

Impressionen *Managerkreis Case Study* am 09. Juli 2019 in Düsseldorf



Landesbüro NRW

ecx.io an IBM company Vom Start-up zum Weltkonzern - 3 Jahre nach der Übernahme durch IBM

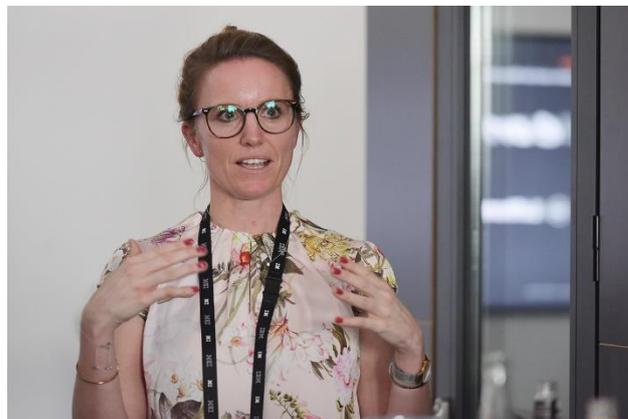
Ziel des Case Study Formats ist es, sich in der Praxis anzuschauen, wie Unternehmen auf die Herausforderungen der Digitalisierung und Transformation reagieren und welche Ideen und Impulse sich hieraus für eine moderne Wirtschaftspolitik herleiten lassen. Den Auftakt macht ein Besuch bei ecx.io - an IBM Company in ihrem Headquarter im Düsseldorfer Hafen, wo der Sprecher des Managerkreises NRW und Gründer von ecx.io, **Christoph Mause** die Teilnehmenden begrüßt.



Der CEO von ecx.io **Gerald Lanzerits** stellt den Anwesenden im Anschluss das Unternehmen vor, in welchem in interdisziplinären Teams an fünf verschiedenen Standorten gearbeitet wird. Schwerpunkte bilden hierbei die digitale Transformation von Unternehmen, deren Prozess von Anfang bis Ende durch ecx.io begleitet wird.

Diese agile Unternehmenskultur zu erhalten und sie gleichzeitig in Einklang mit der Marke IBM zu bringen, spielte beim anderthalbjährigen Übernahmeprozess eine wichtige Rolle.

Judith Rehage, Marketing Lead IBM iX DACH, war bereits vor der Übernahme bei ex.io beschäftigt. Neben neuen Perspektiven, die ein Großkonzern bietet, wie beispielsweise einige Monate in der Marketingabteilung von IBM zu hospitieren, verweist sie auch auf neue Prozesse und Strukturen, die von ex.io während der Übernahme durch IBM adaptiert wurden.



Auch **Dr. Thomas Meyer-Boudnik**, Corporate Development Executive von IBM Corporate



Development International, sieht im Austausch von IBM und ex.io ein Kernelement der Zusammenarbeit. Während letzteres dank IBM Zugang zum einem globalen Netzwerk und weiteren finanziellen Ressourcen erhält, profitiert IBM besonders vom direkten Kundenkontakt und der Fachexpertise von ex.io.

In der anschließenden Fragerunde steht neben dem Interesse für das Recruiting von Mitarbeiter_innen, der Ressourcenverteilung und der Einkaufsstrategie von IBM, auch die Frage im Vordergrund, ob Mause den Schritt, sein Start-Up zu verkaufen, bereut hätte. Für Mause ist eine Win-Win Situation für alle entstanden. Besonders da seine Mitarbeiter, die Übernahme damals sehr positiv aufgenommen haben. „Wir sind nicht mehr nur ein kleiner Laden in Düsseldorf. Jeder kennt IBM“, so Mause.



Text: Anna Steinmeier / Fotos: Ulrike Reinker

Redaktion: Stephanie Lorang / Ulrike Streicher/ Petra Wilke