

**Wie Nikolaus Griller
im Familienunternehmen
neue Aufgaben
übernimmt.**

INSIDE GG GROUP

**SEPP
HOCHREITER**
Wie KI die Industrie in
fünf Jahren verändert.

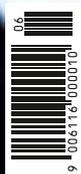
SEITE 14

**BERATER-
RANKING**
Was Österreichs
Top-Consulter leisten.

SEITE 32

**SOFTWARE-
FABRIKEN**
Wie DevOps den Maschinen-
bau revolutioniert.

SEITE 42



„Wir hätten alle drei Kandidaten, die Klaiton uns vorschlug, beauftragt.“

Maximilian Nausch, CSO Tset



„Von einem Sale-and-Forget-Modell halte ich überhaupt nichts.“

Nikolaus Schmidt, Managing Partner Klaiton

KAPITEL 5

Die Plattform, der Berater und das Unternehmen

Die Automotive-Industrie ist eine Branche, in der Datensicherheit eine Schlüsselrolle spielt. Wer nicht die im Tisax-Protokoll festgeschriebenen Standards erfüllt, hat als Zulieferer oder Dienstleister kaum Chancen. Das betrifft auch Tset, ein österreichisches Scale-up, das Software für die Simulation und Optimierung von Kosten und CO₂-Emissionen von Bauteilen anbietet. Da die Automotive-Industrie eine wichtige Kundengruppe für Tset darstellt, war die Tisax-Zertifizierung für das Unternehmen unerlässlich.

„Wir haben anfangs versucht, das Projekt inhouse zu bewältigen, haben aber nach einiger Zeit gemerkt: Wir haben nicht die Kapazitäten, um die selbst gesetzten hohen Standards in der knappen Timeline alleine zu erreichen“, erzählt Maximilian Nausch, CSO bei Tset. Die Entscheidung, über die Berater-Plattform Klaiton nach einem passenden Berater zu suchen, erwies sich als goldrichtig: „Letztlich haben wir Stefan Schneider genommen, weil er am besten zu

uns passte, aber wir hätten auch die anderen zwei vorgeschlagenen Kandidaten beauftragt.“

Das komme häufig vor, erzählt Nikolaus Schmidt, Mitbegründer und Managing Partner von Klaiton. Als ein „kuratierter Marketplace“ sei Klaiton zu sehen. Bei Anfragen suche Klaiton in seinem Pool nach passenden Beratern und könne üblicherweise innerhalb weniger Tage Vorschläge an den Antragsteller übermitteln. Kommt eine Zusammenarbeit zustande, bekommt Klaiton eine Provision. „Damit hört unser Engagement aber nicht auf. Wir fragen immer wieder sowohl beim Kunden als auch beim Berater nach, wie es läuft, ob es Verbesserungsbedarf gibt. Von einem Sale-and-Forget-Modell halte ich nämlich überhaupt nichts“, so Schmidt.

Dass es einen Vermittler im Hintergrund gibt, der für beide Seiten eine zusätzliche Ansprechperson ist, findet auch Stefan Schneider gut, der Tset erfolgreich zur Tisax-Zertifizierung führte. „Ich denke, das entlastet bis zu einem gewissen Grad beide Seiten: sowohl den Berater als auch den Kunden.“

MARKTEINTRITT USA

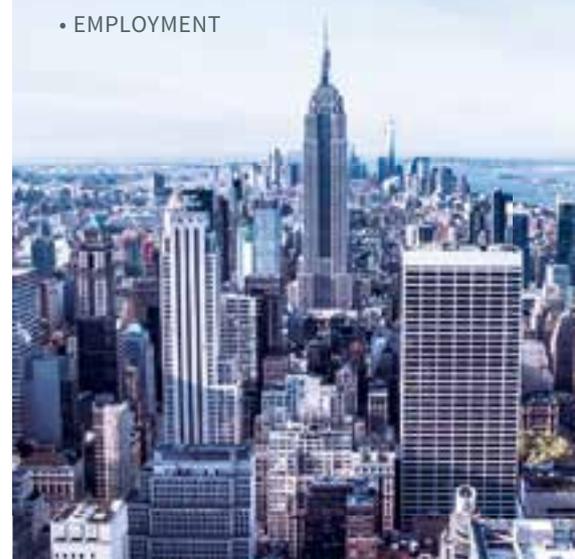
unkompliziert - schnell - finanzierbar

- RECHTSFORM
- VERTRIEBSAUFBAU
- FINANZIERUNG
- HAFTUNG
- VERSICHERUNGEN
- ZUSCHÜSSE
- VISA/ENTSENDUNG

RISK MANAGEMENT USA

Schützen Sie sich vor Haftungsrisiken.

- DURCHGRIFFSHAFTUNG
- PRODUKTHAFTUNG
- KAUFPREISFORDERUNGEN
- CORPORATE GOVERNANCE
- REPS & WARRANTIES
- TRANSFER PRICING
- EMPLOYMENT



Lassen Sie sich in komprimierter Form informieren!

**GATA MEETING
13./14. SEPT. 2023
IN WIEN**



THE GERMAN AMERICAN TRADE ASSOCIATION
- A NOT FOR PROFIT ORGANIZATION -

KONTAKT

Luisa Blumfeld

info@american-trade.org

T.: + 49 (0) 152 0209 3257

www.american-trade.org