



SERIE Im Haifischbecken der US-Szene müssen High Potentials überzeugt werden

Cloud-Pioniere aus Wien erobern USA

Das Wiener Unternehmen SolveDirect bietet seit zehn Jahren Cloud Computing, seit Mai 2010 läuft die Eroberung des US-Markts. Konzern-Kontakte helfen dabei.

SILICON VALLEY



Seit zwei Jahren ist das Schlagwort „Cloud Computing“ in aller Munde – nicht zuletzt, weil Konzerne wie Google und Microsoft auch Kleinunternehmern entsprechende Lösungen mit hoher Usability anbieten. Das österreichische Unternehmen SolveDirect ist seit mehr als zehn Jahren Cloud-Pionier. Konkret bietet das im Jahr 2000 in Wien gegründete Unternehmen auf B2B-Basis eine Internetplattform für Prozessoptimierung: Mehrere Prozessabläufe in der Supply Chain werden miteinander vernetzt und laufen übersichtlich über die Server von SolveDirect. Weltweit hat das Unternehmen rund 220 Kunden verschiedener Branchen.

Über den Äquator

Schon kurz nach der Gründung hatte das Team erkannt, dass Österreich als Markt zu klein ist, deshalb wurde schon 2001 und 2002 der Sprung über den Weißwurst-Äquator gewagt, nach Frankfurt. Seit Mai 2010 ist SolveDirect auch in den USA vor Ort; hilfreich ist dabei, dass Cisco bereits ein Referenzkunde ist: „Unsere Go-to-Market-Strategie



Thomas Werner, Geschäftsführer von SolveDirect USA, steigt mit Cisco in den US-Markt ein

ist, mit und über sie hier einzusteigen“, sagte US-Geschäftsführer Thomas Werner dem WirtschaftsBlatt in Silicon Valley. SolveDirect passt gut in das Konzept von Cisco, weshalb der Konzern sich über einen Venture Fonds beteiligte – nun empfiehlt Cisco die Wiener an seine Kunden weiter. „Über so eine große Referenz traut sich auch ein kleiner Österreicher in den großen US-Markt“, witzelt Werner.

Denn die Konkurrenz im Haifischbecken Silicon Valley ist riesig: Alle hier ansässigen Konzerne sind weltweit aktiv; neue Technologien werden hier für den globalen Rollout

entwickelt. „Alles muss schneller, besser und billiger sein“, sagt Werner. „Und um aus der Masse der Start-ups herauszusteichen, braucht es Rockstar-Qualitäten.“

SolveDirect befindet sich zwar ebenso wie die im Rahmen der „Go Silicon Valley“-Initiative ausgewanderten österreichischen Unternehmen im „Plug and Play Tech Center“ in Sunnyvale, teilt sich mit den anderen aber nicht das Büro – da das Team bereits größer ist, bewohnt man einen eigenen Cubicle.

Die Mitarbeitersuche ist laut Werner ebenfalls eine Herausforderung: Es tobt ein Kampf um die besten Köpfe;

wer abwerben will, muss vor dem High Potential ebenso überzeugen wie vor einem VC-Geber. „Der Mitarbeiter stellt etwa Fragen zur Strategie und ob der Wachstumsplan gehalten werden kann“, sagt Werner. „Bei einem Mitarbeiter hat unsere Präsentation an einen Pitch vor einem Investor erinnert.“ Als „High-growth-Company“ und somit interessanter Arbeitgeber gilt, wer drei Quartale nacheinander über 30 Prozent gewachsen ist. Und da ist Werner gut im Rennen: Im Jahresvergleich wuchs SolveDirect zuletzt über 45 Prozent.

STEFAN MEY

stefan.mey@wirtschaftsblatt.at