

# Handelsblatt

## THE SPARK 2020

EINE INITIATIVE VON HANDELSBLATT UND MCKINSEY & COMPANY



Catharina van Delden

FEMALE FOUNDERS AWARD 2020

## Catharina van Delden hilft Unternehmen bei Innovationen

Mit der Software des Start-ups Innosabi können auch Großkonzerne ihre Innovationen weltweit ordnen und organisieren. Catharina van Delden hat bereits Siemens als Kunden gewonnen.

**Mit der Software des Start-ups Innosabi können auch Großkonzerne ihre Innovationen weltweit ordnen und organisieren. Catharina van Delden hat bereits Siemens als Kunden gewonnen.**

Ideen lassen sich gut mit Pflanzen vergleichen. Wer sie sät und sich um sie kümmert, wird sie wachsen und gedeihen sehen. Vielleicht wird so daraus eines Tages eine ausgewachsene Innovation. Damit das Ideenwachstum innerhalb eines Unternehmens nicht zum undurchsichtigen Dschungel wird, hat Catharina van Delden eine Plattform geschaffen, die Einfallsreichtum fördern und gleichzeitig sortieren soll.

Innosabi heißt ihr Technologie-Start-up, das die Münchenerin 2010 mit drei Mitgründern ins Leben rief und das von Anfang an profitabel arbeitete. Mittlerweile hat das Unternehmen 55 Mitarbeiter. „Wir haben beobachtet, dass die Art und Weise, wie Unternehmen Produkte entwickeln, viel digitaler geworden ist“, sagt van Delden über die Grundidee.

Früher hätten Erfinder in einer kleinen Kammer vor sich hin getüftelt – bis sie ein gutes Produkt hatten. „Heute geht es vor allem um Geschwindigkeit im Innovationsprozess“, sagt van Delden. Innosabi soll diesen Prozess beschleunigen, indem es Ideengeber, Umsetzer und Finanzierer, aber auch unterschiedliche Forschungsbereiche zueinander bringt. „Vielleicht gibt es eine Fragestellung aus der Krebsmittelforschung, die bei der Düngemittelforschung schon beantwortet ist“, erklärt van Delden. „Das kann man über uns viel schneller zusammenzubringen.“

Einer der ersten und größten Kunden ist Siemens. Mithilfe der Software von Innosabi konnte das Unternehmen ein internationales Netzwerk zum Ideenaustausch schaffen, auf dem sich seit dem Start im Juni dieses Jahres weltweit 60.000 Mitarbeiter angemeldet haben. Innovationsmanager Christoph Krois spricht von einem „Ökosystem“ des Ideenaustauschs.

„So haben wir sehr viele Perspektiven auf eine Innovation“, sagt Krois. „Es ist egal, ob jemand in Südafrika oder Franken ist, weil alle international vernetzt sind.“ Auch externe Partner können Teil des Ökosystems werden. „Wir kooperieren mit Universitäten, aber auch Individuen, die tolle Ideen haben“, sagt Krois.

### **Direktes Feedback**

Ein weiterer wichtiger Kunde von Innosabi ist Innosabi selbst. „Wir nutzen die Software auch intern“, sagt Catharina van Delden. „Unser Team kann dort Projekte einreichen.“ Auf diese Weise erhält das Unternehmen direktes Feedback, welche Aspekte seines Produkts gut funktionieren und wo es vielleicht noch Nachbesserungsbedarf gibt. Ein Ansatz, den Innosabi von Anfang an verfolgt hat. „Wer im Tech-Umfeld gründet, muss sich ständig weiterentwickeln“, sagt van Delden. „Das haben wir immer gemeinsam mit unseren Kunden getan.“ Der enge Austausch zwischen dem Start-up und seinen Kunden war auch ein Grund, wieso sich Siemens für Innosabi entschieden hat. Das Unternehmen sei im Gegensatz zu Konkurrenten „besonders diskussionsfähig“, sagt Siemens-Manager Christoph Krois. „Bei vielen anderen bekommt man ein Angebot von der Stange.“

Catharina van Delden betont aber auch, dass Innosabi ein Produkt sein soll, das „nicht nur für einen Kunden passt, sondern für viele“. Ein Spagat zwischen den Wünschen der Kunden und dem Anspruch, allgemein nutzbar zu sein. Auch in den USA bestehen bereits Partnerschaften mit Beratern, um auch dort die eigene Idee weiterzuverbreiten: ein digitales Ökosystem für Innovationen.

**Female Founders Award:** Im Rahmen des Digitalpreises „The Spark“ verleihen Handelsblatt und McKinsey einen Sonderpreis für weibliche Gründer. Wir stellen die 14 Nominierten vor. Alle Hintergründe finden Sie hier.