatibel.
- Die letzte große Innovation (vor 1 Lieferschein 😊) war E-Mail
- Die meisten Unternehmen im Bau haben **keine IT Abteilung**

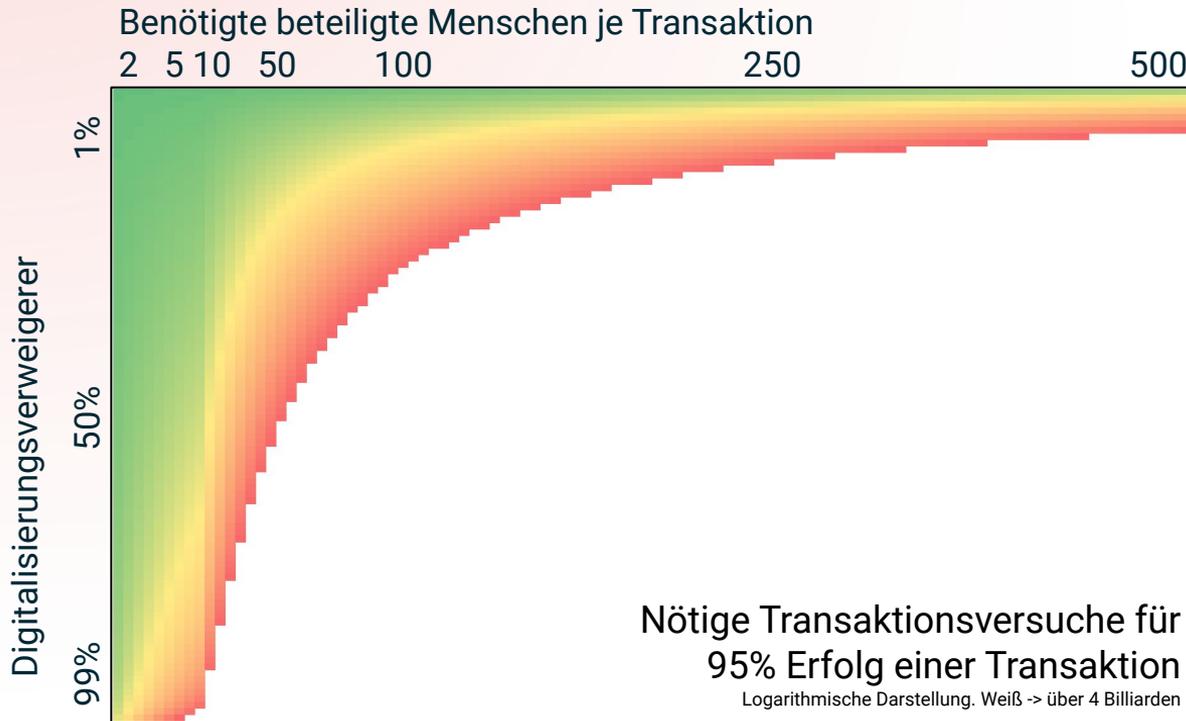


Gegründet 1966! Telegrafie!

OZ	Leistungsbeschreibung	Menge	ME	Einheitspreis in EUR	Gesamtbetrag in EUR
8.6.120.	- Ausführung: höhenverstellbar - Höhe: ca. 300 mm - Anschluss: 1 x Stöckkanal *** Bedarfseposition ohne GB Revisionsaufsatz, 500x500 Revisionsaufsatz gemäß fachgerecht versetzt - Material: - Abmessung: - Belastung: - Ausführung: höh... - Höhe: ca. 300 mm - Anschluss: 1 x Stöckkanal	5,000	Stk	569,-	Nur Einh.-Pr.
8.6.130.	*** Bedarfseposition ohne GB Zulage für auspfasterb. Wanne - Edelstahl Zulage für die Ausführung des o.g. Revisionsaufsatzes über Dachabläufen mit einer auspfasterbaren Wanne, anstelle dem Gitterrost. - passend für: Pflaster bis 8cm - Abmessungen: bis ca. 500x500mm	6,000	Stk	689,-	Nur Einh.-Pr.
		11,000	Stk	ohne Melipis	Nur Einh.-Pr.

**Gute IT-ler sind schwer
zu finden, aber nötig**

Baustellen sind große soziale Systeme!



	Beteiligt	Verweigerer	Versuche
Taxi	2	30%	5
Taxi	2	80%	74
B2C Handel	25	30%	22 337
B2B Baustelle	250	13%	3 854 736 785 965 580

Findet Lösungen für analoge Spieler

Zusammengefasst

1. Verständnis für die andere Seite aufbauen
 - a. Zeit
 - b. Macht und Struktur
 - c. Risiko
2. Ungewohnte Wege gehen
 - a. Nischen suchen
 - b. Wow-Effekte zeigen
3. Technologie ist nie das Problem
 - a. Aber falsche schon!
 - b. Plant mit workarounds, der Bau ist komplex und chaotisch
4. Analoge mitnehmen
 - a. Nur Software löst das Problem nicht

Fragen?



alex@bobbie.de
+49 89 2154015-11
+49 1755830772