



Entwicklungspartnerschaft bringt Meetingscout weiter!

Herr Riedweg, welche Anforderungen stellt die Programmierung und Erstellung eines Portals wie meetingscout.ch an Sie als Firma?

Nun, ich denke Startups haben grundsätzlich andere Anforderungen an Entwicklungspartner als grosse Firmen. Primär spielen Time to Market, Agilität und kundenzentrierte Entwicklung eine immer zentralere Rolle. Unser ganzheitlicher Ansatz für die Betreuung von Startups beinhaltet Elemente von Design Thinking, Lean Startup und agiler Softwareentwicklung. In einer solchen Partnerschaft

setzen wir nicht nur die Plattform um, sondern betreuen das Startup bei der Weiterentwicklung seiner Idee und seines Businessmodells. Wichtig ist uns hier, dass dies in enger Kooperation passiert (Co-Creation).

Was macht die Consulteer AG, wenn sie nicht mit meetingscout beschäftigt ist?

Wir haben uns der digitalen Transformation verschrieben, welche aktuell ganze ganze Industrien neu definiert. Wir arbeiten sowohl mit kleineren als auch mit mittleren

“... wir sehen den unmittelbaren Nutzen, der diese Plattform Raumanbietern und Raumnutzern bringt...”

Firmen sowie namhaften Kunden zusammen. Die zwei Pfeiler Business Consulting und Nearshore Softwareentwicklung ergänzen wir vermehrt mit eigenen Innovationsprojekten wie zum Beispiel Big Data.

Zurück zu meetingscout. Was waren die grossen Herausforderungen bei der Entwicklung? Auf was wurde besonders geachtet?

Jedes Projekt hat so seine eigenen Herausforderungen. Bei einem solchen Portal ist die Verarbeitungsgeschwindigkeit bei Abfragen von grösster Bedeutung. Dadurch werden z.B. Räume anhand von Suchwörtern sehr schnell aufgelistet. Auch die Skalierbarkeit muss gewahrt werden, damit zukünftige Weiterentwicklungen schneller realisiert werden können.

Sie sind mit Ihrer Firma Consulteer AG gleichzeitig als Teilhaber bei Meetingscout eingestiegen.

Was hat Sie von diesem Geschäftsmodell überzeugt?

Einerseits möchten wir damit ein Schweizer Startup Unternehmen unterstützen und andererseits sehen wir den unmittelbaren Nutzen, den diese Plattform Raumanbietern und Raumnutzern von Meetingräumen bringt.

Ist Ihre Arbeit in Verbindung mit dieser Vermittlungsplattform nun abgeschlossen?

Nein, nein... es wurde eine Entwicklungspartnerschaft vereinbart, die auch nach der Lancierung dieser Plattform weiter besteht. So können wir unseren Teil dazu beitragen, dass sich meetingscout.ch auch in Zukunft an aktuellen Marktbedürfnissen und Marktanforderungen orientiert.

Herr Riedweg, vielen Dank für das Gespräch.



Maurus Riedweg
Geschäftsführer
Consulteer AG, Meggen (LU)

Die Firma Consulteer AG...

- ... gegründet 2008 durch Maurus Riedweg
- ... beschäftigt 25 Mitarbeiter
- ... ist weltweit tätig
- ... Firmensitz ist in Meggen (LU)