

Presseinformation

Die BSH bietet innovativen Startups eine umsatzorientierte Partnerschaft an

- **Europas führender Hausgerätehersteller bietet einen schnellen Weg, um Geschäftsbeziehungen zwischen jungen Unternehmen aufzubauen, die innovative Lösungen für das zukünftige Zuhause entwickeln.**
- **BSH Startup Kitchen ist die neue Venture Client Geschäftseinheit der BSH und fördert innovative Lösungen von exzellenten Startups in einer für beide Seiten vorteilhaften Partnerschaft**

München, 11. März 2019 (BSH) – Die BSH, einer der weltweit führenden Hausgerätehersteller und die Nummer eins in Europa, setzt die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Startups fort. Mit der neu gegründeten Venture Client Geschäftseinheit bietet die BSH einen maßgeschneiderten und schnellen Weg, um weltweit Lösungen von exzellenten Startups zu identifizieren und zu adaptieren. Ziel der Geschäftseinheit ist es, die neuesten Innovationen schnell und effizient in Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse der BSH zu integrieren. Die BSH Startup Kitchen ist Teil des BSH Open Innovation Programms.

Innovationsförderung – durch Kooperation und partnerschaftliches Miteinander

"Das Open Innovation Programm ermöglicht uns, Ideen, neue Technologien oder Feedback von externen Partnern so in das Unternehmen einfließen zu lassen, dass eine nahtlose Integration in unsere Innovationsprozesse möglich wird. Das bedeutet: Die BSH ist offen für innovative Lösungen und Dienstleistungen von Startups und jungen Unternehmen", erklärt Karsten Ottenberg, Vorsitzender der BSH-Geschäftsführung. "Wir suchen nach geeigneten Partnern und Geschäftsmodellen, um den Konsumenten neue und spannende Erfahrungen bieten zu können. Deshalb treibt die BSH den Wandel zu einem Hardware+ Unternehmen voran, das neben exzellenten Haushaltsgeräten auch sein Angebot an digitalen und individuellen Dienstleistungen erweitert".

Die BSH wird zum Venture Client

Mit der BSH Startup Kitchen erhalten junge Unternehmen die Möglichkeit, eine langfristige Geschäftsbeziehung mit der BSH aufzubauen. Die Partnerschaft beginnt mit einem bezahlten Pilotprojekt - unterstützt durch einen schlanken und schnellen Einkaufsprozess, der es zulässt, gemeinsam an der Produkt-, Service- und Prozessintegration mit dem jeweiligen Startup zu arbeiten. Dabei bietet die BSH Startup Kitchen wertvolle Einblicke und Kontakte, so dass Startups ihr Geschäftsmodell für die BSH und darüber hinaus anpassen können. Dieses Konzept wird allgemein als Venture Client Methode bezeichnet.

"Die Venture Client Methode sorgt für ein höheres Innovationstempo und eine intensive Partnerschaft. Mit der BSH Startup Kitchen bauen wir enge Beziehungen zwischen jungen Unternehmen und der BSH auf, ohne direkte Finanzierung oder Beteiligung in Form von Anteilen. Jedes Startup, mit dem wir zusammenarbeiten, hat die Möglichkeit, ein eigenständiges, namhaftes Unternehmen zu werden. Die BSH profitiert dabei vom Wachstum des jungen Unternehmens und erhält früher als alle anderen Marktteilnehmer die Möglichkeit, Produktinnovationen zu entwickeln und Dienstleistungen zu integrieren", erklärt Mario Pieper, Leiter der Digital Business Unit der BSH. Mario Pieper und sein Team sind für die Entwicklung neuer, nicht nur digitaler Geschäftsmodelle verantwortlich.

Die BSH Startup Kitchen sucht wachstumsstarke Startups, die innovative Lösungen für den Hausgerätemarkt und den operativen Bereich der BSH anbieten. Qualifizierte Kandidaten verfügen über einen funktionierenden Prototyp und haben Startkapital von mindestens einem professionellen Investor erhalten, so dass die erste formelle Investitionsrunde über Freunde und Familie hinaus abgeschlossen ist.

„Wir haben erkannt, dass für viele unserer Geschäftsbereiche Startups eine wertvolle Quelle innovativer Technologien und Lösungen darstellen. Mit der BSH Startup Kitchen haben wir die Möglichkeit solche Innovationen direkt in unserer Produktentwicklung aber auch zur Steigerung der Produktivität unserer Prozesse einzusetzen“ sagt Lars Roessler, Venture Partner der BSH Startup Kitchen.

Die Startup Kitchen sucht für konkrete BSH-Projekte und Produkte kontinuierlich nach potentiellen Partnern unter den besten Startups weltweit. Junge Unternehmen, die an einer Venture Client Partnerschaft mit der BSH interessiert sind, können sich über die Website der BSH Startup Kitchen bewerben.

Über die BSH Startup Kitchen

Die BSH Startup Kitchen ist der führende Venture Client in der Hausgeräteindustrie. Die Vision der Partnerschaft ist es, der wertvollste Kunde für erstklassige Startups in der Hausgerätebranche zu werden. Mit dem Angebot einer ersten, bezahlten Bestellung und einer nicht-exklusiven Partnerschaft an bereits finanzierte Startups bietet die BSH Startup Kitchen mehr als eine Kunden-Lieferanten-Beziehung. Sie ermöglicht Einblicke, öffnet Netzwerke und unterstützt bei der Skalierung der Geschäftsmodelle. Weitere Informationen finden Sie unter www.bshstartupkitchen.com.

Weitere Presse-Materialien im Newsroom unter: <https://www.bsh-group.com/newsroom/>
Informieren Sie sich aktuell über weltweite Themen der BSH auch unter: <http://stories.bsh-group.com>.

Die BSH Hausgeräte GmbH ist mit einem Umsatz von rund 13,8 Mrd. Euro im Jahr 2017 und mehr als 61.800 Mitarbeitern ein weltweit führendes Unternehmen der Hausgerätebranche. Die BSH produziert in rund 40 Fabriken und ist mit etwa 80 Gesellschaften in circa 50 Ländern vertreten. Die BSH ist ein Unternehmen der Bosch Gruppe.

Kontakt für Journalistenfragen:

BSH Hausgeräte GmbH
Corporate Communications Region Europe

Eva Bauerschmidt
Tel.: +49 (0)89 4590-3441
E-Mail: eva.bauerschmidt@bshg.com