

# BEEKEEPER IM GLOBA- LEN MARKT FÜR MO- BILE KOMMUNIKATION UND KOLLABORATION

Cristian Grossmann im Gespräch mit Pascal Sieber



## Inhalt

1 Cristian Grossmann im Gespräch _____	2
2 CNO Netzwerk _____	6

# 1 Cristian Grossmann im Gespräch

*Cristian Grossmann ist Geschäftsführer und Mitgründer von beekeeper. Vor der Gründung von beekeeper arbeitete Cris für Accenture in internationalen Projekten. Er studierte Chemieingenieurwesen und promovierte in Elektrotechnik an der ETH Zürich. Cris ist in einer mexikanischen Unternehmerfamilie in Mexico City geboren und aufgewachsen.*

**Pascal Sieber: Cristian, willkommen im CNO Netzwerk. Du hast mit Deiner Firma den Schritt ins Ausland gewagt. Was tut Deine Firma für welche Kunden und wie international seid Ihr schon?**

Cristian Grossmann: Beekeeper ist führender Anbieter von mobilen Lösungen zur Kommunikation, Kollaboration und Prozessoptimierung. Mit unserer Software-Plattform richten wir uns an jene Unternehmen, die eine Grosszahl an gewerblichen oder mobilen Mitarbeitern beschäftigen. Diesen Mitarbeitern fehlt oftmals ein PC-Arbeitsplatz, über den sie erreichbar sind, sich informieren oder Aufgaben koordinieren können.

Unter dem Motto "Connect the Unconnected" unterstützen wir mit Beekeeper seit 2012 Firmen und deren Mitarbeiter aus Branchen wie Hotellerie, Einzelhandel und Industrie in weltweit über 130 Ländern. Die App verbindet jedes einzelne Teammitglied mit dem gesamten Unternehmen – in Echtzeit über mobile Endgeräte, den Desktop oder TV-Bildschirme. Darüber hinaus lassen sich auch bestehende operative Systeme über den Beekeeper Marketplace einfach und sicher mit der Lösung integrieren. Ein grosses Plus unserer Mitarbeiter-App ist, dass sie sehr schnell, sicher und datenschutzkonform (gemäss den Bestimmungen der DSGVO) ist.

Derzeit beschäftigen wir rund 130 Mitarbeiter an den fünf Standorten Zürich, San Francisco, Berlin, London und Austin. Zu unseren Kunden gehören unter anderem Namen wie Ricola, MANN+HUMMEL, Leonardo Hotels, Europa-Park, Marché, Mandarin Oriental und viele weitere.

**Pascal Sieber: Was waren die Beweggründe für Dich und Deine Firma, ausserhalb der Schweiz tätig zu werden?**

Cristian Grossmann: Uns war von Beginn an klar, dass sich das Problem, welches wir mit unserer Mitarbeiter-Plattform angehen, nicht auf die Schweiz allein reduziert, sondern von internationaler Bedeutung ist. Dies stellte nicht zuletzt unser erster grosser Auftrag unter Beweis: Swissôtel war im Zuge einer internen Reorganisation auf der Suche nach einer Möglichkeit, alle Mitarbeiter mit den internen Informationen zu erreichen. Da Swissôtel zu Fairmont gehört, fand eines unserer ersten Kundenmeetings nicht in der Schweiz, sondern im 7000 Kilometer entfernten Kanada statt.

Darüber hinaus ist es für Startups im Tech-Bereich unabdingbar, an den namhaften IT- und Innovation-Hubs der Welt präsent zu sein, um sich so direkt am Puls der Zeit zu bewegen und neue Trends sowie Innovationen direkt zu erfahren.

Schliesslich hat sich auch unsere Kundenpalette relativ schnell international ausgedehnt. Da wir unseren Kunden das beste Kundenerlebnis bieten wollen, war es stets unser Ziel, ihnen so nahe wie möglich zur Verfügung zu stehen und ihre Bedürfnisse vor Ort zu befriedigen.

**Pascal Sieber: Gab es und gibt es auch Vorbehalte gegen eine internationale Tätigkeit und wenn ja welche?**

Cristian Grossmann: Nein.

**Pascal Sieber: Wie seid Ihr die Internationalisierung angegangen? Gab es eine Strategie? Habt Ihr verschiedene Weltregionen analysiert und dann entschieden, wo ihr ab wann tätig sein wollt?**

Cristian Grossmann: Dank einem unserer Investoren konnten wir relativ früh in San Francisco Fuss fassen. Circa drei Jahre war dies neben Zürich unser zweites Standbein. Als wir in Europa dann vermehrt Kunden aus anderen Ländern gewannen, wie beispielsweise England oder Deutschland, war der Aufbau eines lokalen Standortes eine logische Folge.

Darüber hinaus verfügen wir über ein Partnerprogramm, mittels welchem wir unser globales Wachstum weiter vorantreiben. Unsere Partner befinden sich unter anderem in Ländern wie Singapur oder Brasilien, was uns ermöglicht, sehr breit gefächert unterwegs zu sein.

Bis anhin zentralisiert sich unser Engineering Team auf die Schweiz. Allerdings gibt es konkrete Pläne, einen weiteren Standort nur für die Entwicklung zu eröffnen.

**Pascal Sieber: Welche Bedeutung haben eigene Standorte im Ausland für Deine Firma heute und in Zukunft?**

Cristian Grossmann: Neben den Faktoren, die ich bereits erwähnt habe (Kundennähe, Präsenz in den IT-Hubs etc.) ist es für uns auch ganz wichtig, unsere Unternehmenskultur nicht nur auf die Schweiz zu beschränken, sondern sie auch im Ausland an unsere Kunden heranzutragen. Dies gelingt uns, indem wir Leute einstellen, die unsere Unternehmenswerte verkörpern und diese auch an anderen Standorten als der Schweiz weiterleben können. Diese Werte sind Bee Open, Bee Proactive, Bee Brave, Keep it simple und Bring out the best in each other.

**Pascal Sieber: Wie profitiert Deine Firma von der internationalen Tätigkeit?**

Cristian Grossmann: Einerseits sind die Marktkenntnisse für eine internationale Tätigkeit entscheidend, und diese erlangt man als Unternehmen vor allem, wenn

man Leute vor Ort hat, die mit dem entsprechenden Markt vertraut sind. Andererseits ist die Kundenbetreuung mit einem lokalen Customer Success-Team sehr sinnvoll, zumal Kundenwünsche dann erfüllt werden müssen, wenn sie entstehen. Zeitdifferenzen, wie sie beispielsweise zwischen der Schweiz und den USA bestehen, machen dies unmöglich, weshalb wir auf lokale Standorte setzen.

**Pascal Sieber: Was ist Deiner Meinung nach wichtig bei der Finanzierung der Internationalisierung und wie seid Ihr vorgegangen?**

Cristian Grossmann: Wir haben einen unternehmensweiten Hiring-Plan erstellt, bei dem für jede Abteilung klar bestimmt wurde, welche Position in welchem Quartal und an welchem Standort gefüllt werden soll. So hatten wir immer eine genaue Übersicht über unser verfügbares Budget pro Abteilung.

Darüber hinaus mieten wir mit Ausnahme von Zürich und San Francisco in allen anderen Orten sogenannte Co-Working Spaces. Einerseits ist dies eine praktische Lösung, da diese normalerweise bereits über sämtliche Ausstattung verfügen und andererseits ist der Austausch mit anderen klugen Köpfen, die an solchen Orten eingemietet sind, immer sehr ergiebig und kann auch uns als Unternehmen weiterbringen.

**Pascal Sieber: Wenn Du Dich an die Anfänge erinnerst, was hast Du auf dem Weg bis heute gelernt? Was bleibt unvergesslich?**

Etwas, was ich auf meinem Weg als Entrepreneur gelernt habe, ist, dass Persistenz die wohl wichtigste Charakteristik eines solchen ist. Ganz à la Go for it and give it a try!

**Pascal Sieber: Was sind Deiner Meinung nach die Vorteile, die Ihr aus der Schweiz ins Ausland mitbringt?**

Cristian Grossmann: Natürlich sind uns Werte wie Vertrauenswürdigkeit oder Präzision sehr wichtig und die tragen wir auch ins Ausland. Bei Beekeeper beschäftigen wir jedoch Menschen aus 34 verschiedenen Ländern, und jeder einzelne Mitarbeiter bringt eine Vielfalt an Ideen mit, die wir in unser Produkt einfließen lassen und schliesslich zu einem positiven Kundenerlebnis beitragen. Uns vereint die Innovationskraft und der Wille, etwas zu bewegen.

**Pascal Sieber: Wenn Du an die vielen Schweizer Software-Firmen denkst, was sollten sie beachten, wenn sie internationalisieren möchten?**

Cristian Grossmann: Ein wichtiger Faktor bei der Internationalisierung ist, auch in anderen Ländern diejenigen Mitarbeiter einzustellen, die den Unternehmenswerten entsprechen und welche die Unternehmenskultur länderunabhängig weiterführen können. Unter diesem Aspekt kann es auch mal vorkommen, dass eine bestimmte Position länger offen bleibt, als geplant, bis man die passende Person gefunden hat. Das ist im Moment zwar ungünstig, weil man die Unterstützung so

schnell wie möglich benötigt. Langfristig gesehen bewährt sich dieses Vorgehen. Persistenz, Treue und Geduld sind also wichtige Faktoren.

**Pascal Sieber: Habe ich etwas Wichtiges nicht angesprochen?**

Cristian Grossmann: Beekeeper ist seit Kurzem ISO 27001-zertifiziert und hält sich in Bezug auf Datenschutz strikte an die Vorgaben der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) der EU. Die Einhaltung der Datenschutzkonformität steht unternehmensweit, egal an welchem Standort, an höchster Stelle und stellt überdies einen USP von Beekeeper dar. Im Gegensatz zu Diensten wie beispielsweise WhatsApp können wir garantieren, dass die Daten unserer Kunden auf eigenen Servern im Land ihrer Wahl gespeichert sind und nicht an Dritte – wie beispielsweise Facebook – weitergegeben werden.

Wir sind stets auf der Suche nach neuen Talenten, die unser Team ergänzen, sei dies in Zürich selbst oder an allen weiteren Standorten. Die offenen Stellen findet man immer auf unserer Job-Seite.

**Pascal Sieber: Lieber Cristian, ganz herzlichen Dank für dieses Interview. Ich wünsche Dir und der beekeeper alles Gute und viel Erfolg.**

## 2 CNO Netzwerk

### The Interchange of New Ideas

Im Chief Networking Officer (CNO) Netzwerk erforschen und entwickeln wir Ideen und Lösungen für ein besseres Verständnis der Anforderungen an die Informatik und ein besseres Verständnis für die Nützlichkeit der Informatik für Unternehmen und Verwaltungen. Das Projekt wird getragen von Partnern aus Wissenschaft, Wirtschaft, Verwaltung und Medien.

Ein jährlicher Kongress, das CNO Panel, ist die Schweizer Plattform für das Top-Management mit Schwerpunktreferaten, Workshops und viel Raum für persönliches Networking.

Mit Chief Networking Officer (CNO) ist jene Person gemeint, die im Top-Management die Verantwortung für die Vernetzung des Unternehmens mit Kunden, Lieferanten und Partnern übernimmt. Der oder die CNO unterstützt unternehmensinterne und betriebsübergreifende Geschäftsprozesse mit Informatik und Telekommunikation, damit die beteiligten Mitarbeiter/innen effizient und effektiv zusammenarbeiten können, damit neue Geschäftsfelder erschlossen und die Wertschöpfung im Unternehmen oder in der Verwaltung gesteigert werden kann.

Wissenschaftliche Partner des CNO Netzwerks 2018 sind: Institut für Wirtschaftsinformatik Universität Bern, Forschungsstelle Digitale Nachhaltigkeit Universität Bern, Kompetenzzentrum für Public Management Universität Bern, Institut für Marketing Universität Bern, Institute of Marketing Universität St. Gallen.

Verbandspartner des CNO Netzwerks 2018 sind: asut, Handel Schweiz, IFJ, Internet Briefing, Swico, Swiss Marketing, WinLink.

Medienpartner des CNO Netzwerks 2018 sind: Der Organisator, IT-Business, Netzwoche.

### Kontakt

Dr. Pascal Sieber & Partners AG  
+41 31 566 93 00  
[www.cno-panel.ch](http://www.cno-panel.ch)