



# ” 10 FRAGEN

an

**Hannes Schubert**

**DISCUS Strategy**

## INNOVATOR OF THE MONTH

Dr. Hannes Schubert im Interview mit dem KI:NT bwcon Regionalboard und den Wirtschaftsförderern aus Kirchheim unter Teck und Nürtingen.

“

SCHUBERT:

**ICH BIN LOKAL  
VERWURZELT  
UND GERADE  
DESHALB  
MÖCHTE ICH IN  
KIRCHHEIM  
ETWAS BEWEGEN!**

”

## **1 | Was treibt Dich persönlich an?**

Ich bin im Grunde ein neugieriger Mensch, der gerne den Status quo in Frage stellt und sich fragt, ob man Dinge besser oder anders machen kann. So bin ich früh mit digitalen Geschäftsmodellen in Kontakt gekommen – unter anderem mit virtuellen Welten wie Ultima Online, in denen ich als Schüler bereits verhältnismäßig viel Geld verdient habe. Seitdem habe ich viele Dinge ausprobiert, zwei E-Commerce Start-ups gegründet und in verschiedenen Konzernen gearbeitet (z.B. Stihl und HUGO BOSS). Seit 2022 bin ich nun endlich wieder selbständig. Für mich persönlich hat mein Lebenslauf einen roten Faden, angetrieben von meiner persönlichen Motivation. Auf andere mag er vielleicht irritierend wirken.

## **2 | Was zeichnet Dich, Deiner Meinung nach, als Innovator of the month aus? Was bedeutet für Dich Innovation?**

Innovation bedeutet für mich nicht nur eine Idee zu haben, sondern die Dinge dann auch anzupacken und tatsächlich umzusetzen. Das habe ich immer wieder versucht und aus meiner Sicht ist das etwas, was einen Innovator auszeichnet. Dabei können erfolgreiche Innovationen auch unglaublich simpel sein. Dazu vielleicht eine kleine Anekdote aus einem meiner Start-ups: 2009 habe ich gemeinsam mit einem Freund die Ventire GmbH gegründet. Dieses Unternehmen verfolgte ein ganz simples Geschäftsmodell: Einkäufe bei Apple iTunes, Sony Playstation und vielen anderen Online-Gaming-Marktplätzen konnten bis dato nur mit einer Kreditkarte oder einer Prepaid-Karte bezahlt werden. Unser Geschäft basierte darauf, dass wir diese Prepaid-Karten kauften, digitalisierten und online über andere Bezahlungsmöglichkeiten vermarkteten. Wenn dann Märkte wie REWE eine Rabattaktion hatten und diese Karten günstig verkauft haben, sind wir mit Geldkoffern losgezogen und haben alle Karten bundesweit aufgekauft, um sie dann online weiter zu verkaufen. 2015 hatten wir einen Jahresumsatz von 15 Mio € erreicht. Das waren wilde Zeiten ...

## **3 | Du bist vom Konzern weg und widmest Dich mit DISCUS jetzt Beratungskonzepten – Was ist das innovative an DISCUS?**

Mein Mitgründer Fabian Diefenbach und ich haben im Laufe der Jahre die Stärken und Schwächen der klassischen Beratung kennen gelernt. Das hat uns angespornt, es anders zu machen. Viele Strategien werden nie umgesetzt, da die betroffene Organisation nicht die Mittel oder den Willen dazu hat. Dann landet das Konzept in der Schublade und nichts passiert. Damit Digitalberatung funktioniert, müssen in unseren Augen daher gewisse Kriterien erfüllt sein. Dazu gehört z.B. auch eine enge Zusammenarbeit mit dem Kunden. Das klingt zunächst trivial, die Perspektive und Expertise der Mitarbeitenden wird aber leider viel zu oft nicht genutzt. Wir haben für DISCUS ein Framework entwickelt, welches in einem sechsstufigen Prozess Elemente klassischer Strategieberatung mit agilen und kundenzentrierten Methoden zusammenführt. Die Verknüpfung dieser beiden Welten ist der Kern unserer Arbeit.

## 4 | In welchem Stadium steht ihr? Wer sind Eure Mitstreiter?

Seit etwa 12 Monaten haben wir immer wieder an unserem Framework, unseren Werten und dem Fokus unserer Beratung gearbeitet. Die Webseite mit dem finalen Konzept ging Ende 2021 live und wir sind begeistert von der positiven Resonanz. Die Unternehmens-Gründung steht nun Mitte Februar an. 2022 wollen wir neben der Durchführung erster Kundenprojekte vor allem unser Geschäftsmodell validieren.

## 5 | Was bedeutet für Dein Business "Regionalität"?

Ich bin in Kirchheim aufgewachsen und habe dadurch eine enge Verbundenheit zur Region. Vielleicht auch gerade deshalb, weil ich zwischendurch woanders gelebt habe und den Drang hatte, rauszukommen und Neues zu sehen. Mit Beginn der persönlichen Familienplanung kam dann der Wunsch, zurück in die Heimat zu gehen. Ich bin lokal verwurzelt und gerade deshalb möchte ich in Kirchheim etwas bewegen! Nach meiner Rückkehr habe ich erstaunt festgestellt, dass sich seit 2008 im regionalen Startup-Ökosystem unglaublich viel getan hat. Als ich mein erstes Unternehmen in Kirchheim gegründet habe, gab es das alles nicht. Wir haben in „THE LÄND“ wirklich alles, um tolle Unternehmen aufzubauen: eine hohe Lebensqualität, tolle Hochschulen, Weltmarktführer, etc.

## 6 | Was bedeutet für Dein Business "Nachhaltigkeit"?

Ehrlicherweise bin ich relativ neu in diesem Thema und beschäftige mich erst seit etwa einem Jahr verstärkt damit. Inzwischen habe ich verschiedenste Bücher gelesen, beispielweise „Mensch Erde, wir könnten es so schön haben“ oder „Deutschland 2050“. Mich beschäftigt die Frage, was der Klimawandel für künftige Generationen bedeutet. Was man dazu inzwischen gesichert weiß, macht mir Angst. Daher ist das Thema Klimaschutz in unser Konzept eingeflossen. Aber das Thema Nachhaltigkeit geht über Klimaschutz hinaus. Mir liegt auch die menschliche Ebene am Herzen. Ich halte nichts davon, Mitarbeitende mit 15-Stunden-Tagen zu „verbrennen“ und nach ein paar Jahren ausgelaugt fallen zu lassen. Ein nachhaltiger Umgang mit Mitarbeitenden und Kunden entsteht durch eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Es gibt daher auch Unternehmen, mit denen wir als DISCUS Strategy nicht zusammenarbeiten würden.

## 7 | Mit welcher Person würdest Du Dich gerne über dein Projekt austauschen wollen?

Generell habe ich ein tolles Netzwerk zur Verfügung, daher ist die Frage schwierig – dennoch würde ich vermutlich Bill Gates auswählen. Er ist ein sehr interessanter und intelligenter Mensch. Wirtschaftlich wie auch philanthropisch hat er Unglaubliches erreicht. Vermutlich hätte er auch in jedem anderen Bereich eine steile Karriere hingelegt. Gerne würde ich auch mal einen Kaffee mit Warren Buffett trinken.

## 8 | Wenn du einen Wunsch in Hinblick auf Deine Idee frei hättest – was würdest Du Dir wünschen?

Wir sind ein junges Unternehmen und freuen uns natürlich, wenn unsere Überlegungen und Differenzierungen bei Kunden und Mitarbeitenden gut ankommen und das Überführen unserer Idee in die Praxis gelingt. Dabei will ich mir den Spaß und die Leidenschaft bewahren!

## 9 | Was sind die drei wichtigsten Eigenschaften, die Dich als Unternehmer auszeichnen?

Empathie – sich in andere Menschen einfühlen und vertrauensvoll zusammenzuarbeiten.  
Begeisterung – den Spirit einer neuen Idee übertragen und andere mitnehmen, authentisch sein und für die Sache brennen.  
Struktur – Ideen sprudeln lassen und im nächsten Schritt strukturierte Pläne daraus schmieden und diese dann umsetzen.

## 10 | Was ist Dein Learning aus Deiner ersten Gründung?

Ich würde nie wieder alleine gründen.

## 11 | Was würde Dir helfen in der Gründung? Was macht Kirchheim für Dich interessant?

Ich habe mir inzwischen mein Netzwerk geschaffen, aber generell ist es für Gründerinnen und Gründer wichtig, Aktivitäten und Formate, wie diese Runde, weiter auszubauen und lokale Angebote für Hilfestellungen und Austausch zu schaffen. Es ist wichtig, qualifizierte Ansprechpartner sichtbar zu machen. Kirchheim bietet mit seiner wunderschönen Innenstadt und dem Umland eine hohe Lebensqualität für Gründer. Es muss sich allerdings auch der Herausforderung stellen, dass es in der Region viele gute Arbeitgeber gibt und die Hürde groß ist, das gemachte Nest bei Bosch, Daimler und Co. zu verlassen, um sich in ein Start-up Abenteuer zu stürzen. Schön wäre es, wenn örtliche Potentiale, wie z.B. das Otto-Ficker-Areal, für solche Zwecke entwickelt werden würden.

### Kontakt

**Dr. Hannes Schubert**  
Gründer und Partner  
DISCUS Strategy

E-Mail: [hannes.schubert@discus.de](mailto:hannes.schubert@discus.de)  
Direkt: +49 (0) 7021 - 97295 - 50  
Mobil: +49 (0) 176 - 27855055



**DISCUS**  
STRATEGY