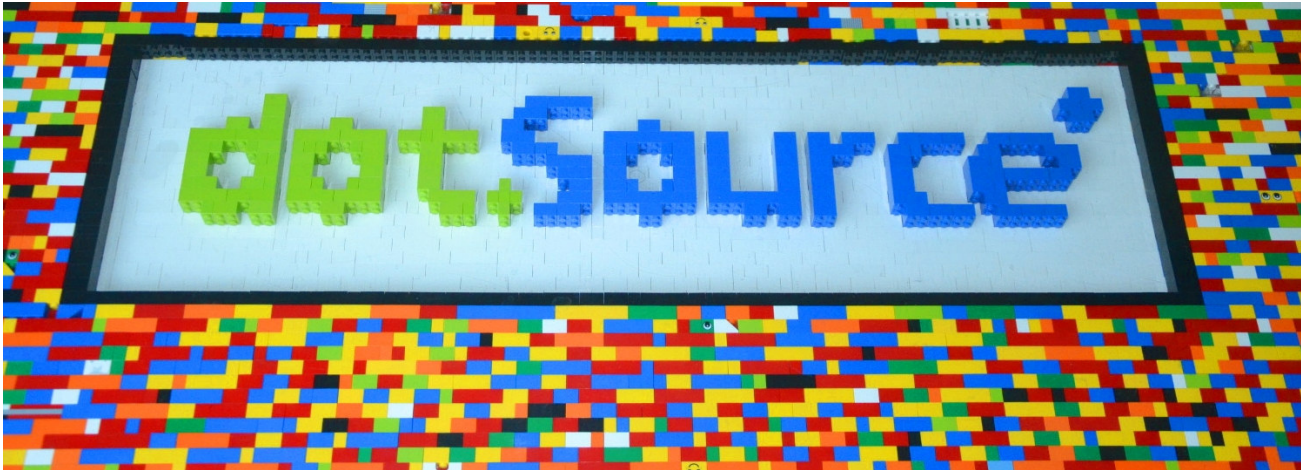




STECKBRIEF #10

DOTSOURCE GMBH**Digitale Transformation über den Dächern von Jena**

vom 15. November 2016

Christian Otto Grötsch, Unternehmer aus Jena

Inhaber und Geschäftsführer der Firma dotSource GmbH (<https://www.dotsource.de/>)

Branche: Digital Business



Präzision, ein geschärfter Blick für Details und Weitsicht sind Attribute, die viele mit dem Namen Carl Zeiss verbinden. Sein Gründergeist und die Innovationsfreude sind noch heute Inspirationsquellen für Unternehmer. Seine ehemalige Werkstätte über den Dächern von Jena ist seit sechs Jahren der neue Firmenstandort der dotSource GmbH. Mit der freitragenden Kuppel setzte das Carl-Zeiss-Hauptwerk 1929 ein architektonisches Zeichen für Jenas Aufbruch in die Moderne. Wo früher Feinmechanik und Optik produziert wurden, treibt heute Christian Otto Grötsch mit seiner Digitalagentur die Digitale Transformation voran. Aus den industriellen Werkstätten wurde ein loftartiges Arbeitsumfeld für Digital Natives, mit viel Freiraum und Transparenz durch Glaswände und Panoramafenster, geschaffen.

„Wir rocken seit über zehn Jahren den eCommerce“, sagt Grötsch begeistert über sein Unternehmen. Aus ehemals drei Mitarbeitern sind mittlerweile über einhundertdreißig geworden, die über einhundert Shops und Webseiten in dreißig Ländern betreuen. Von der Strategieberatung über die Entwicklung und Umsetzung bis hin zur weiterführenden Betreuung der Unternehmen nach dem Livegang. Mit richtungsweisenden Lösungen konnten sich die Jenaer als eine der führenden Digitalagenturen im deutschsprachigen Raum etablieren und gehören inzwischen zu den Top 20 der größten Unternehmen der Branche.

„Wenn wir uns was vorstellen können, dann können wir das auch realisieren.“

Seit 1999 arbeitet Christian Otto Grötsch in der eCommerce-Branche. Ende 2000 wechselte er zu Intershop. Ein Unternehmen, das schon damals Digitale Transformation durchgeführt hat. Dann platzte die Blase am Neuen Markt. Für vier Jahre studierte der Thüringer Unternehmer an der Fachhochschule Jena mit dem Schwerpunkt eCommerce und machte im Anschluss seinen Master im Nachwuchsführungskräfteprogramm der Deutschen Telekom. Was nun? „Das war damals der nukleare eCommerce-Winter, es gab keine Arbeitsplätze. Die Region verlassen oder Selbstständigkeit waren die einzigen Alternativen“, erinnert sich Grötsch. Ihm war klar, dass er kein Konzerntyp ist. Ansonsten wäre er dem Ruf ins Silicon Valley gefolgt. Da er aber in Thüringen bei seiner Familie und seinen Freunden bleiben wollte, schrieb er kurzerhand einen Businessplan. Mit diesem im Gepäck, fuhr er zu seinem ehemaligen Arbeitskollegen Christian Malik. „Ich habe an seinem Gartentor geklingelt und ihn völlig überrumpelt, da er gerade im Garten mit Bauarbeiten am Haus beschäftigt war. Über den Vorgarten hinweg unterhielten wir uns eine Zeit lang. Da musste ich ihn erst fragen, ob er mich auf sein Grundstück lässt, damit ich mit ihm über eine gemeinsame Firmengründung sprechen darf“, lacht Christian Otto Grötsch. Bereits da zeichnete sich ein Grundpfeiler der Firmenphilosophie ab. „Wir gehen grundsätzlich optimistisch an die Themen heran. Wenn wir uns etwas vorstellen können, dann können wir das auch realisieren“, so der Thüringer Unternehmer. Nichts überstürzen, sondern genau zuhören, auf Vertrauen bauen und wenn es passt, mit ganzer Kraft und voller Energie dafür arbeiten.



(v.l.n.r.): Frank Ertel, Christian Otto Grötsch, Christian Malik

Dass Christian Malik sein Gartentor öffnete, war eine gute Entscheidung. Die dotSource GmbH entwickelte sich zu einem erfolgreichen Unternehmen mit einer jährlichen Umsatzsteigerung von im Schnitt etwa dreißig Prozent. Christian Otto Grötsch hat den Siegeszug von eCommerce schon damals antizipiert. „Vor zehn Jahren wickelte der Einzelhandel rund 3 Prozent seiner Geschäfte online ab, heute sind es gute 17 Prozent. Da werden zweistellige Milliardenbeträge von offline nach online verschoben.“ Der Geschäftsführer der dotSource GmbH fügt mit dem für ihn typischen Understatement hinzu: „Insofern bieten wir Dienstleistungen an, die durchaus gefragt sind.“

Digital Success right from the Start

Mit einer bemerkenswerten Selbstverständlichkeit passten die Geschäftsführer der dotSource GmbH die internen Strukturen den erforderlichen Bedürfnissen und der Größe des Unternehmens an. Das gelingt nicht jedem schnell wachsenden Unternehmen. „Zunächst waren wir ein Unternehmen mit zwei Chefs und vielen Leuten. Mit der Zeit durchliefen wir mehrere Phasen. Wir unterteilten in Teams mit Teamleitern und erprobten eine Projektmatrixorganisation nach fachlicher Spezialisierung. Durch alternative Arbeitsmethoden wie Scrum sind wir dazu übergegangen, mehrere Kompetenzen in einem Team zu vereinen. In unserer heutigen Struktur haben wir drei Manager, jeder verantwortet seinen Spezialbereich. Ich kümmere mich um das Thema Marketing, mein Kollege Christian Malik um den Vertrieb und Frank Ertel, der seit Anfang 2016 dabei ist, um Project Delivery. Unter der Führungsebene kommt die Teamleitung und darunter die Mitarbeiter. Darüber hinaus erörtern wir mit unserem Beirat die strategischen Themen, wie es mit der dotSource GmbH weitergehen soll.“

Grötsch plant bereits den nächsten Schritt: „Zukünftig wird es noch Geschäftsbereichsleiter zwischen Geschäftsführung und Teamleitern geben.“ In all den Jahren und bei allen strukturellen Änderungen ist dem Thüringer Unternehmer das Firmenklima sehr wichtig. Die Mitarbeiter bilden das Herzstück des Unternehmens. „Wir haben ja nur Menschen und keine Maschinen. Die wissen alles. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.“

Dass diese Menschen bei Teamevents miteinander Seifenkisten bauen und in Fußballturnieren gegeneinander antreten, zeigt, welcher Teamgeist und welche



Begeisterung die Arbeit hier trägt. Die Leistung des Unternehmens besteht darin, diese Leidenschaft auch auf die Kunden zu übertragen. Um dem selbst erklärten Anspruch »Digital Success right from the Start« zu genügen, bietet das Unternehmen ein umfassendes Leistungsspektrum und ganzheitliche Kompetenz über alle Aspekte der Digitalisierung von Marketing und Vertrieb. Da die innovativen Digital-Commerce-Konzepte für jeden Kunden maßgeschneidert werden, muss man manchmal auch einen kleinen Schritt zurückgehen: „Erfolgreich in dem Geschäft zu sein, bedeutet, dass man sich sehr gut in die Kunden hineindenken muss. Wir erleben es sehr häufig, dass die Kunden technische Lösungen umgesetzt haben wollen. Dann gehen wir zum Kunden hin und sagen: "Moment mal, denke bitte erst über deine Strategie und dein Geschäft nach und gehe lieber nochmal einen Schritt zurück. Löse dich von der Technik, bevor du dann wieder zu der Technik kommen kannst.“

Die Kunden sind größere Mittelständler und große Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Branchen, wie Maschinenbauunternehmen, große Verlage, Onlineapotheken und Händler von Musikinstrumenten. Diese haben das Thema Digitale Transformation ganz unterschiedlich tief durchdrungen und verstanden. Neue Technologien und Anwendungen werden von den Nutzern mit großer Selbstverständlichkeit adaptiert. Auf die extrem schnellen Wandlungsprozesse in der Digitalen Wirtschaft hat die dotSource GmbH reagiert und eine Weiterbildungseinrichtung gegründet: die Digital Business School. „Da kann man seine Mitarbeiter ausbilden lassen, um die ganzen digitalen Themen zu verstehen und umzusetzen“, so Christian Otto Grötsch.



„Kreativwirtschaft ist für mich Geistesarbeit.“

Für Innovationsstärke bedarf es geistiger Arbeit. „Aus dem Geist entsteht die Leistung. Neben den exzellenten Hochschulen im Softwarebereich wie in Jena und Ilmenau und für Gestaltung in Weimar, hat Thüringen auch sehr viele innovative Unternehmen zu bieten“, schwärmt der Thüringer Unternehmer von seiner Heimat. „Die Digitalisierung ist eine Chance und Herausforderung für klassische Wirtschaftsbereiche. Sie wird sehr durchgreifend die Wirtschaft verändern, die Arbeitsplatzsituation und die Geschäftsmodelle von vielen Firmen“, ist sich Christian Otto Grötsch sicher. Da sind Weitsicht und kluge, richtungsweisende Entscheidungen gefordert. „Ich möchte diese Region gern weiter mit nach vorn bringen. Dem fühle ich mich verpflichtet.“

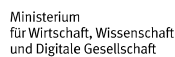
Text: Michael Krömer

Bewerbung für die THAK-Steckbriefe

Sie möchten Ihr Unternehmen ebenfalls als THAK Steckbrief portraitiert sehen? Dann kontaktieren Sie uns gern unter info@thueringen-kreativ.de (<mailto:info@thueringen-kreativ.de>).

Träger:

Förderer:



© 2016 Thüringer Agentur für die Kreativwirtschaft // Impressum (<http://thueringen-kreativ.de/thak/impressum/>) // Datenschutz (<http://thueringen-kreativ.de/thak/datenschutz/>)