

Redaktion\_Katharina Ecker Fotografie\_Greiner: Studioline Photography; Matiasek: Interfoto; Awi: Stefan Rauch

# ERFOLGREICH ~~SCHEITERN~~ WACHSEN, ABER WIE?



**Silke Greiner**, Geschäftsführerin,  
A & S Beteiligungsgesellschaft und  
Member von Startup300

**Investorensuche** Für die Internationalisierung wird oft weiteres Kapital benötigt, deswegen rechtzeitig auf ein Investoren- oder Business-Angel-Netzwerk zurückgreifen und sich auf weitere Pitching-Events gut und gezielt vorbereiten.

**Positiver Umgang mit Konkurrenz** Je bekannter das Start-up, desto brisanter das Thema Konkurrenz. Das kann bedeuten, dass sich ein Start-up plötzlich schneller entwickeln muss als geplant.



**Rainer Matiasek**, Senior Managing  
Partner, DRM Strategy Consulting

Strategisch betrachtet scheitern Unternehmen schon vor der offiziellen Gründung, wenn vorab nicht folgende Fragen beantwortet wurden:

**1/ Warum** Was treibt mich oder das Team an? Warum braucht es diese Lösung? Welches Feuer bringt mich weiter?

**2/ Was** Welche Ziele habe ich vor Augen? Was macht meine Lösung

**#01 Start-ups, die vor oder im Übergang in die Wachstumsphase stehen, haben bereits viel erreicht. Doch wie können sie sich fit für Skalierung und Expansion machen?**

Auch die Zusammenarbeit mit Wettbewerbern könnte interessant sein.

**Geschäftsmodell** Nach der Marktreife des Produktes ein passendes Geschäftsmodell finden, mit dem regelmäßig Einnahmen generiert werden.

**Marketingmaßnahmen** Marketing- und Vertriebsmaßnahmen deutlich erhöhen, um neue Kunden zu gewinnen.

**Teamzusammenhalt** Spaß und Freude am Produkt trotz aller Herausforderungen behalten. Die gute Zusammenarbeit im Team spielt eine große Rolle bei der Expansion eines Start-ups, denn dabei zählt wirklich Durchhaltevermögen!

**#02 In welcher Phase scheitern Start-ups am häufigsten?**

besser als andere? Was sind die Vorzüge, Stärken, Schwächen, Opportunitäten, Gefahren meines Unternehmens?

**3/ Wie** Wie sieht mein Plan aus? Welche Stoßrichtungen und Schwerpunkte sind zu setzen? Marketing, Verkauf, Abläufe, Management der betrieblichen Prozesse, Finanzierung etc. Welche Handlungen sollen wann gesetzt werden? Welches Team und welche Finanzierung brauche ich?

Wenn Unternehmer die ersten beiden Punkte überspringen, kann der unternehmerische Erfolg zum Glücksspiel werden. Im laufenden Betrieb soll ein guter Mix zwischen ständigem Denken, Handeln und Evaluieren von internen und externen Prozessen erfolgen.



**Awi Lifshitz**, Geschäftsführer,  
Innovations-Hub weXelerate

**#03 Als Innovationsdreh-scheibe möchte weXelerate Unternehmen auch mit den passenden Start-ups zusammenführen. Worauf achten Corporates bei der Auswahl von Start-ups?**

Je nach Zielsetzung der Corporates im Innovationsprozess macht eine gute Idee oder bereits ein marktreifes Produkt das Start-up interessant.

Scaleups – Unternehmen bevorzugen zunehmend Start-ups, die bereits eigene Unternehmensstrukturen entwickelt haben und meist aus Teams von fünf bis zehn Mitgliedern bestehen und bereits eine gewisse ökonomische Wertschöpfung erzielt haben.

**#04 Was macht eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Start-ups und Corporates aus?**

Kooperation bedeutet gegenseitiges Lernen, wo für Unternehmen durch die Zusammenarbeit mit jungen Technologiefirmen innovative Lösungen und neue Blickwinkel entstehen können. Start-ups sind oft wesentlich schneller und anpassungsfähiger als etablierte Unternehmen und kennen sich mit neuen Technologien hervorragend aus.

Im Gegenzug profitieren Start-ups von der Zusammenarbeit durch die Bekanntheit des Firmennamens und den etablierten Vertriebskanälen. Hintergründig können sich Start-ups in puncto Stabilität von Prozessen, Prozessoptimierung und Steuerungsmechanismen etwas abschauen. Damit solche Kooperationen in Bezug auf Innovationsentwicklung funktionieren, müssen die Zielsetzungen von Unternehmen und Start-ups zusammenpassen und klar definiert sein.