

Europas großes Magazin für Start-ups, Gründer und Entrepreneur

DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.



Startup

03/2019

WE THINK GLOBAL

The Founder Magazine

Valley

No More
Miss Nice Girl

Werte verkaufen oder
Werte verkaufen?

TABUTHEMA
INSOLVENZ

Wie Gründer der
Stressspirale entkommen

Mit Innovationen in
die Zukunft starten

You'll never
walk alone

Mama kann was!

Tech-Titanen
Not (yet) made in Germany

Female Founders
Eine Klasse für sich

Hüte Dich vor
Marketing-Zombies

Der beste Verkäufer im
Start-up?

Die China Kolumne
Neues aus Fernost

YouTube-Mathe-Rockstar Daniel Jung wird Bildungsbotschafter

You'll never walk alone

Starke Partnerschaften für junge Gründer

Text: Dr. Heiner Pollert, CEO Patentpool Group

Am Anfang steht immer die Idee. Ob große Erfindungen oder kleine Nischenprodukte, die sich auf dem Markt etabliert haben: Sie alle entspringen kreativen geistigen Prozessen. Bis der Anfangsge-

danke jedoch in ein erfolgreiches Start-up mündet, ist es zumeist ein langer, oft steiniger Weg. Trotz aussichtsreicher Idee, vielversprechendem Lösungsansatz und wirtschaftlichem Erfolgspo-

In Sachen Innovationsförderung besteht in Deutschland Nachholbedarf.

tenzial sehen sich zahlreiche Entwickler mit erheblichen Problemen konfrontiert. Geldmangel, Ressourcenknappheit oder unqualifiziertes Management gelten hierfür als Hauptgründe. Oft fehlt es auch an den richtigen Beziehungen. Wie können junge Entwickler diese hohen Hürden meistern? Eine starke Partnerschaft zu professionellen Umsetzern von Technologien kann dabei den größten Schwierigkeiten vorbeugen.

An Bedingungen geknüpft

Geeignete Investoren lassen sich nur mit qualitativen Kriterien und ausgezeichneten Argumenten überzeugen – etwa technologischer Vorsprung zum Wettbewerb oder Adressierung eines Zukunftsmarktes. Besteht die Möglichkeit, schon vorhandene Technologien, Produkte oder Verfahren zu ersetzen oder zu verdrängen, liegt hier das größte ökonomische Potenzial, da der Absatzmarkt mitsamt möglichen Kunden und den entsprechenden wirtschaftlichen Bedürfnissen bereits existiert. In diesem Fall sind die Aussichten, sich im Wettbewerb behaupten und durchsetzen zu können, entsprechend hoch. Auch eine starke Skalierbarkeit gehört zu den notwendigen Merkmalen, um die stetige Weiterentwicklung der Innovation und letztlich des gesamten Vorhabens zu gewährleisten – dies sollte schließlich das Ziel sowohl des Gründers als auch des Investors sein. Denn nur mit einem entsprechenden Wachstum kann das Unternehmen die notwendige Nachfrage erzeugen und bedienen, die es zum Erfolg braucht. Insgesamt bedarf es eines überzeugenden Chancen-Risiko-Profiles: Wie positioniert sich das Start-up im Verhältnis zu seiner Umwelt? Wo ist es eventuellen Mitbewerbern überle-



Foto: Fotolia.com - © ncs3000

gen, welche Alleinstellungsmerkmale kann es vorweisen? Wo besteht noch Handlungsbedarf aufgrund potenzieller Komplikationen? Hier gilt der einfache Leitsatz: Stärken und Chancen sollten Risiken und Schwächen deutlich überragen. Erfüllt das junge Unternehmen mit seiner Innovation all diese Bedingungen, bestehen gute Erfolgsaussichten für eine Kooperation mit geeigneten Partnern.

Varianten des Engagements

Ob mit Geld, Know-how oder Kontakten – die Art der Unterstützung für patentrechtlich schutzfähige Technologien sowie das dahinterstehende Start-up kann unterschiedlichste Formen annehmen. Ein großes Thema stellt dabei die Finanzierung dar, denn eine erfolgreiche Gründung erfordert vor allem in der Frühphase ausreichend Kapital. Dieses bildet – neben der Innovation selbst – das A und O, da die Strecke von der Idee zum wirtschaftlichen Erfolg in aller Regel teure, aber notwendige Investitionen verlangt. Nur wenn diese getätigt werden können, haben vielversprechende Projekte die Chance, sich zu etablieren. Auch Entwicklungsfehler und mangelhaftes Innovationsmanagement, etwa hinsichtlich der Technologiegestaltung, der allgemeinen Ausrichtung des Start-ups oder auch infolge knapper Ressour-

cen, stellen sich häufig als entscheidende Fallstricke heraus. Kompetente, erfahrene Partner sind beispielsweise in der Lage, mit technischem Know-how beim Design und bei der Entwicklung des Produkts zu helfen sowie durch die Erstellung marktfähiger Konzepte von Beginn an eine wirtschaftlich solide Richtung einzuschlagen. Des Weiteren leisten Förderer wertvolle Dienste, indem sie durch gezielte Marketingstrategien den Bekanntheitsgrad der Technologie erhöhen und so entscheidend zur Umsatzgenerierung beitragen. Zudem bietet die Bereitstellung eines breiten Netzwerkes einen zusätzlichen, ganz entscheidenden Vorteil: Erfahrene Unterstützer verfügen oftmals über lukrative Verbindungen zur Akquise weiterer hilfreicher Spezialisten. Entsprechendes Vitamin B, das den Start-ups häufig fehlt, hat schon mancher Idee die Tür zum Markt geöffnet.

Politische Herausforderung

Besonderen Wert haben die richtigen Beziehungen auch in politischer Hinsicht: Trotz blühender Start-up-Szene zeigt sich die allgemeine Lage in Deutschland hinsichtlich der Unter-

Start-ups schaffen Fortschritt und Arbeitsplätze.

stützung für Gründer und Entwickler aus öffentlichen Mitteln bislang noch ausbaufähig. Bürokratische Hürden und eine gewisse wirtschafts- und finanzpolitische Zurückhaltung, die staatliche Innovationsförderung zu vereinfachen, wirken oft als Hemmnis für Erfinder, ihre Ideen umzusetzen. Auch besteht in Sachen digitaler Infrastruktur Nachholbedarf, um ein wirtschaftsfreundlicheres Klima für Start-ups zu erzeugen und die Bedingungen für patentrechtlich schutzfähige Technologien zu verbessern. Junge Geschäftsleute können die diversen Schwierigkeiten selten alleine meistern. Damit sie ihre Ideen bis zur Marktreife bringen können, werden Partnerschaften häufig zur Voraussetzung. Insgesamt kommt Start-ups eine wichtige gesellschaftliche Stellung zu: Mit ihren Entwicklungen sind sie ein essenzieller Motor für Fortschritt und Innovationsgeist. Die Wahl der richtigen Partner ist dabei essenziell, um letztlich Erfolg zu haben und Arbeitsplätze zu schaffen.

Jede Erfindung entspringt einer zündenden Idee.

