

# 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**



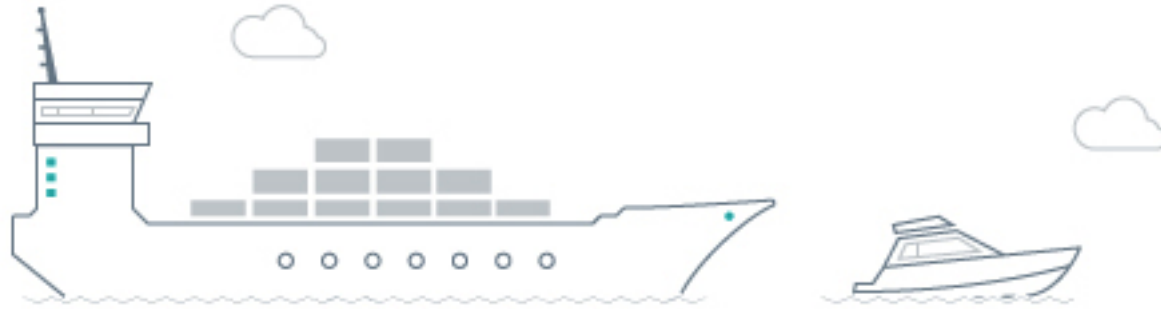
Für Unternehmen ergeben sich damit **neue Herausforderungen**

- 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

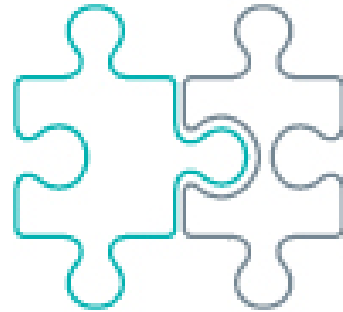
Ausreichend Ressourcen

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

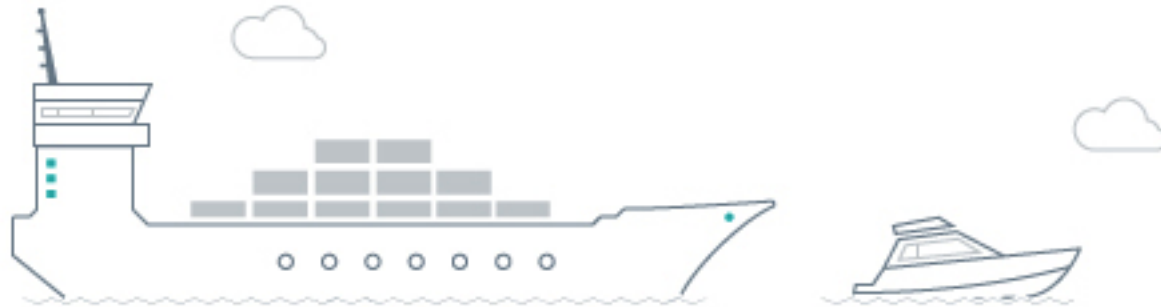
- Management Know-How
- Markt Know-How
- Coach
- Netzwerk
- Finanzmittel



# „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

