

Mach's wie ...

Marc Bauer und Andi Gröschl, Living Mainframe GmbH

MACH'S WIE DIE:
Bring Dein Unternehmen auf's nächste Level!

JILL HOLLENDER, SHADOW YOUR FUTURE GMBH
Ich hatte viele Fragen zum Finanzierungsmodell, Vertrieb und Skalierungspotenzial meiner Idee. Außerdem wurde ich unterstützt einen Innovationsgutschein zu beantragen, der SYF auf das nächste Level heben konnte.
Gründung: 2018 (Solopreneur), 2021 GmbH

MARC BAUER UND ANDI GRÖSCHL, LIVING MAINFRAME GMBH
Wir haben einige Termine in verschiedenen Phasen der Unternehmung wahrgenommen. Die Erkenntnisse haben uns sowohl bei strategischen Fragen als auch bei unserer Markenidentität weitergebracht.
Gründung: 2017 (Solopreneur), 2018 GmbH

MICHAEL WICHTERICH, VOISENTO GMBH
Ich habe heute noch Kontakt zu meinem Berater – wir tauschen uns immer wieder aus, und manchmal schicken sie mir sogar Themen, die zu mir passen. Das zeigt: Sie begleiten Gründer wirklich langfristig und mit Herzblut.
Gründung: 2021

LANDKREIS BÖBLINGEN
SENIOREN DER WIRTSCHAFT
ERFAHRUNG TEILEN – ERFOLG SCHAFFEN

DIE GRÜNDUNGSSPRECHSTUNDEN SIND EIN ANGEBOT DES LANDKREIS BÖBLINGEN IN KOOPERATION MIT DEN SENIOREN DER WIRTSCHAFT.

WEITERE INFORMATIONEN FINDEST DU UNTER:
STARTUP-BB.DE/WIR-FUER-DICH/SPRECHSTUNDEN

Wann hast Du gegründet?

Die Living Mainframe GmbH haben Andreas Gröschl und ich um den September 2018 herum gegründet. Der eigentliche Schritt in die Selbstständigkeit begann für mich im Jahr 2017: Ich reichte im Mai 2017 meine Kündigung bei IBM ein und hatte schon im Juli 2017 mein erstes Projekt als Freiberufler. Die Gründung der GmbH folgte nach dem ersten gemeinsamen Jahr als Freiberufler, als wir beschlossen, die Sache wirklich „ernst angehen“ zu wollen.

Was war Dein Gründungsthema?

Unser Thema ist ganz klar das Mainframe-Umfeld. Wir führen Projekte durch, die dazu beitragen, dass der Mainframe eine Option für zukünftige Projekte bleibt und vital gehalten wird. Wir unterstützen Kunden bei der Vitalisierung und Revitalisierung ihrer Mainframes.

Was hat Dich motiviert zu gründen?

Zum einen stammt die Motivation aus meiner Herkunft: Ich komme aus einer Unternehmerfamilie – meine Eltern haben ein Baugrundunternehmen – und war seit meiner Kindheit mit dem Thema Selbstständigkeit konfrontiert. Nach vielen Jahren bei IBM, wo ich 2006 angefangen hatte, wurde der Drang, mich auszuprobieren, irgendwann so groß, dass ich sagte: „jetzt oder nie“.

Da ich in der IBM bereits als Berater im Mainframe-Bereich tätig war, wusste ich durch mein „altes Thema“ recht gut, was mich in meinem Fachbereich erwarten würde. Dennoch musste ich mich von der Blockade lösen, die der ständige Vergleich mit meinem sicheren IBM-Job verursachte.

Die Gründung zu zweit spielte ebenfalls eine riesige Rolle. Die gemeinsame Gründung half uns, uns gegenseitig anzutreiben und uns den notwendigen extrinsischen Druck zu geben, um zu liefern.

Wie lang drüber nachgedacht, bis Du aktiv in die Umsetzung gegangen bist?

Ich habe lange überlegt, ob und was ich machen möchte. Der Vergleich mit meinem guten Job bei IBM blockierte mich immer wieder. Schließlich musste ich die Entscheidung erzwingen: Ich kündigte im Mai 2017, ohne zu wissen, was ich als Nächstes machen würde. Das zwang mich zum Handeln, und bereits im Juli 2017 hatte ich mein erstes Projekt als Freiberufler.

Zu welchem Zeitpunkt hast Du die Beratung in Anspruch genommen?

Die Beratung der Senioren der Wirtschaft haben wir ca. ein halbes Jahr nach der Gründung in Anspruch genommen.

Wie wurdest Du auf das Beratungsangebot aufmerksam?

Wir haben unseren Hauptsitz seit der Gründung im Softwarezentrum Böblingen Sindelfingen (SBS).

Aufmerksam auf das Beratungsangebot der Senioren der Wirtschaft wurden wir durch die enge Vernetzung im SBS und vor allem durch den Kontakt zu Dir. (Anm.: persönlicher Kontakt zur Fragestellerin)

Wie viele Beratungstermine hast Du wahrgenommen?

Wir haben einige Termine in verschiedenen Phasen der Unternehmung wahrgenommen.

Welches Thema / Welche Themen standen im Fokus? In welchem Bereich brauchtest Du Unterstützung?

Am Anfang ging es viel um die Value-Proposition, das Business Model, die Ideal Buyer Persona und die daraus abgeleiteten Fragestellungen, wie unser Marktauftritt.

Später, als wir wuchsen, kamen auch weitere Themen hinzu, wie die Mitarbeiterfindung, -führung und -entwicklung, die Beratung bei M&A-Fragestellungen und Herausforderungen im Rahmen des Unternehmenswachstums.

Welche Erkenntnisse hast Du aus der Beratung mitgenommen?

Die wichtigste Erkenntnis für mich ist, dass ich bei ähnlichen Fragen recht schnell auf die Beratung zurückgreife. Es ist zwar in Ordnung, wenn man eine Zeit lang „im eigenen Saft schwimmt“, aber man sollte sich irgendwann – und lieber früher als später – Support holen. Die allerwenigsten Probleme, die man hat, treten zum ersten Mal auf, und daher gibt es oft schon bestehende Konzepte, Ideen oder Impulse.

Haben Dich diese Erkenntnisse weitergebracht?

Ja. Die Erkenntnisse haben uns sowohl bei strategischen Fragen als auch bei unserer Markenidentität weitergebracht.

Würdest Du die Gründungsberatung weiterempfehlen?

Absolut.