

Die neue Welt der Startups – eine Chance für die Forschung?

Werner Wutscher

30.04.2014



Zur Person

Gründer und
Geschäftsführer:



Beteiligungen:



Ablauf

1. Innovation im Digitalen Zeitalter
1. Supertanker und Speedboot – Clash der Kulturen
1. Unterschiedliche Kooperationsmodelle
1. Der Blick des Investors



Das Problem

Aufgrund von ...

- **Digitalisierung**
- **Globalisierung**
- **Nachhaltigkeit**

...werden **bestehende Geschäftsmodelle in Frage gestellt**



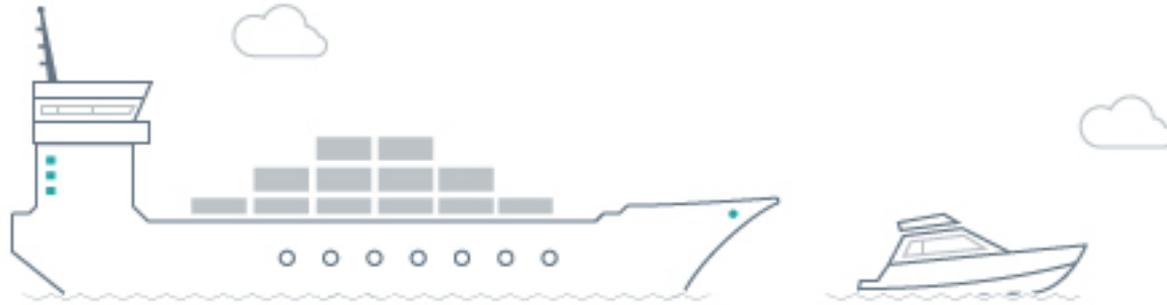
Für Unternehmen ergeben sich damit **neue Herausforderungen**

- Der Markt ändert sich schneller als Unternehmen
 - Ständiger Innovationsdruck bei Produkten
- Dramatisch rasche Veränderung des Marktes und der Gesellschaft
- Laufende Anpassung des Geschäftsmodells an neue Vertriebs- und Marketingkanäle

Auf der Suche nach Innovation

- Unternehmen müssen ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln
- Die Lösung liegt oft außerhalb des eigenen Unternehmens, der eigene Branche, des eigenen Sektors
- Der Prozess wie im Unternehmen Innovationen entwickelt werden, stößt an seine Grenzen





Die Labore der Zukunft sind:

Start Ups

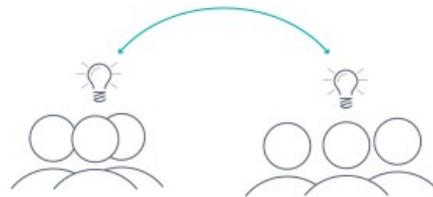
Social Entrepreneure

Spin-Offs

Forschungsinstitutionen

Eine Frage der Kultur

Die Bereitschaft und Möglichkeit Innovationen zu generieren ist vielfach eine Frage der Kultur und unternehmerischer Grundhaltung. Startups sind diesbezüglich klar im Vorteil:



Startups

Corporates

Hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Stabile Organisationsstruktur

Hohe Risikobereitschaft

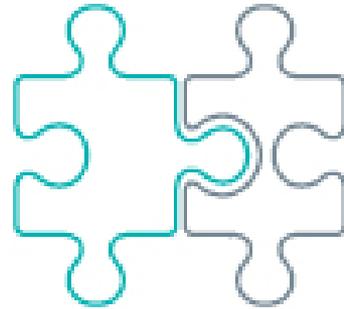
Ausreichend Ressourcen

Rasche Produktentwicklung und Integration von neuen Technologien

Klare Governance

Nähe zum Kunden – besseres Verständnis von Digital Natives

Schlanke Strukturen/Kosten



**Innovation braucht neue Formen
der Kooperation**

Unser Kooperationsmodell

Kooperationen mit Startups können viele Formen annehmen und unterschiedlich ausgestaltet sein, abhängig von den jeweiligen Interessen und Erwartungen



Kunden- beziehung

Großunternehmen
bezieht Produkte
vom Startup



Distributions- partnerschaft

Gemeinsamer
Vertrieb bei sich
ergänzenden
Produktgruppen



Entwicklungs- partnerschaft

Zusammenarbeit
bei der
Produktentwicklung
im Bezug auf
Ressourcen und
Know-How



Joint Venture

Neues Projekt
basierend auf
gemeinsamen
Interessen und
Zielen



Direkte Beteiligung

Finanzielle
Investition,
direkte
Beteiligung am
zukünftigen
Unternehmens-
erfolg



Angel Investor

versus

Strategischer Investor

Smart Money: Warum Angel Investoren essentiell sind

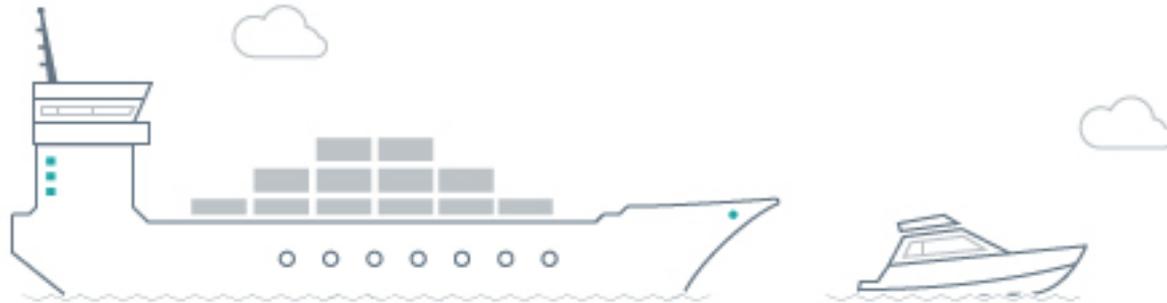
- Management Know-How
- Markt Know-How
- Coach
- Netzwerk
- Finanzmittel



„I want my money back“

Angel Investor *versus* Public Money





Supertanker und Speedboot

Bridging the worlds of Startups and Corporations

Die neue Welt der Startups – eine Chance für die Forschung?

Werner Wutscher

30.04.2014

