

# Projektbeispiel: Fit-for-Market Wachstumspfad

**Qixxit** wurde 2014 als digitales Startup innerhalb der DB Vertrieb GmbH gestartet. Ziel war, eine neutrale Mobilitätsplattform, die Nutzern sowohl Vergleich als auch Buchung über viele Verkehrsmittel erlaubt, zu schaffen.



## Herausforderung

Wie stellen wir Qixxit so auf, dass dessen Wettbewerbsfähigkeit und langfristiges Wachstum – idealerweise mit einem externen Investmentpartner – gewährleistet sind?



## Maßnahmen

- Umfassende Analyse des Mobilitätsmarkts
- Evaluierung der strategischen Optionen und Ableitung von Handlungsoptionen
- 360° Analyse aus Investorensicht mit Ansätzen zur Steigerung des Assetwerts
- Entwicklung eines Umsetzungsplans für Qixxit, inkl. operativer Unterstützung



## Ergebnisse

- Schaffung eines Marktverständnisses mit Interaktionsmöglichkeiten für die DB
- Erarbeitung einer strategisch durchdachten Roadmap, um Qixxit eigenständig und marktfähig zu machen
- Begleitung und Umsetzung des Fit-for-Market Programms, inkl. Rekrutierung des C-Teams

enable2grow hatte für uns eine brillante Mischung aus einerseits strategischer Perspektive und Verständnis von Großunternehmen und andererseits der besonderen Fähigkeit, uns auf den unternehmerischen, mutigen und anstrengenden Pfad von Startups zu führen.

**Dr. Ralph Körfgen**, Vorsitzender der Geschäftsführung, DB

