

1. Ihr Produkt ist Sieger beim INNOVATIONSPREIS-IT 2017. Können Sie uns Ihre Lösung in drei prägnanten Sätzen beschreiben?

Die Platzierung von neuen Produkten und Aktionen im Lebensmitteleinzelhandel ist Prozesse für Aktionen, Produkte und Neulistungen. emma® verbindet dafür Hersteller, Einkäufer und Marktleiter auf einer zentralen Plattform.

2. Was ist aus Ihrer Sicht das Innovative an Ihrer IT-Lösung?

emma® versteht sich als Plattform für den Handel. Traditionelle Vertriebs- und Einkaufsprozesse werden digitalisiert und vereinfacht. Die Kombination von Prozesslogik, Datenbank und ansprechendem Interface ermöglichen einen hohen Nutzungskomfort. Der Aufbau der IT-Struktur ermöglicht zudem eine schnelle Weiterentwicklung und die Anbindung an die Bestandssysteme der Kunden

3. Warum braucht ein Unternehmen eine Lösung wie Ihre und welche Vorteile bietet sie mittelständischen Unternehmen?

**Sofort nutzbar** - emma® kann sofort von Hersteller und Handel eingesetzt werden. Es wird der vollständige Einkaufs- bzw. Listungsprozess abgebildet. Statt einen aufwändigen persönlichen Besuch wird der Entscheider im POS zukünftig digital und kostengünstig "besucht".

**Mehrwert für alle Beteiligten** - Sowohl Hersteller als auch Handel profitieren von der Lösung. Insbesondere kleine und mittelgroße Lebensmittelhersteller können aufgrund mangelnder Ressourcen nicht alle potentiellen POS z.B. EDEKA Märkte mit ihren innovativen Produkten besuchen. Daher werden Produktinnovationen über emma® in der breiten Fläche möglich. Gleichzeitig profitieren zukünftig kleinere Märkte (oft als B und C bezeichnet) von den Produktinnovationen.

**Erfolgsorientiertes Pricing** - Für den Handel ist emma® kostenfrei. Der Hersteller zahlt nur nach einer Rückmeldung für den digitalen Besuch. Es werden damit keine Barrieren aufgebaut. Die Bezahlung nach Erfolg ist zudem fair und kalkulierbar.

4. Wie lange dauerte die Entwicklung Ihrer innovativen Lösung und planen Sie weitere Optimierungsmaßnahmen?

Die Idee für emma® ist vor 1,5 Jahren aus einer persönlichen Erfahrung im Vertrieb entstanden. Seitdem hat sich emma® zunächst konzeptionell stetig entwickelt. Im September 2016 startete die Entwicklung und aktuell gehen wir mit über 30 Hersteller und 100 POS des Lebensmitteleinzelhandels live. Optimierungsmaßnahmen und Ideen gibt es sehr viele. Zunächst gilt es das Feedback unserer Kunden zu verstehen und in die bestehende Lösung zu integrieren. emma® wird sich also in den nächsten Jahren stark weiterentwickeln. Ziel ist es einen vollständigen Assistenten zu entwickeln, der die Arbeit des Vertriebs und des Einkaufs wieder wirklich einfach und effektiv macht.

5. Wie wichtig ist für Sie die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT und was bedeutet ein solcher Preis für Ihr Unternehmen und Ihre Arbeit?

Da wir aktuell unsere gesamte Kraft in die Entwicklung des Produktes und der Gewinnung erster Kunden stecken, waren wir vom Sieg überrascht. Wir freuen uns riesig, dass unser Konzept die Fachjury überzeugen konnte. Wettbewerbe sind eine große Chance, um zu

verstehen, wie unser Geschäftsmodell verstanden und eingeschätzt wird? Das gesamte Team ist sehr glücklich über den Sieg.

6. Welche Rolle spielt das Thema „Innovation“ Ihrer Meinung nach für den Mittelstand?

In all meinen beruflichen Stationen, ob als Berater bei McKinsey & Company oder als Gründer, habe ich die Bedeutung von Innovation erlebt. Innovation ist für das Überleben eines Unternehmens essentiell. Das Gap zwischen innovativ und nicht innovativ wird im Mittelstand immer größer. Mir ist dabei aufgefallen, dass dies vor allem von der Offenheit der Führungsmannschaft abhängt.

7. Wie schafft es Ihr Unternehmen, dauerhaft innovativ zu bleiben? Wie sieht Ihre Zukunftsplanung aus?

Die go to emma GmbH ist auf Innovation ausgerichtet. Dabei wird es zukünftig auch viel um Prozess- und Geschäftsmodellinnovationen gehen. Uns treiben zwei Themen für weitere Innovation an. Erstens, die Abläufe für unsere Kunden noch einfacher zu machen. Und zweitens, neue spannende Einsatzfelder zu identifizieren.

8. Wir freuen uns über Ihr Feedback (nur für interne Zwecke)  
- Was gefällt Ihnen besonders gut am INNOVATIONSPREIS-IT?  
Einfacher Bewerbungsprozess und gute Kommunikation  
Strahlkraft des Preises

Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Vernetzung der Finalisten und Sieger – vielleicht auch offline

Vertreiben Sie Ihr Produkt auch international bzw. außerhalb der DACH-Region?

Noch nicht

- Wie setzen Sie Ihre Auszeichnung im Produktmarketing ein?

Website, E-Mail Signatur, Pressemitteilung, Vertriebsansprache

--

Matthias Heußner  
Gründer und Geschäftsführer

**go to emma GmbH**  
Überseeallee 1  
20457 Hamburg

Mobil: 0151/ 51 11 24 20

Büro: 040/ 20 20 50 40

Email: [matthias.heussner@gotoemma.de](mailto:matthias.heussner@gotoemma.de)