



Startups erfolgreich gründen

Vortrag im Rahmen des EIP-Agri, August
2021



1 Begrüßung und Vorstellung

2 Begriffsdefinition

3 Kundenzentriertes Arbeiten

4 Unterstützungsmöglichkeiten

5 Lessons Learned

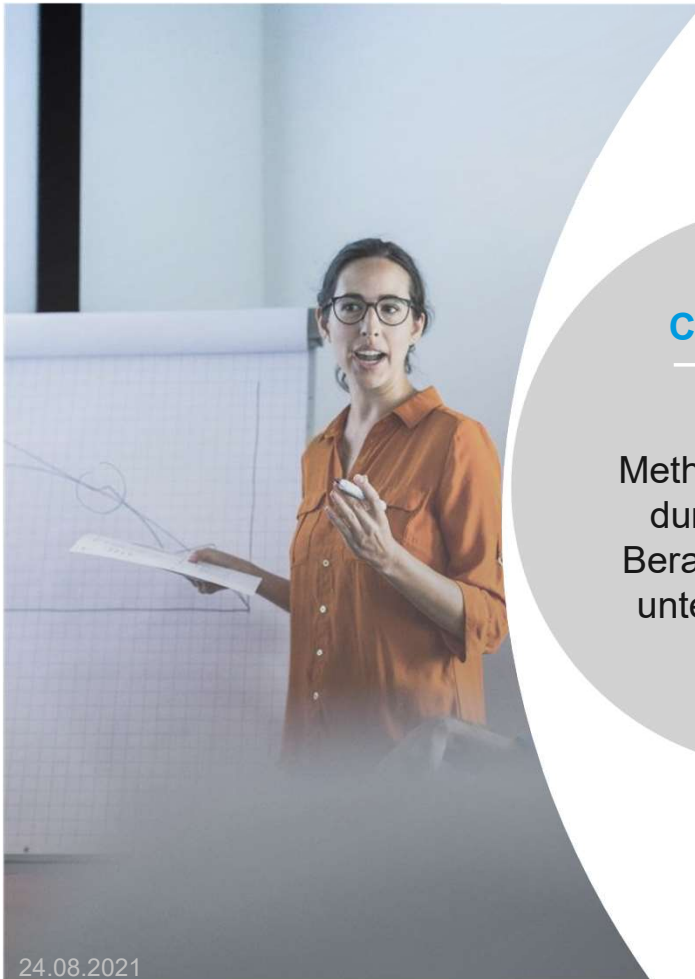




Begrüßung und Vorstellung

Herzlich Willkommen. Ich freue mich, Sie
kennen zu lernen!

Wir ergänzen Methodenkompetenz und Managementexpertise mit unternehmerischem Denken und Handeln



CONSULTING

Fach- und Methodenkompetenz durch langjährige Beratungserfahrung, unternehmerischer Ansatz

MANAGEMENT

Übernahme von Projekt- und Linienverantwortung mit unternehmerischen Denk- und Handlungsansätzen

ENTREPRENEURSHIP

Wissen und Erfahrung aus eigenen unternehmerischen Aktivitäten; nachhaltig Werte schaffen; Effectuation basiert

Unternehmensberatung für Wachstum, Innovation und Unternehmertum: Portfolio mit Mehrwert für unsere Kunden

Dachgesellschaft

compreneur GmbH



- Methodenkompetenz -

Direkte Beteiligungen

Rotonda Business Club



- Netzwerk & Zugang -

Rotonda Investor Office GmbH



- Start-ups, Deals & Investoren -

Regionalwert AG



- Beteiligungen & Best Practice -

Ifficient GmbH



- IT-Know-how -

InterACT



- Netzwerk & Immobilien -

Ausgewählte Aktivitäten im Rahmen der Beteiligungen

Orange Net



- Netzwerk & Innovation -

Rotonda Akademie



- Training & Experten -

ZebrAC Accelerator



- Start-ups & Innovationen -

SAL's Kitchen



- Leidenschaft & Genuss -



BIOBoosteRR



- Accelerator Bioökonomie -

Aktivitäten & Beteiligungen

Die Möglichkeiten unserer unternehmerischen Aktivitäten können wir im Rahmen unserer Projekte vielseitig nutzen

	<p>Beteiligungsgesellschaft und Heimat der Managementberatung</p>		<p>One-Stop-Shop IT Kompetenz: Sicherstellung der Leistungsfähigkeit aller digitalen Prozesse</p>		<p>Bürgeraktiengesellschaft: Best Practice Netzwerk für Wertschöpfungsketten und Unternehmensnachfolge</p>
	<p>Business Club des 21. Jahrhunderts, 8 Standorte / 1.000 Mitglieder, 2000 Veranstaltungen, 23.000 Besucher: Netzwerk und Know-how</p>		<p>Start-up Dealfow & Mittelstandsfinanzierung: Zugang zu 2000 Start-ups und Investoren</p>		<p>Fort- und Weiterbildung für Führungskräfte: Know-how von Experten für Experten</p>
	<p>Think Tank der Abfallwirtschaft: Best Practice Collaborative Innovation Netzwerk</p>		<p>Accelerator-Programm für nachhaltige Unternehmen und Zugang zu Innovationen und Trends aller Branchen</p>		<p>Soul-Food Restaurant auf Sterne-niveau: Leidenschaft und Genuss und Erweiterung des unternehmerischen Know-hows</p>
	<p>Von der Wissenschaft in die Wirtschaft: Zugang zu Innovationen im Bereich Bioökonomie</p>		<p>Business-Netzwerk führender Unternehmen aus Immobilien, Architektur und Technologie: Netzwerk und Know-how</p>		










Unsere Kombination aus klassischen Ansätzen und unternehmerischer Gestaltung sorgt für nachhaltigen Projekterfolg

Klassisches Projektmanagement
Definiert Ziele und beschafft Mittel (Was sollte man tun?)
Bewertet Ideen durch umfangreiche Analysen als Grundlage für nachvollziehbare Entscheidungen
Definiert die richtigen Partner und versucht, diese zu involvieren
Rechtfertigt den Mitteleinsatz durch erwarteten Ertrag
Wehrt Umstände und Zufälle durch Risikomanagement ab
Definiert Wege, um ein für die Zukunft definiertes Ziel zu erreichen
Misst Erfolg am Grad der Zielerreichung
Plant auf Basis von Vorhersagen



Unternehmerische Gestaltung (Effectuation)
Nutzt Mittel und Potenziale der aktuellen Situation (Was könnte man tun?)
Bewertet Ideen auf Basis sozialer Selektionsprozesse
Involviert die Partner, die aus Überzeugung mitziehen
Rechtfertigt den Mitteleinsatz durch leistbaren Verlust
Nutzt Umstände und Zufälle als Hebel für das eigene Vorhaben
Unternimmt machbare und attraktive Schritte innerhalb eines Zielkorridors
Misst Erfolg an dem für die Beteiligten geschaffenen Wert
Steuert statt vorherzusagen

Unsere Unternehmer-DNA und unser Methodenkoffer „Effectuation“ beschleunigen Projekte und fokussieren sich auf Umsetzung (Machen)

-  Jedes Vorhaben hat einen eindeutigen Piloten.
-  Mit vorhandenen Mitteln können wir unverzüglich handeln und sind in unseren Entscheidungen unabhängig.
-  Die Zusammenarbeit mit begeisterten Partnern erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit unserer Vorhaben.
-  Was wir selber steuern können, müssen wir nicht vorhersagen.
-  Wir identifizieren und nutzen das Situationspotenzial als Hebel für die eigenen Vorhaben.
-  Wir brauchen umsetzungsstarke Persönlichkeiten und ausreichend Freiräume, um die Dinge erfolgreich voranzubringen.
-  Wir riskieren immer nur so viel, wie wir uns leisten können zu verlieren.
-  Wir liefern jederzeit höchste Qualität und übertreffen die Erwartungen unserer Kunden, unserer Partner und unserer Kollegen.
-  Beiträge erleben Wertschätzung und Erfolge werden gefeiert.

Unternehmerische Gestaltung (Effectuation)
Nutzt Mittel und Potenziale der aktuellen Situation (Was könnte man tun?)
Bewertet Ideen auf Basis sozialer Selektionsprozesse
Involviert die Partner, die aus Überzeugung mitziehen
Rechtfertigt den Mitteleinsatz durch leistbaren Verlust
Nutzt Umstände und Zufälle als Hebel für das eigene Vorhaben
Unternimmt machbare und attraktive Schritte innerhalb eines Zielkorridors
Misst Erfolg an dem für die Beteiligten geschaffenen Wert
Steuert statt vorherzusagen

Unsere Referenzen (Auswahl)

Wir gestalten Projekte sowohl für den Mittelstand, als auch für namhafte internationale Unternehmen, innovative Start-Ups und öffentliche Unternehmen



- AstraZeneca
- AXA Versicherungen (Industrie- und Firmenkunden)
- Axians Networks & Solutions
- Bayer
- Bayer Industry Services (heute Currenta)
- Bayerische Milchindustrie
- Bayernoil
- BME
- BMW
- Burgmann (heute EagleBurgmann)
- BP Deutschland
- BP Gelsenkirchen
- BP Lingen
- BP SE
- Berliner Stadtreinigung
- DB Netz AG
- DB Station&Service
- Deutsche Bahn AG
- DEVK
- E.ON
- Entega Service (heute Count&Care)
- Forschungszentrum Jülich

- GDHS – Goodyear Dunlop Handelssysteme
- Goodyear Dunlop Tires Germany
- Hassia Verpackungsmaschinen
- IMA Dairy & Food Hassia
- Industrie- und Wirtschaftsverein Deltaland e.V.
- InfraserV Höchst
- InfraserV Knapsack
- InfraserV Wiesbaden
- Kölner Sportstätten GmbH
- Kurhessenbahn
- Miele
- MiRO Mineraloelraffinerie Oberrhein
- NetCologne
- PCK Schwedt
- Provadis
- Reifenhäuser Extrusion
- RWE
- SER Solutions
- SGL Carbon
- Südostbayernbahn
- TransTank
- ...

Begriffsdefinition

Nicht jede Neugründung ist auch gleich ein
Startup

Die Definition von Startups ist selten einheitlich und noch seltener klar abgrenzbar

„Eine Firma, die gerade erst gegründet wurde“

„Ein Unternehmen mit einem
neuartigen Geschäftsmodell“

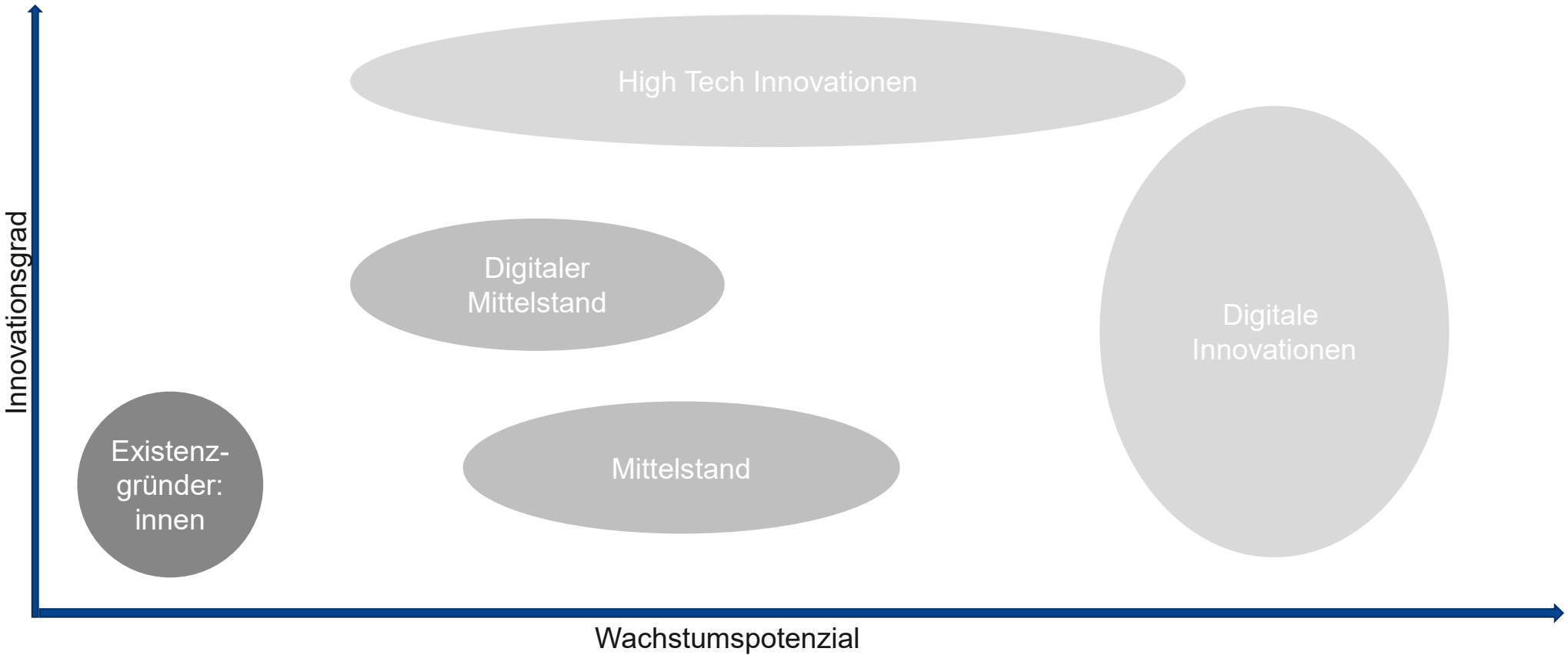
„Ein innovatives Unternehmen mit
neuartigen Produkten“

„Ein skalierbares Unternehmen“

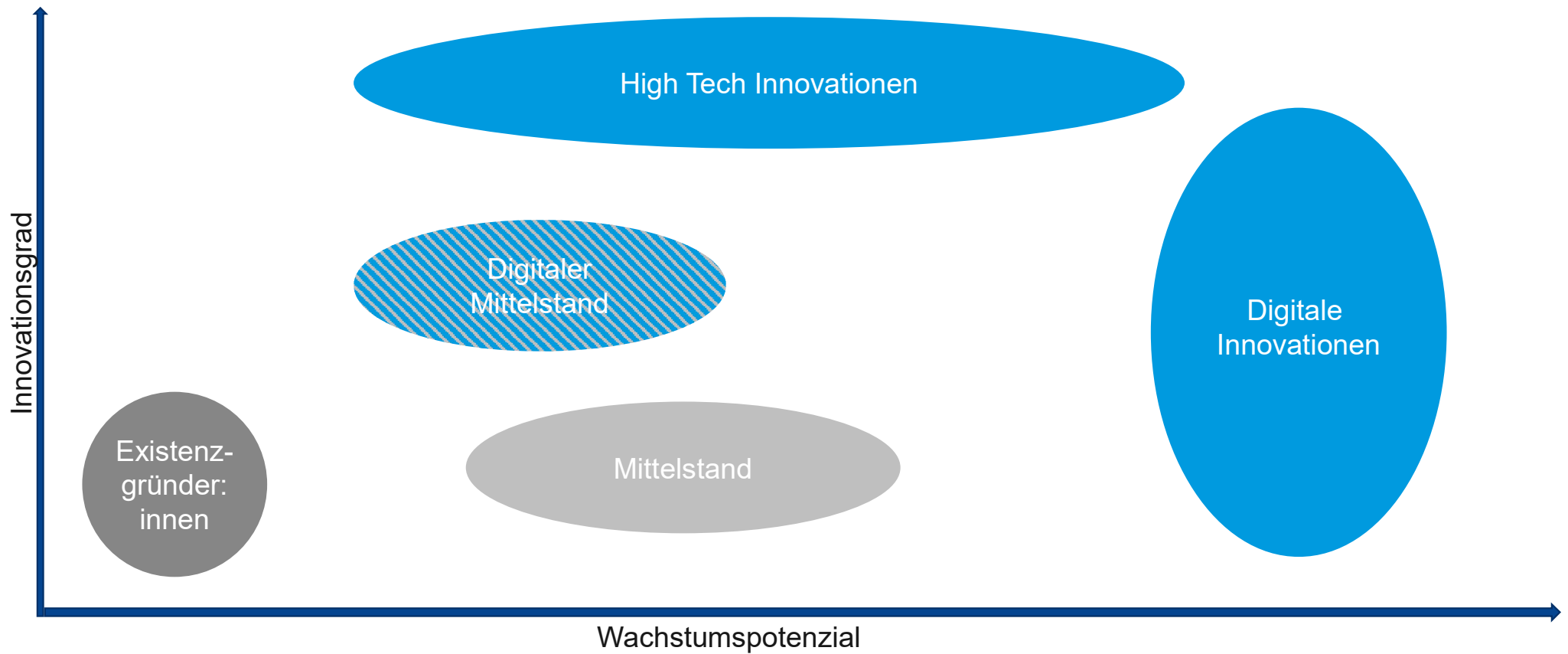
„Ein Einhorn“

„Ein sehr riskantes Projekt“

Unternehmensgründungen lassen sich in fünf verschiedene Cluster gruppieren



Startups sind Unternehmen mit einem innovativen Ansatz, das in hohem Wachstumspotenzial mündet





Kundenzentriertes Arbeiten

Kund:innen stehen im Startup
grundsätzlich im Mittelpunkt

Kund:innen bilden das Zentrum der unternehmerischen Aktivitäten. An Ihnen wird alles ausgerichtet

Welchen **Nutzen** hat die Zielgruppe durch mein Produkt?
(Nicht: Welche Produktvorteile werden geboten?)

Kundennutzen

Welche Berührungspunkte gibt es während des Kundenlebenszyklus und wie kann ich diese für die Kund:innen optimal ausgestalten?

Kundenlebenszyklus

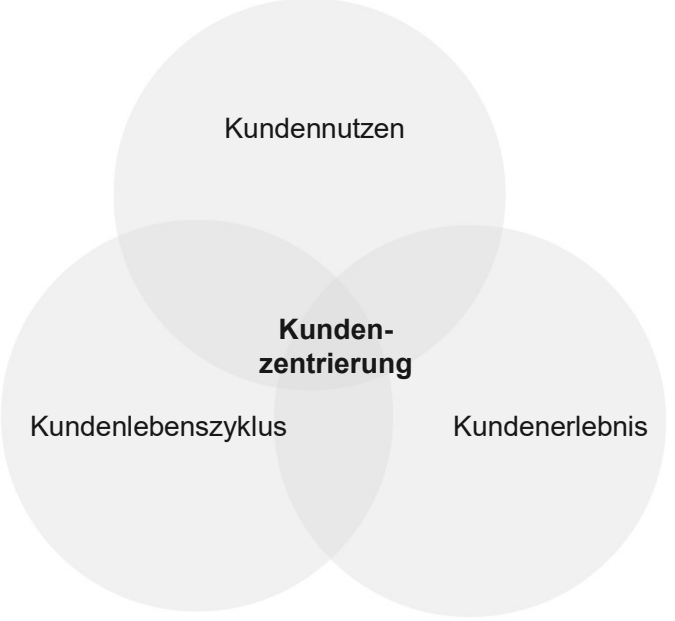
**Kunden-
zentrierung**

Kundenerlebnis

Wie können individuelle Kundenerlebnisse geschaffen werden?

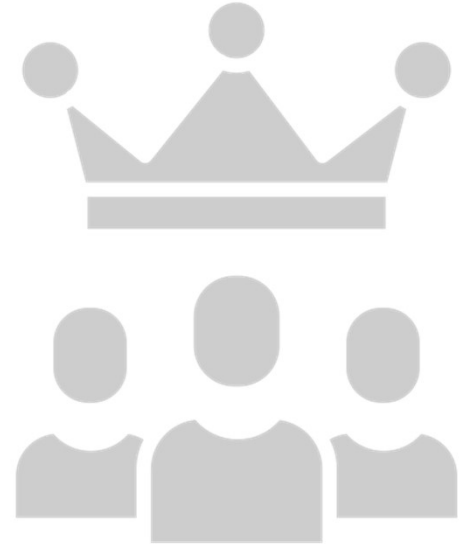
Die Kundenzentrierung stellt das Kundenbedürfnis in den Mittelpunkt und geht über die Kundenzufriedenheit hinaus

Kundenzentrierung



Wie kann das Kundenbedürfnis antizipiert und der Kundennutzen durch die Erfüllung gesteigert werden?

Kundenorientierung



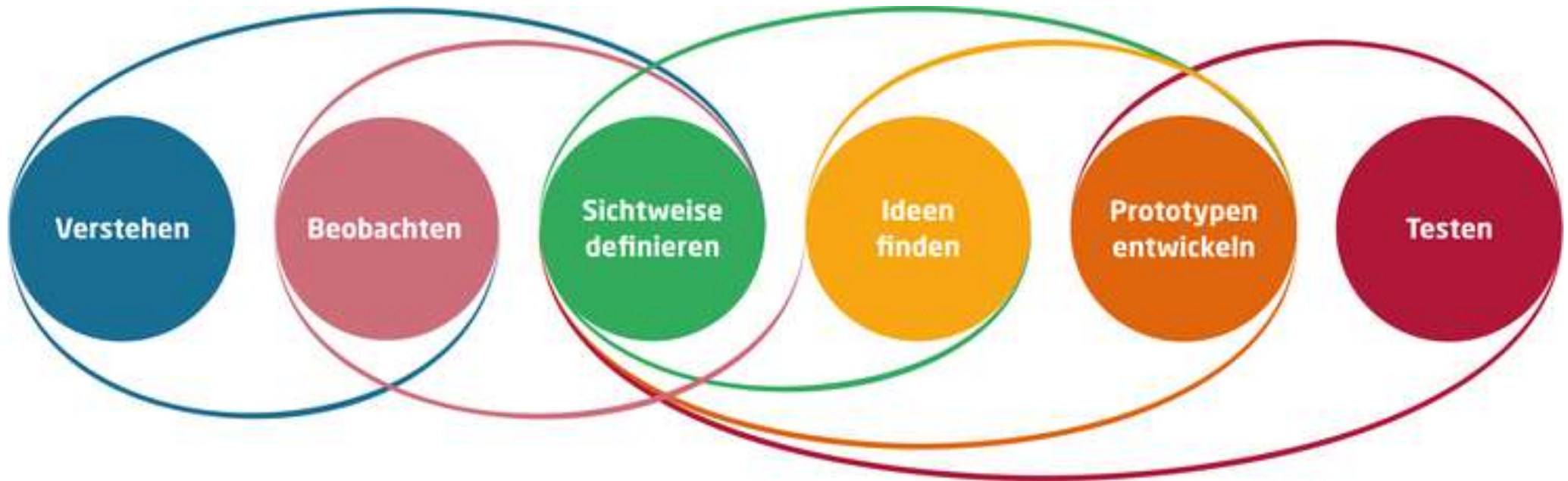
Wie können bestehende Kundenwünsche bestmöglich erfüllt werden?



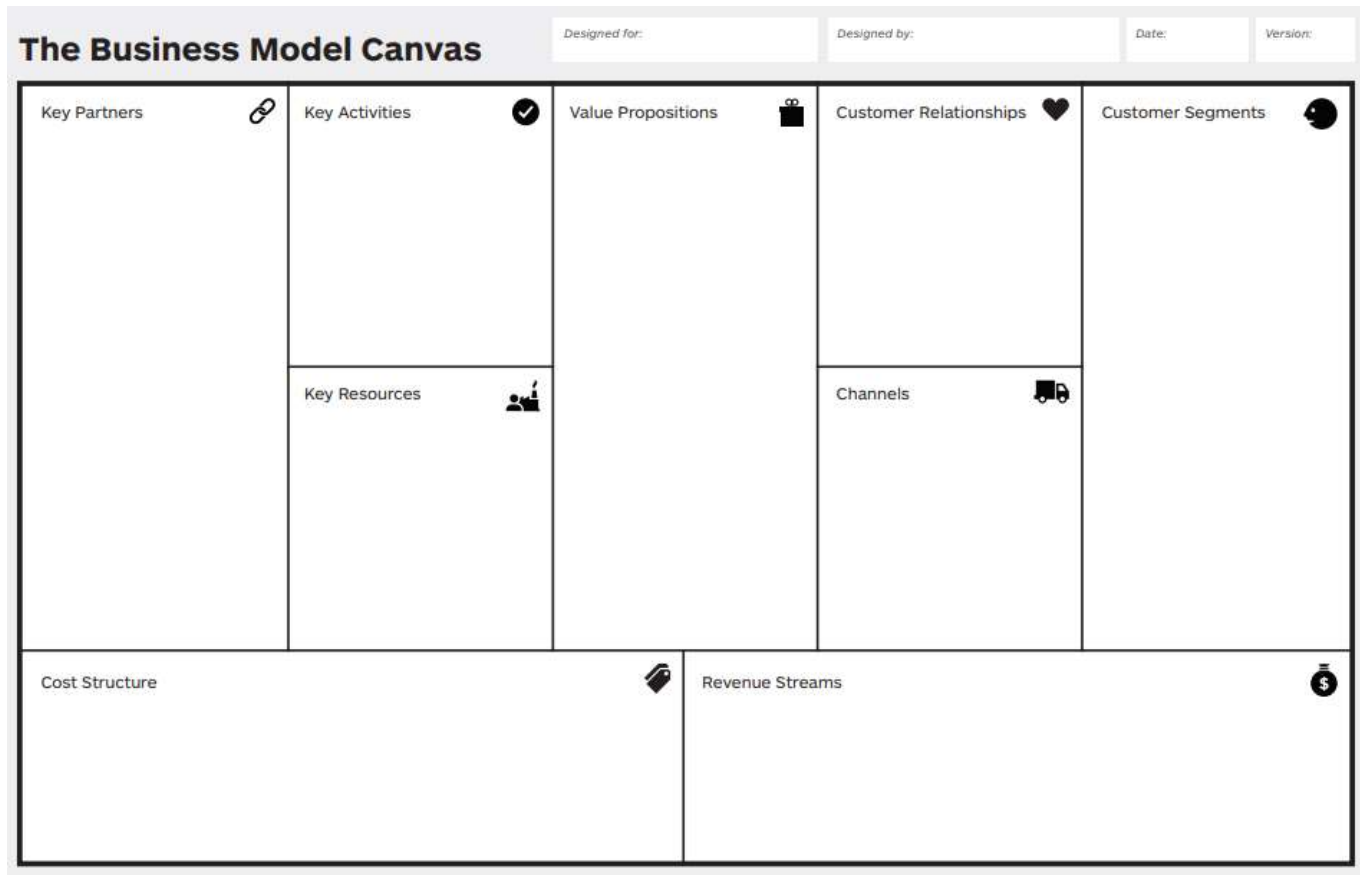
Quelle Icon: Flaticon.com / Icongeek26



Design Thinking kann als Methode verwendet werden, um Konzepte zielgruppengerecht zu entwickeln und zu konkretisieren



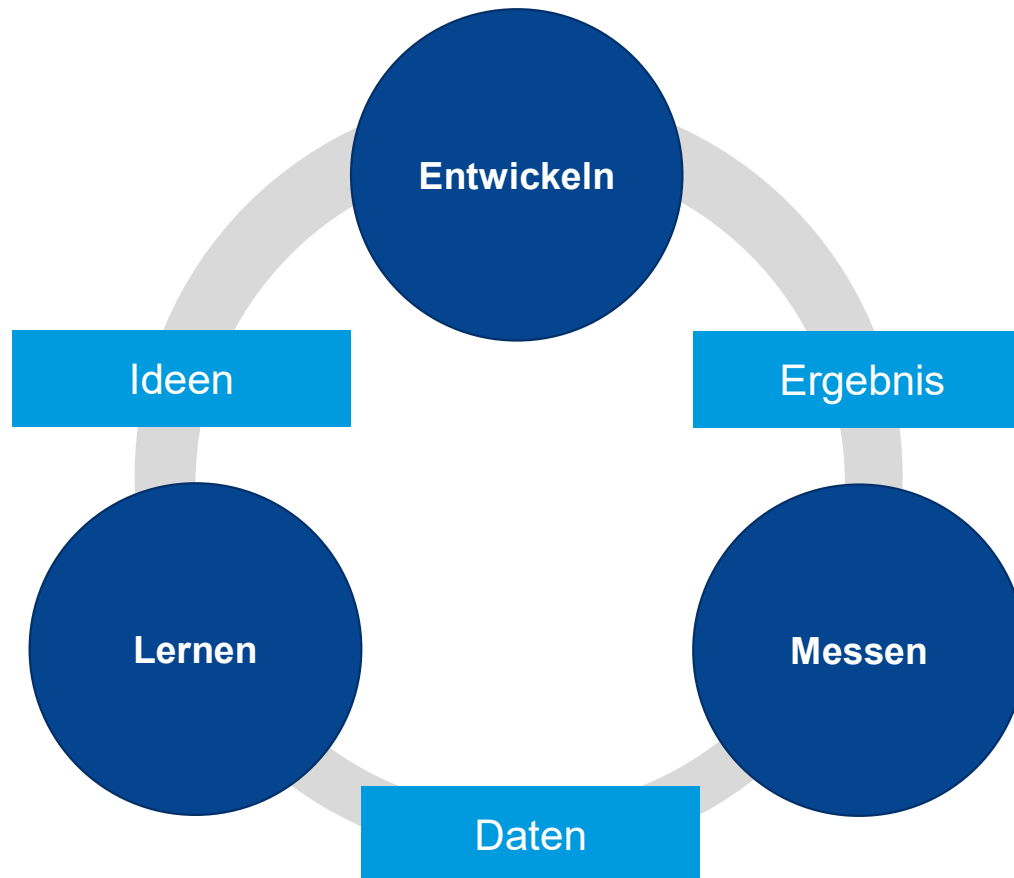
Bereits in der Entwicklung des Geschäftsmodells sollte die Kundenperspektive eine zentrale Rolle einnehmen. Die strukturierte Erfassung hilft, ein einheitliches Verständnis zu entwickeln



Quelle: Business Model Canvas – Download the Official Template (strategyzer.com)



Die eigenen Aktivitäten (Produktentwicklung, Marketing, etc.) werden konstant hinterfragt und entsprechend der Kundenbedürfnisse angepasst



Quelle: [The Lean Startup | Methodology](#)

Mit einem MVP lässt sich die Akzeptanz des Produktes und des Geschäftsmodells am Markt testen und erstes Feedback von realen Nutzer:innen gewinnen



Quelle: [What is a Minimum Viable Product \(MVP\)? | Productboard](#)

Unterstützungsmöglichkeiten

Startup Gründer:innen müssen sich nicht alleine auf den Weg begeben



Startups haben die Möglichkeit auf eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten zuzugreifen. Der Schwerpunkt liegt in der Regel entweder auf einer inhaltlichen oder finanziellen Unterstützung

- Fördermittel des Bundes / des Landes
 - Crowdfunding
 - Crowdlending
 - Crowdinvesting
 - Kredite / Banken
 - ...
- Risikokapitalgeber (Venture Capital)
 - Business Angel
 - Strategische Investoren
 - Gründerstipendien
 - ...
- Accelerator Programme
 - Inkubatoren
 - Company Builder
 - Gründungszentren (bspw. an Hochschulen)
 - ...



Startups haben die Möglichkeit auf eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten zuzugreifen. Der Schwerpunkt liegt in der Regel entweder auf einer inhaltlichen oder finanziellen Unterstützung

- Fördermittel des Bundes / des Landes
- Crowdfunding
- Crowdlending
- Crowdinvesting
- Kredite / Banken
- ...

- Risikokapitalgeber (Venture Capital)
- Business Angel
- Strategische Investoren
- Gründerstipendien
- ...

- Accelerator Programme
- Inkubatoren
- Company Builder
- Gründungszentren (bspw. an Hochschulen)
- ...

Finanzielle Unterstützung

Inhaltliche Unterstützung

← Eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung ist in allen Ausprägungen möglich →

Schwerpunkt der finanziellen Unterstützung liegt auf der reinen Bereitstellung finanzieller Mittel. Das Startup erreicht die Ziele in Eigenregie und ist nur bedingt Rechenschaft schuldig

Staatl. Fördermittel	Crowdfunding	Crowdlending	Crowdinvesting	Kredite / Banken
<p>Die Möglichkeit staatl. Fördermittel in Anspruch nehmen zu können sollte immer geprüft werden (insbs. im landw. Kontext). Es bietet sich an, eine Fördermittelberatung zu konsultieren</p> <p> Zuschüsse & Förderdarlehen</p> <p> CO-CREATING THE DIGITAL FUTURE</p> <p>...</p>	<p>Die Crowd erhält ein nicht finanzielles Dankeschön (bspw. finales Produkt, Merchandise, etc.)</p> <p>   </p> <p>...</p>	<p>Die Crowd verleiht Geld gegen Zinsen. Geld muss zurück gezahlt werden (Kredit)</p> <p> </p> <p>...</p>	<p>Die Crowd erwirbt Anteile am Unternehmen und ist gesellschaftsrechtlich beteiligt</p> <p> </p> <p>...</p>	<p>Auch Hausbanken vergeben Kredite an Startups (nach Prüfung des Business Plans). Risiko kann über bspw. KfW Förderung minimiert werden</p> <p>  </p> <p>...</p>



Startups haben die Möglichkeit auf eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten zuzugreifen. Der Schwerpunkt liegt in der Regel entweder auf einer inhaltlichen oder finanziellen Unterstützung

- Fördermittel des Bundes / des Landes
- Crowdfunding
- Crowdlending
- Crowdinvesting
- Kredite / Banken
- ...

- Risikokapitalgeber (Venture Capital)
- Business Angel
- Strategische Investoren
- Gründerstipendien
- ...



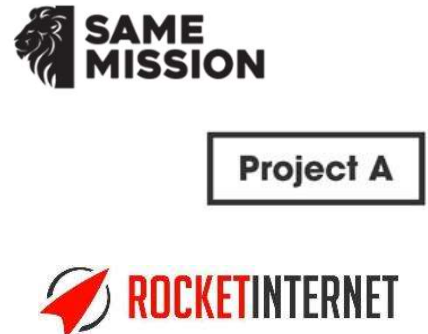

- Accelerator Programme
- Inkubatoren
- Company Builder
- Gründungszentren (bspw. an Hochschulen)
- ...

Finanzielle Unterstützung

Inhaltliche Unterstützung

← Eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung ist in allen Ausprägungen möglich →

Inhaltlich unterstützende Stellen bieten fachlichen Input und / oder Zugang zu einem bestehenden Netzwerk. Finanzielle Unterstützung oder eine unternehmerische Beteiligung erfolgt in der Regel nicht

Acceleratoren	Inkubatoren	Company Builder	Gründungszentren
<p>Zeitlich begrenzte Förderprogramme, um schnellst mögliches Wachstum zu ermöglichen und zu fördern. Häufig an große Firmen angeschlossen</p>  <p>...</p>	<p>Gründer:innen bekommen Zugang zu einem Startup Ökosystem und werden auf dem gesamten Weg der Gründung unterstützt</p>  <p>...</p>	<p>Unternehmen, die selbst Ideen ausgründen oder sich an externen Ideen beteiligen und ein erfahrenes Management einsetzen. Gründer:innen geben das Unternehmen mehr oder weniger ab</p>  <p>...</p>	<p>Gründungszentren sind private oder an Hochschulen angeschlossene Zentren und bieten Zugang zum Startup Ökosystem, eine erste Orientierung und „Hilfe zur Selbsthilfe“</p>  <p>...</p>

Startups haben die Möglichkeit auf eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten zuzugreifen. Der Schwerpunkt liegt in der Regel entweder auf einer inhaltlichen oder finanziellen Unterstützung

- Fördermittel des Bundes / des Landes
- Crowdfunding
- Crowdlending
- Crowdinvesting
- Kredite / Banken
- ...

- Risikokapitalgeber (Venture Capital)
- Business Angel
- Strategische Investoren
- Gründerstipendien
- ...

- Accelerator Programme
- Inkubatoren
- Company Builder
- Gründungszentren (bspw. an Hochschulen)
- ...



Inhaltlich unterstützende Stellen bieten fachlichen Input und / oder Zugang zu einem bestehenden Netzwerk. Finanzielle Unterstützung oder eine unternehmerische Beteiligung erfolgt in der Regel nicht

Venture Capital	Business Angel	Strategische Investoren	Gründungsstipendien
<p>Institutionelle Risikokapitalgeber, die mit Know How und Netzwerk den Gründern zur Seite stehen</p>  <p>...</p>	<p>Private Investoren, die neben Kapital häufig ein persönliches Netzwerk oder andere „nicht monetäre“ Vorteile bieten. Am besten über Business Angel Netzwerke erreichbar</p>  <p>...</p>	<p>Meist etablierte Unternehmen, die mit dem Investment einen strategischen Zweck verfolgen. Häufig langfristige Partner</p>	<p>Ähnlich zu staatlichen Fördermitteln jedoch mit einem hohen Coaching Anteil zur inhaltlichen Förderung der Gründer:innen</p>  <p>...</p>

Lessons Learned

Erfahrungen und Erkenntnisse aus der
Praxis

Lessons Learned

Hab keine Angst davor, über die Idee zu sprechen. Der Austausch bringt neue Perspektiven und ggf. spannende Anknüpfungspunkte

Lessons Learned

Sympathien sollte bei der Suche nach Mitgründer:innen nicht die wesentliche Rolle spielen. Fachliche Diversität ist wichtig und ein Wettbewerbsvorteil

Lessons Learned

Ein Unternehmen zu gründen gleicht einer Beziehung, der Gründungsvertrag dem Ehevertrag. In der Honeymoon Phase lässt sich leichter über kritische Punkte sprechen, als im Streit

Lessons Learned

Man muss nicht alles selbst machen. Viele Leistungen lassen sich extern günstiger und besser einkaufen, als man sie selbst erbringen könnte

Lessons Learned

Hab keine Angst Geld auszugeben, um die Idee zu testen. Ein besseres Investment gibt es kaum

Lessons Learned

Sprich frühzeitig mit einer Steuerberatung, um die optimale Gründungsstruktur (Beteiligungsgesellschaft, etc.) und Rechtsform zu identifizieren



Lessons Learned

Halte an der Vision fest, bleib in der
Strategie flexibel

Lessons Learned

Denk an dich! Es ist leicht, sich in seiner Vision zu verlieren und mit Arbeit zu überfrachten



Ansprechpartner: Ingmar Stock

compreneur GmbH Telefon: +49 221 63061 878-0
Salierring 32 Fax: +49 221 63061 878-9
D-50677 Köln Mobil: +49 172 6712527
www.compreneur.de E-Mail: ingmar.stock@compreneur.de

Consulting. Management. Entrepreneurship

Die in diesem Dokument beschriebenen Gedanken, Strukturen und Vorgehensweisen sind geistiges Eigentum der compleneur GmbH und unterliegen den geltenden Urhebergesetzen. Die unautorisierte Nutzung, die ganze oder teilweise Vervielfältigung sowie jede Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet. Der Empfänger akzeptiert mit dem Empfang dieser Unterlagen das geistige Eigentum der compleneur GmbH und unterlässt eine anderweitige Nutzung.