

## Interview mit Sven Sinner – VIYEMA Business Consulting



Wer ist Sven Sinner? Bitte stell Dich doch mal kurz vor.

Ich bin 42 Jahre alt, aufgewachsen in der Nähe von Stuttgart und seit acht Jahren Managing Partner bei der [VIYEMA Business Consulting GmbH in München](#), die ich mit gegründet habe. Davor war ich in verschiedenen Positionen bei ProSiebenSat.1, Sixt und Versatel tätig, immer im Bereich Marketing, Vertrieb und Service. In diesen drei Bereichen liegen heute auch meine Projektschwerpunkte als Berater. Die von

mir betreuten Kunden kommen meist aus der Telekommunikations- und Medienbranche oder aus der Energieversorgung.

**Damit wir Dich nicht nur aus beruflichem Blickwinkel kennenlernen, verrate uns doch auch einen kleinen Spleen von Dir.**

Ich mag innovative technische Gadgets, die mir im Leben helfen, zuhause, im Auto, im Job und in der Freizeit. Außerdem bin ich gerne in den Bergen. Beim Wandern oder Skifahren kann ich ab der ersten Minute entspannen.

**Elevator Pitch! Was macht Eure Firma? Und vor allem: was macht ihr am besten, wo liegt Eure Superpower?**

VIYEMA bietet praxisnahe Beratung an der Kundenschnittstelle, also im Vertrieb, Marketing, CRM und Service. Wir helfen bei der Digitalisierung von Prozessen und übernehmen auch Projekte, die in Schieflage geraten sind.

Eine weitere Kernkompetenz ist die Kundenstrategie. Wir sagen unseren Mandanten, was ihre Kunden morgen von Ihnen wollen, und vor allem WIE sie es wollen. Dabei beschränken wir uns nicht darauf, Powerpoint-Folien zu malen, sondern helfen bei der Umsetzung.

Unsere Superpower sind unsere zahlreichen Experten, die selbst aus der Praxis kommen und jahrelange Erfahrung als Führungskräfte in der Linie gesammelt haben. Also Leute, die die Perspektive unserer Auftraggeber sehr gut kennen sowie gestalten und auch mit anpacken können.

**Apropos Superpower: Verrätst Du uns ein „Best Practice“ Beispiel Deiner Firma, wo ihr besonders erfolgreich wart? Was waren Deiner Meinung nach die Erfolgsfaktoren?**

Wir arbeiten in Branchen, in denen wir uns besonders gut im Markt und seinen Trends auskennen. Vor ein paar Monaten hat uns ein Kunde aus dem Investitionsgüterbereich mit einem mehrstufigen Vertriebsmodell vier Wochen vor

einer wichtigen Markt- und Budgetentscheidung gebeten, seinen wichtigsten Zielmarkt hinsichtlich der strategischen Optionen kurzfristig zu untersuchen und ihm eine Handlungsempfehlung zu geben. Es ging um einen Markt von ca. 100 Mio. € Jahresumsatz. Das Ganze geschah unter enormem Zeitdruck. Innerhalb kurzer Zeit haben wir dann die Hauptwettbewerber hinsichtlich ihrer vertrieblichen Strategien, Positionierung und auch der Marktdurchdringung intensiv analysiert. Dabei waren uns externe Analysten, eigene Experten und Researcher sowie unser extrem gutes Netzwerk sehr dienlich. Zudem haben wir viele Kunden unseres Kunden (vor allem auch die kritischen) besucht und befragt. Deren Aussagen zu ihren eigenen Strategien und Prozessen, sowie die sich verändernden Erwartungen an ihre Lieferanten ergaben ein Bild eines sich stark verändernden Marktes. In diesem Marktszenario wird der Lieferant zum Geschäftspartner und muss sich mit seinen Produkten und Leistungen anders aufstellen. Dies hatte das regionale Management unseres Kunden bisher nicht so gesehen.

Nach dreieinhalb Wochen haben wir den Vorstand unseres Kunden in einem Workshop die Ergebnisse vermitteln können, und haben damit kurzfristig die Basis für eine strategisch wichtige Entscheidung legen können.

## Wenn Du Dir die Netzwirtschaft insgesamt, Euren Markt, Eure Firma, Deine Position ansiehst, was werden die Haupt-Herausforderungen in den nächsten Monaten oder Jahren sein?

- Herausforderung für die Gesellschaft, bzw. den Staat:

An der erster Stelle steht da die digitale Infrastruktur, insbesondere die Breitbandversorgung. Da ist der Staat gefragt. Deutschland hat hier im internationalen Vergleich immer noch Nachholbedarf. In der Energiebranche, in der wir auch einige Auftraggeber haben, ist die größte Herausforderung die intelligente Verknüpfung von Erzeugung, Verbrauch und Speicherung von dezentral erzeugter Energie, Stichwort „Smart Grid“. Auch hier gibt es noch einiges zu tun, wenn die Energiewende gelingen soll.

- Herausforderung für die Netzwirtschaft in Deutschland / Europa:

Ich würde mir mehr Mut zum Unternehmertum und zu Investitionen in neue Geschäftsmodelle wünschen. Die Netzwirtschaft bietet hier ein riesiges Spielfeld.

Aber weder die Politik noch die Investoren forcieren das Thema. Hier sind wir in der EU im Vergleich zu den USA oder asiatischen Ländern viel zu bürokratisch und zu wenig risikobereit.

Ein weiteres Thema ist die Industrie 4.0, also Vernetzung von Produktionsprozessen und das Internet der Dinge. Damit verändern sich auch viele Berufsbilder im Zeitraffer. Darauf müssen wir unser Bildungsangebot ausrichten. Das funktioniert aber nicht, solange bei uns die Bundesländer im Wettbewerb stehen. Wir müssen begreifen, dass Deutschland und die EU hier im Wettbewerb mit anderen Ländern und nicht mit sich selbst stehen.

- Herausforderung für unseren Markt:

Unternehmen müssen die Informationen nutzen, die ihre Kunden ihnen anbieten. Das wird leider zu oft vernachlässigt, zum Beispiel wenn sich der Kunde im Service meldet, weil er ein Problem hat. Nur wer diese Informationen intelligent nutzt, kann seinen Kunden individuelle Angebote machen und sie langfristig an sich binden. Für die meisten Unternehmen gilt: Wer im Zeitalter digitaler Kundenbeziehungen seinem Kunden kein individuelles Angebot machen kann, der wird nicht bestehen. Das gilt übrigens auch für den Service, der immer mehr zum Differenzierungsmerkmal wird.

- Herausforderung für unsere Firma:

Wir müssen jeden Tag unser Gespür für den Wandel trainieren. Kombiniert mit analytischen Skills und unserem neutralen Blick können wir unseren Mandanten dann helfen, ihre Herausforderungen zu meistern und einen Schritt schneller als der Wettbewerb zu sein. Der schnelle Zugriff auf aktuelle Informationen ist die Voraussetzung hierfür. Deshalb organisieren wir uns in „Practices“ und tauschen uns untereinander täglich aus.

## Was hat Dich bisher am meisten „am Internet“ geärgert, was am meisten gefreut?

Mich ärgert die Meinungs- und Informationskultur im Internet. Jeder kann ungefiltert jeden Quatsch verbreiten. Das ist manchmal anstrengend, vor allem in sozialen Netzwerken. Man muss viel Zeit aufwenden, um Wichtiges von Unwichtigem zu trennen. Andererseits stehen einem viele Informationen zur Verfügung, die man

früher mühsam recherchieren musste. Das eine ist wohl ohne das andere nicht zu haben.

Außerdem schätze ich die Kommunikation in Echtzeit. Eine Videokonferenz mit Kollegen an mehreren Orten und mit einer geteilten Arbeitsoberfläche? Kein Problem.

## Gib uns doch bitte eine Empfehlung für...

- einen Blog / eine Newsseite / ein Fachmagazin, mit dem/der Du Dich zu Fachthemen gerne informierst

Ich nutze branchenspezifische Newsletter für Telekommunikation, e-Commerce, Energie und die Service-Branche. Außerdem habe ich einige News Alerts eingerichtet. So bekomme ich Artikel sehr selektiv und aus mehreren Quellen angeboten. Das ist sehr praktisch.

- einen Artikel, der Dich in der letzten Zeit am meisten begeistert hat

Ein Artikel über den Lidl-Gründer Dieter Schwarz im Manager Magazin. Eine solche Persönlichkeit würde man hinter diesem Imperium nicht vermuten: Zurückhaltend, fast schon bescheiden, einer der den größten Teil dessen was er besitzt stiftet, ohne damit hausieren zu gehen.

- ein spannendes Buch, das Dich inspiriert hat

„Blackout“ von Marc Elsberg. Die Geschichte beschreibt einen Terrorangriff auf die europäischen Versorgungsnetze. Sehr spannend geschrieben und erschreckend realistisch.

- eine Veranstaltung(-sreihe), auf der Du wirklich etwas dazugelernt hast

Das Dazulernen ist genau der Punkt. Viele Veranstaltungen, zu denen ich eingeladen werde, stiften keinen Mehrwert. Deshalb bin ich da auch selten anzutreffen.

Um sein Netzwerk zu pflegen, sind aber Branchentreffs ganz interessant, wo man sich auch mal bei einem Kaffee oder abends bei einem Glas Wein unterhalten kann.

- das hilfreichste Tool / die hilfreichste Software für Deine Arbeit

Outlook. Es ist üblicherweise das erste Programm, das ich aufmache und das letzte, das ich schließe.

Ich nutze auch gerne Zoom, einen Videokonferenzdienst, der durch die intuitive Benutzung und eine hervorragende Übertragungsqualität überzeugt.

**Mit welchem Experten würdest Du am liebsten einmal 1 Tag zusammenarbeiten, und warum? Oder von welchem Experten aus Deinem Fachgebiet hast Du bisher am meisten gelernt? Und was war das?**

Echte Unternehmerpersönlichkeiten finde ich beeindruckend. Deshalb habe ich auch während meiner Zeit bei Sixt viel gelernt. Erich Sixt lebt das Unternehmertum wie kaum ein anderer und strahlt das auch aus. Dagegen kannst Du jedes Lehrbuch weglegen.

Eine weitere Persönlichkeit, die mich beeindruckt hat, war Georg Kofler, der CEO bei ProSieben war, als ich dort anfang. Ich habe selten jemanden erlebt, der seine Mitarbeiter so begeistern konnte. Bei seiner Abschiedsrede gab es minutenlange Ovationen. Das war wirklich beeindruckend.

[Weitere exklusive Interviews aus der Netzwirtschaft gibt es hier.](#)