

Marktumfrage für Unternehmen: "Zusammenarbeit mit Startups - Wie und Wofür?"

Auswertung & Ergebnisse

27. Oktober 2015

Auf einen Blick

- Umfrage unter mehr als 130 Strategie- & Innovationsmanagern von Unternehmen in Deutschland
- Fast 60% berichten von vielfältigen Spielarten ihrer aktiven Zusammenarbeit mit Startups
- Mehr als 20% erklären bereits ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm aufgelegt zu haben

Einleitung

Unternehmen suchen nach neuer Innovationskraft, Startups können von starken Partnerschaften mit Unternehmen profitieren. Kann die scheinbar offensichtliche Verbindung von Unternehmen mit Startups erfolgreich sein? Oder wird da etwas zusammengebracht was einfach nicht zusammen passt?

Mit der vorliegenden Marktumfrage wurden unter mehr als 130 Strategie- & Innovationsmanagern großer und mittelständischer Unternehmen in Deutschland umfangreiche Daten zu den verschiedenen Formen der möglichen Zusammenarbeit von Unternehmen mit Startups, zu den Herausforderungen und zu den Resultaten dieser Zusammenarbeit erhoben. Außerdem wurde die Frage beleuchtet, was aus der Zusammenarbeit mit Startups eigentlich entstehen soll und kann. Oder wird hier nur ein Feigenblatt zum Thema Innovation für kritische Investoren und Analysten geschaffen?

Die Teilnehmer der Marktumfrage und alle interessierten Leser erhalten mit den vorliegenden Ergebnissen gute Einblicke wie andere Unternehmen im Vergleich zum eigenen Unternehmen die Zusammenarbeit mit Startups bewerten und angehen.

Unter allen Umfrageteilnehmern wurden außerdem 3x 2 Tickets im Wert von jeweils € 790,- für die STARTPLATZ-Akademiekurse „Lean Startup“, „Design Thinking“ und „Scrum“ verlost. Erleben Sie Startup-Kultur & Methoden live in der Praxis im STARTPLATZ Düsseldorf und Köln.

Auswertung der Marktumfrage

1. Teilnehmerstruktur & Profile

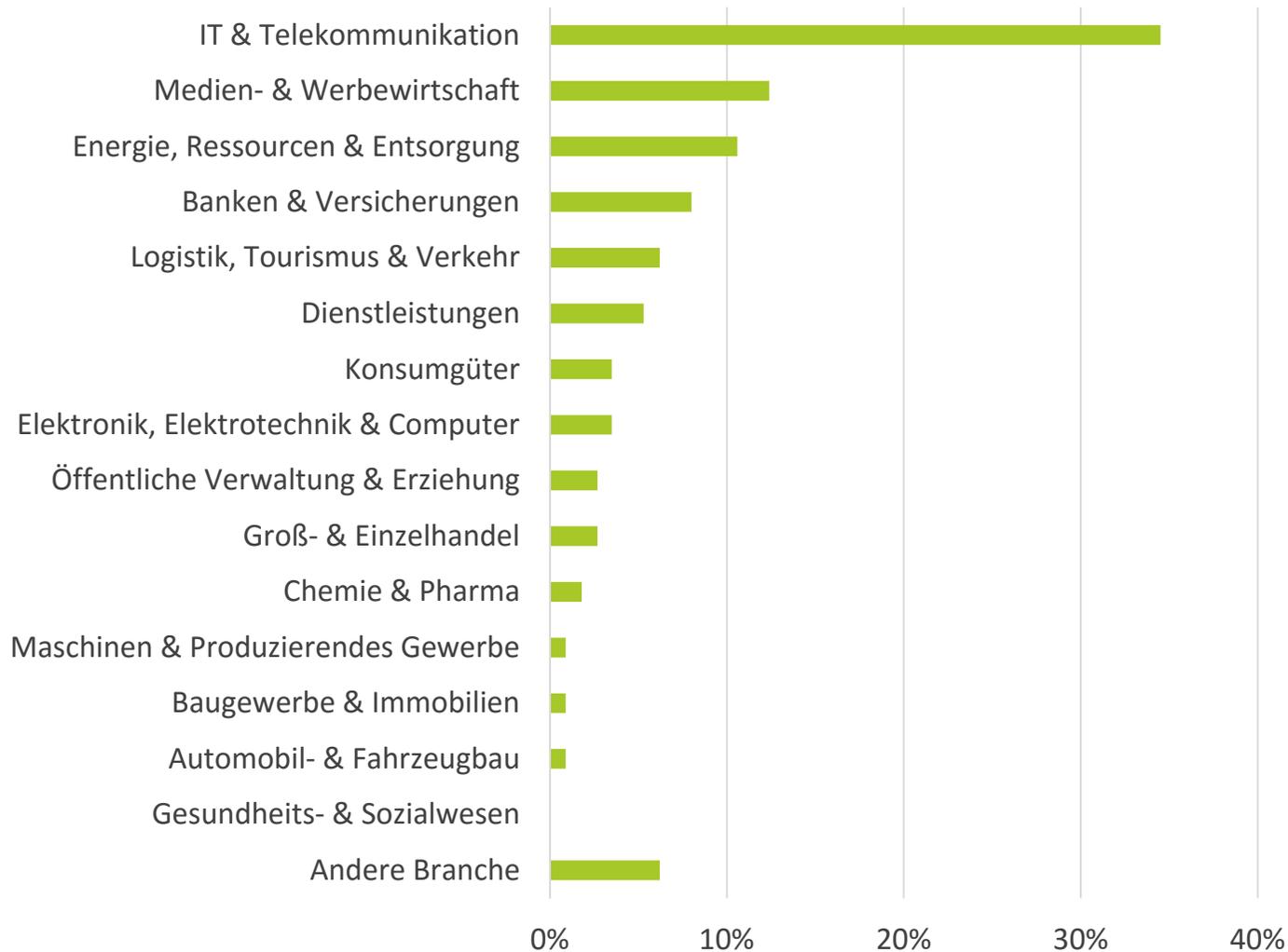
2. Grundsatzfragen zur Zusammenarbeit mit Startups
3. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: JA – Ziele und Erfahrungen
4. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: NEIN – Gründe und Pläne
5. Zusammenfassung der Ergebnisse & Handlungsempfehlungen

Beantwortungen insgesamt: 133

Vollständig beantwortet: 108

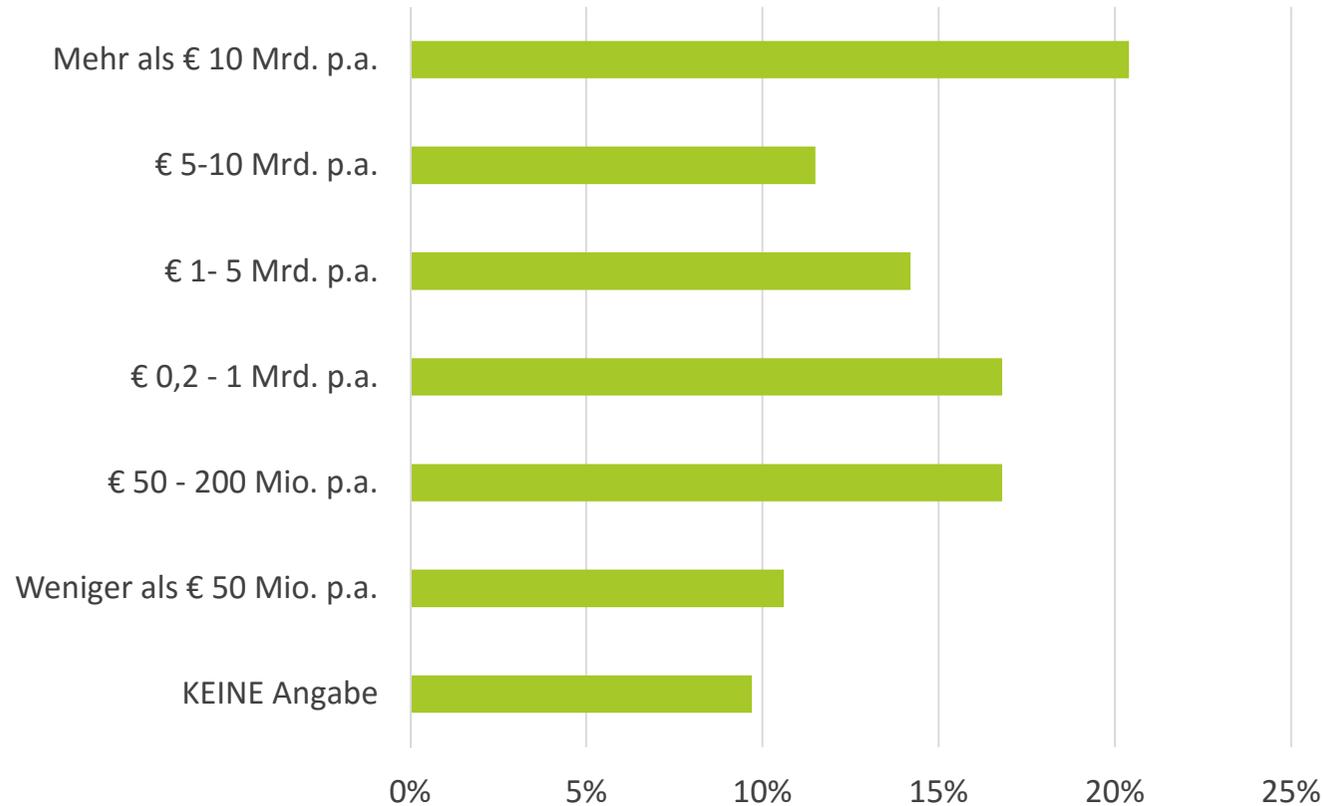
Befragungszeitraum: 8. Sept. – 16. Okt. 2015

In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?



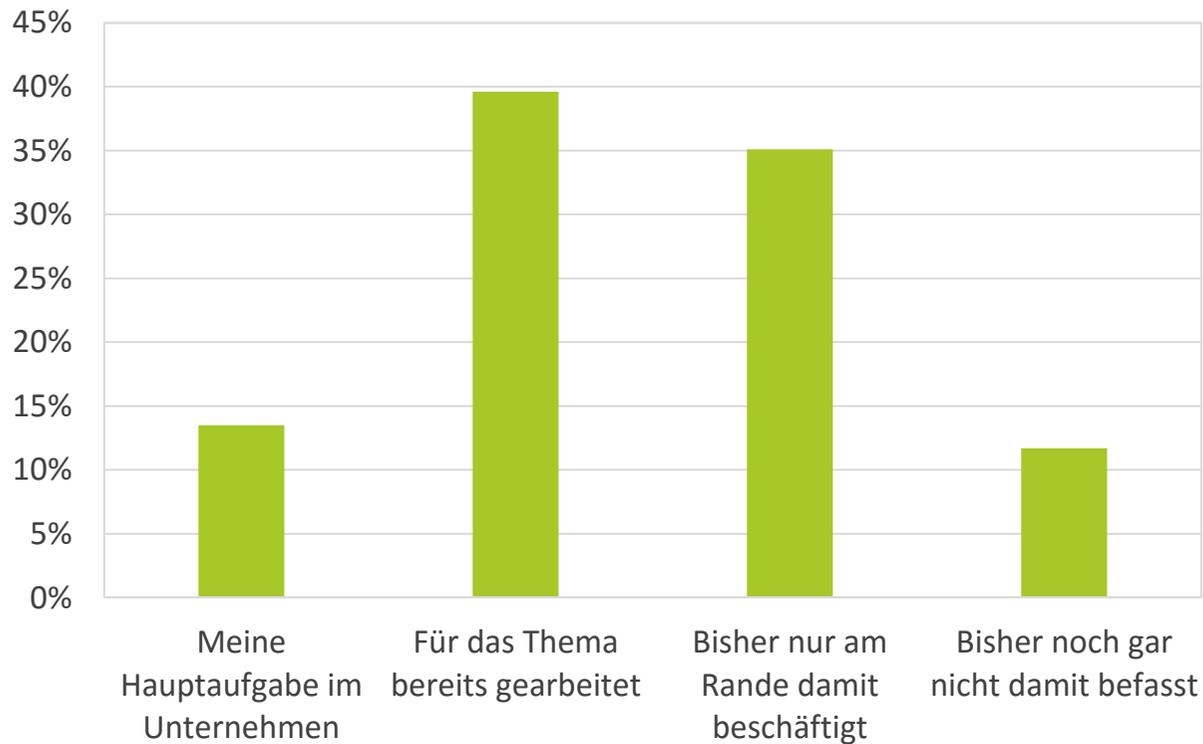
- **Ca. 2/3 der Umfrageteilnehmer** stammen **aus technologie-zentrischen Unternehmen**, wo Innovation, Forschung & Entwicklung naturgemäß wichtige Themen sind.
- Dort ist grundsätzlich eine **stärkere Zusammenarbeit mit Startups als bei nicht-technologie-zentrischen Unternehmen zu erwarten**.
- Daraus ergibt sich ein interessanter Vergleichspunkt „Tech- vs. Non-Tech-Unternehmen“ für eine tiefer gehende Analyse der Umfrageergebnisse (siehe Kapitel 5, Handlungsempfehlungen).

Wie groß ist der Jahresumsatz Ihres Unternehmens?



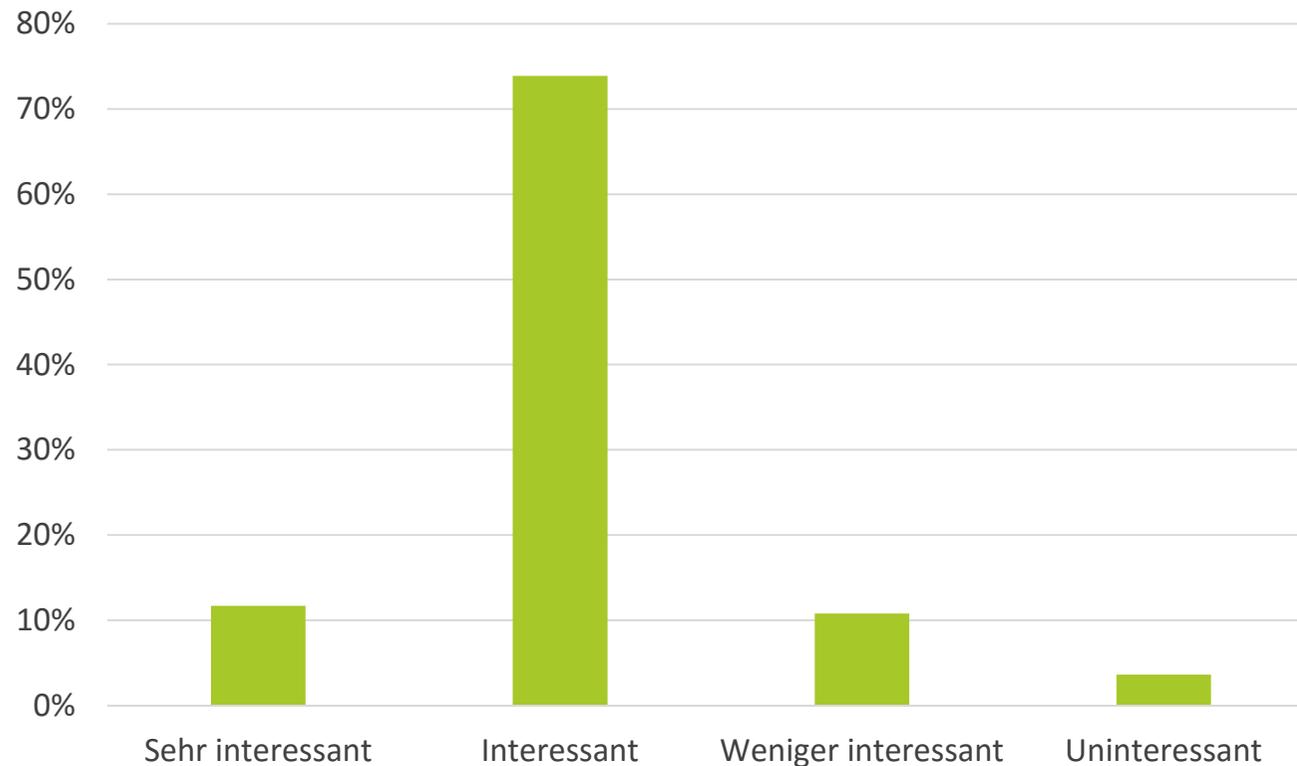
- Die Unternehmen, in denen die Umfrageteilnehmer tätig sind, sind bzgl. ihrer Größe gemessen am Jahresumsatz gleichmäßig verteilt über eine Umsatzspanne von weniger als € 50 Mio. p.a. bis mehr als € 10 Mrd. p.a.
- **Ca. 50% der Unternehmen erwirtschaftet weniger bzw. mehr als € 1 Mrd. Jahresumsatz.**
- Daraus ergibt sich ein interessanter Vergleichspunkt „Unternehmen größer € 1 Mrd. vs. Unternehmen kleiner € 1 Mrd.“ für eine tiefer gehende Analyse der Umfrageergebnisse (siehe Kapitel 5, Handlungsempfehlungen).

Haben Sie persönlich sich mit dem Thema „Zusammenarbeit mit Startups“ bereits vor dieser Umfrage beschäftigt?



- **Mehr als 50% aller Umfrageteilnehmer haben sich mit dem Thema „Zusammenarbeit mit Startups“ bereits beschäftigt oder zählen dies sogar zu ihren derzeitigen Hauptaufgaben.**
- In den größeren Unternehmen ist das Thema „Zusammenarbeit mit Startups“ klar den Geschäftsbereichen „Corporate Strategie“, „New Business“ oder „Innovation Management“ zugeordnet.
- **In den kleineren Unternehmen finden sich erste Ansprechpartner für Startups nicht so einfach** – in einigen Fällen im Bereich HR oder Account Management.

Wie interessant und inspirierend fanden Sie diese Umfrage?



- **Mehr als 85% aller Umfrageteilnehmer haben die vorliegende Marktumfrage als sehr interessant oder interessant empfunden.**
- Daraus lässt sich auf eine hohe Motivation bei der Beantwortung der Umfragefragen bzw. auf eine gute Qualität der Umfrageergebnisse schließen.
- Bei einigen Teilnehmern hat die Umfrage das **Bewusstsein für die Geschäftsmöglichkeiten aus der Zusammenarbeit mit Startups (erneut) geweckt.**

Auswertung der Marktumfrage

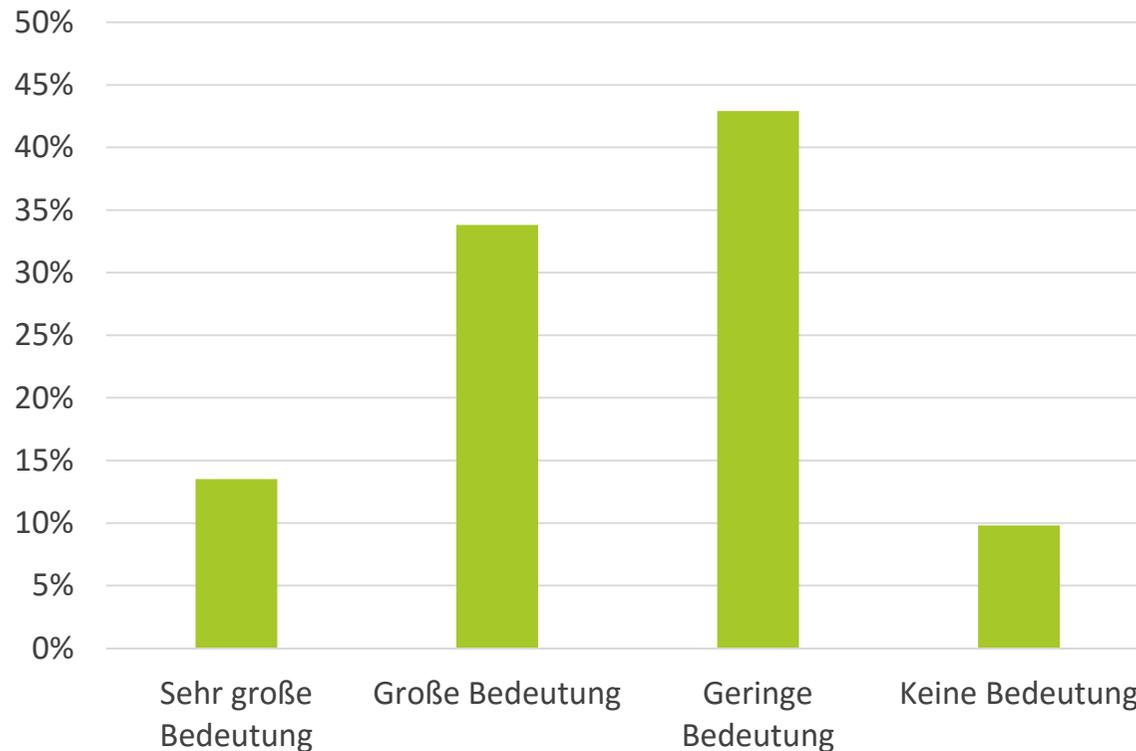
1. Teilnehmerstruktur & Profile
- 2. Grundsatzfragen zur Zusammenarbeit mit Startups**
3. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: JA – Ziele und Erfahrungen
4. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: NEIN – Gründe und Pläne
5. Zusammenfassung der Ergebnisse & Handlungsempfehlungen

Beantwortungen insgesamt: 133

Vollständig beantwortet: 108

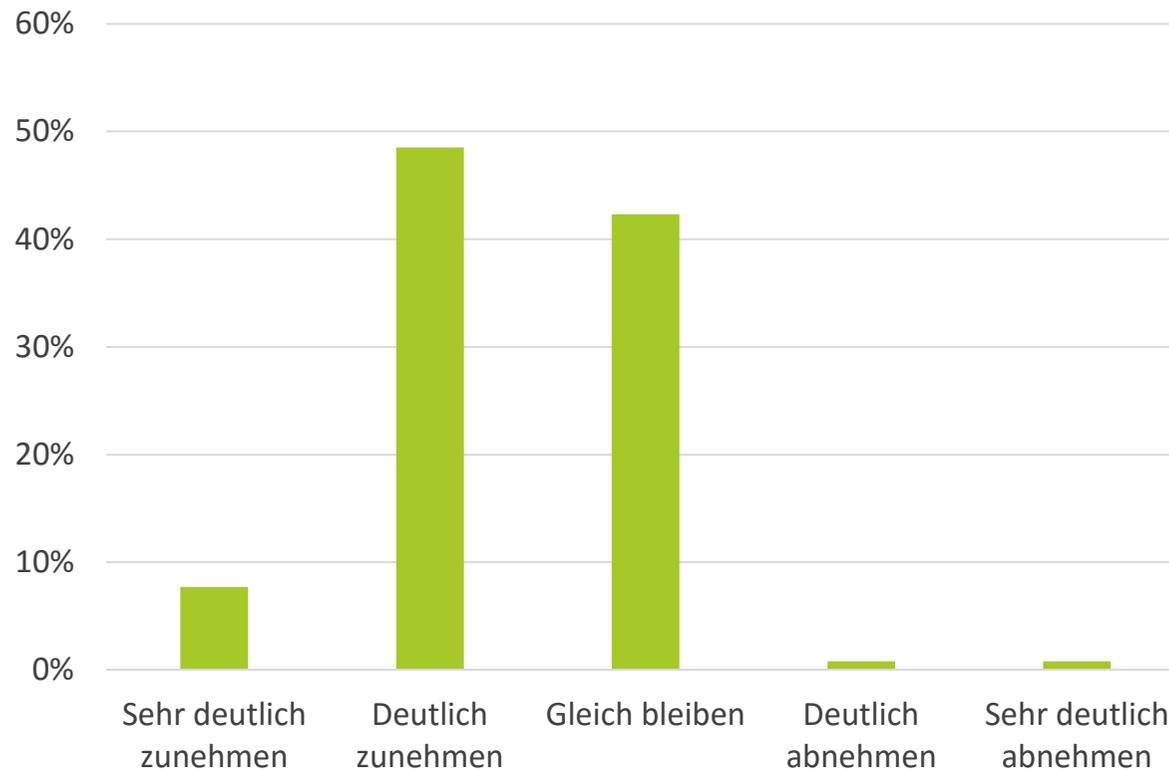
Befragungszeitraum: 8. Sept. – 16. Okt. 2015

Welche Bedeutung hat die Zusammenarbeit mit Startups für Ihre Unternehmensstrategie heute?



- Aus der Marktumfrage ergibt sich eine Zwei-Klassen-Gesellschaft: ca. **50% der Teilnehmer berichten von einer bereits heute sehr großen oder großen Bedeutung der Zusammenarbeit mit Startups für ihre Unternehmen**, während ca. 50% von gar keiner oder einer geringen Bedeutung sprechen.
- Mehr als 10% der Teilnehmer erklären, dass in ihren Unternehmen die Zusammenarbeit mit Startups bereits heute eine sehr große Bedeutung hat.

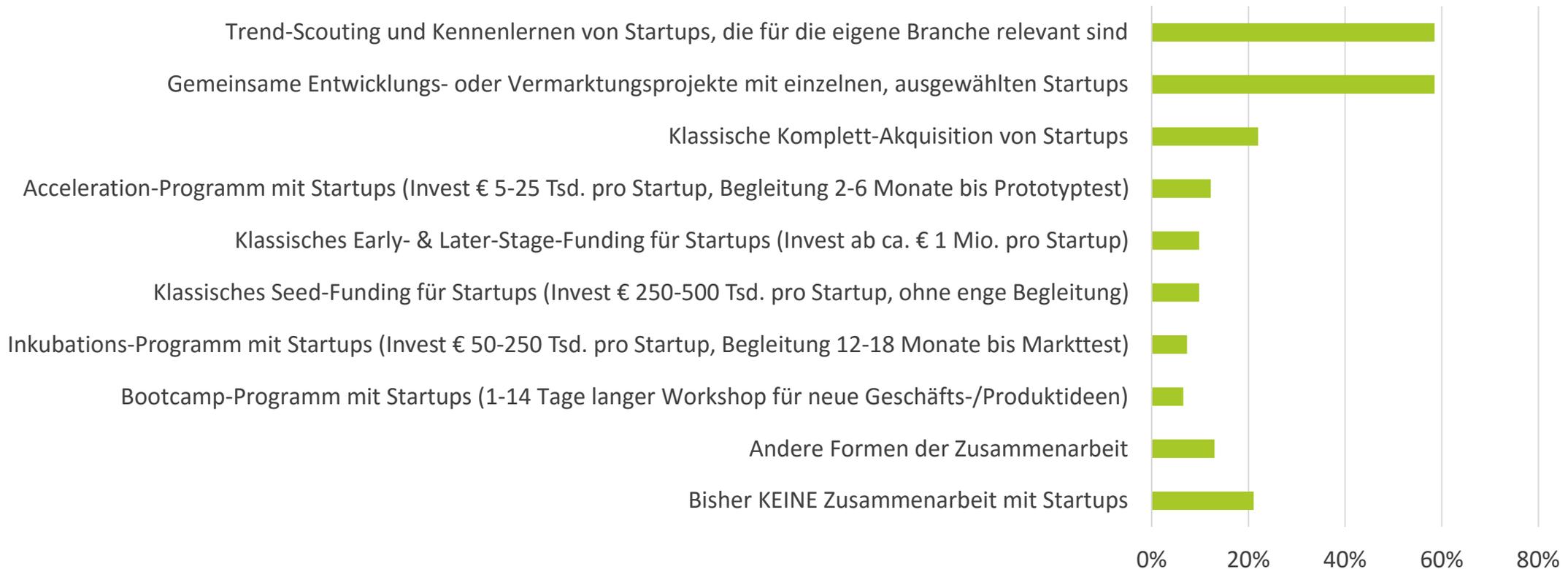
Wie wird sich für Ihr Unternehmen der Stellenwert der Zusammenarbeit mit Startups in den nächsten 2-3 Jahren verändern?



- **Mehr als 50%** der Umfrageteilnehmer gehen davon aus, dass der **Stellenwert der Zusammenarbeit mit Startups** für ihre Unternehmen sehr deutlich oder **deutlich zunimmt**.
- Von nur sehr wenigen Teilnehmern wird das Thema als temporär mit wieder abnehmender Bedeutung für ihre Unternehmen beurteilt.
- **Die Zusammenarbeit mit Startups scheint in 2-3 Jahren bei fast allen Unternehmen eine grundsätzliche, strategische Relevanz zu erlangen.**

Welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Startups nutzen Sie heute?

(mehrere Antworten möglich)



- **Fast 60%** der Umfrageteilnehmer berichten, dass in ihren Unternehmen sowohl das **Trend-Scouting nach relevanten Startups als auch gemeinsame Entwicklungs- oder Vermarktungsprojekte** mit (bereits reiferen) Startups durchgeführt werden.
- Offen bleibt mit welcher Systematik und Konsequenz dies betrieben wird – Stichproben-Interviews ergeben auch Aussagen wie „haben wir schon mal gemacht“.
- Neben den abgefragten Möglichkeiten werden **zahlreiche weitere Spielarten für die Zusammenarbeit mit Startups** genannt.

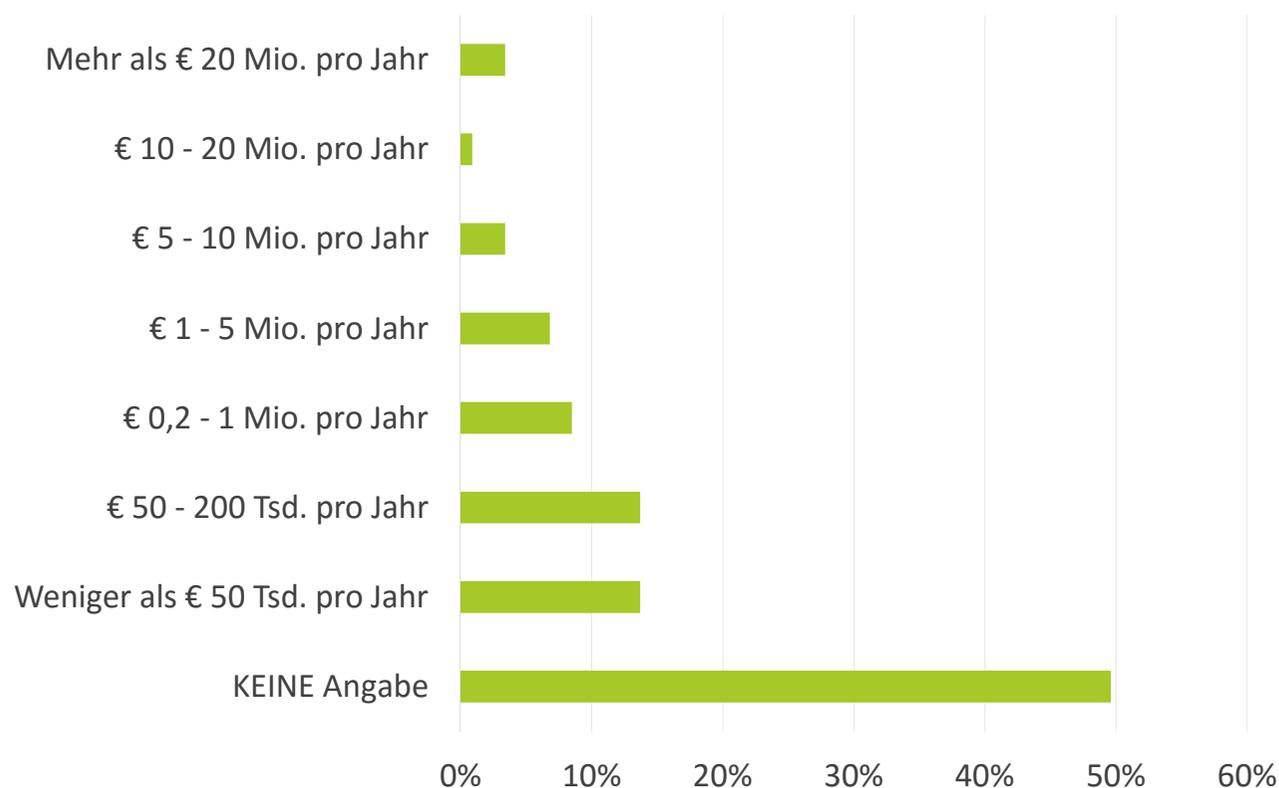
Welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Startups werden für Sie in den nächsten 2-3 Jahren stark an Bedeutung gewinnen? (mehrere Antworten möglich)



- Die Mehrheit der Umfrageteilnehmer schätzt das **Trend-Scouting nach Startups sowie gemeinsame Entwicklungs- und Vermarktungsprojekte mit Startups als für die Zukunft noch wichtiger** ein.
- Fast 50% sehen daraus folgend auch eine **stark wachsende Bedeutung der Komplettübernahme von Startups, mit denen man bereits erfolgreich zusammengearbeitet hat**.
- Die zukünftige Zusammenarbeit mit Startups schließen weit weniger Teilnehmer für ihre Unternehmen aus als heute, insbesondere die **Förderung von noch jungen Startups in der Ideen- und Pilotprojektphase und die frühe Teilhabe am möglichen Innovationserfolg** gewinnt stark an Attraktivität.

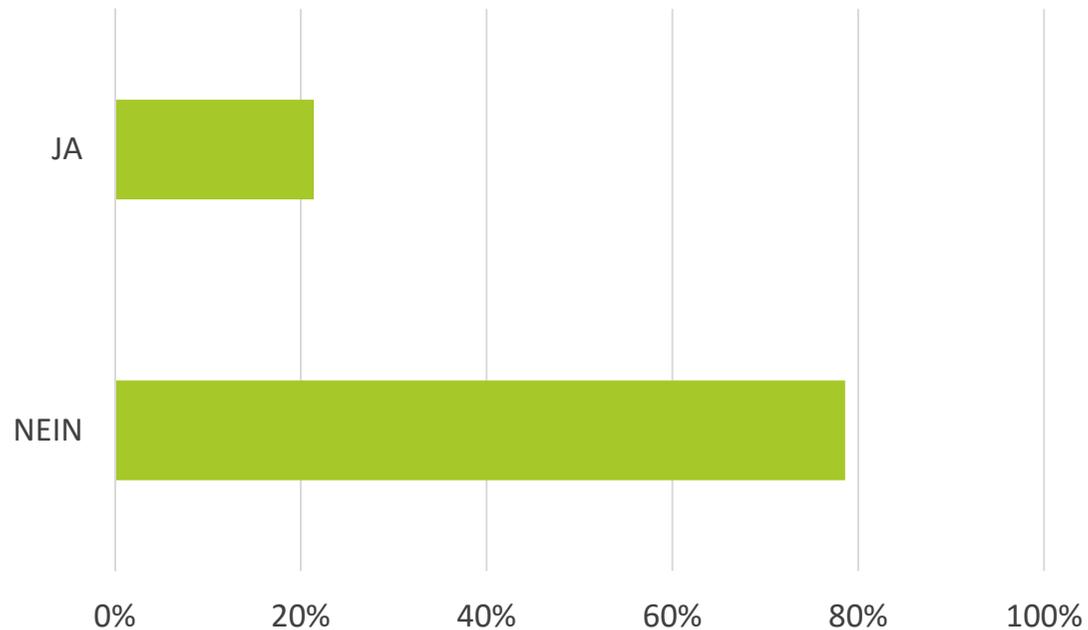
Welches Budget pro Jahr wollen Sie für diejenigen Formen der Zusammenarbeit mit Startups reservieren, die für Sie am wichtigsten sind?

(ohne direkte Kosten für eventuelle Early- oder Later-Stage-Fundings sowie für Komplett-Akquisitionen)



- Die Mehrheit der Umfrageteilnehmer macht keine Angaben zum möglichen Jahresbudget ihrer Unternehmen für die Zusammenarbeit mit Startups, über die Gründe kann nur spekuliert werden, z. B. keine Kenntnis, kein Budget oder kein Vertrauen in die Umfrageanonymität.
- **Ca. 20% der Teilnehmer nennen Jahresbudgets bis 1 Mio. €** - eine Budgetgröße, mit der kein umfangreiches Startup-Programm sondern **nur die punktuelle Zusammenarbeit mit wenigen Startups möglich** ist.
- Ca. 10% der Teilnehmer nennen ein Jahresbudget von € 1-20 Mio. und **ca. 3 von 100 ein Jahresbudget von mehr als € 20 Mio.**, mit dem auch **Folgefinaanzierungen für ein Portfolio von Startups aus der Seedphase heraus möglich** werden.

Haben Sie bereits ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm durchgeführt?



- **Mehr als 20% der Umfrageteilnehmer** erklären, dass ihre Unternehmen **bereits ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm durchgeführt** haben.
- Dabei werden bei mehrere Startups für ein Portfolio (im Falle eines sich wiederholenden Programms auch „Klasse“ genannt) systematisch gesucht, ausgewählt und weiter entwickelt (Acceleration bis Prototypstest, Inkubation bis Markttest).

Auswertung der Umfrage

1. Teilnehmerstruktur & Profile
2. Grundsatzfragen zur Zusammenarbeit mit Startups
- 3. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: JA – Ziele und Erfahrungen**
4. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: NEIN – Gründe und Pläne
5. Zusammenfassung der Ergebnisse & Handlungsempfehlungen

Beantwortungen insgesamt: 133

Vollständig beantwortet: 108

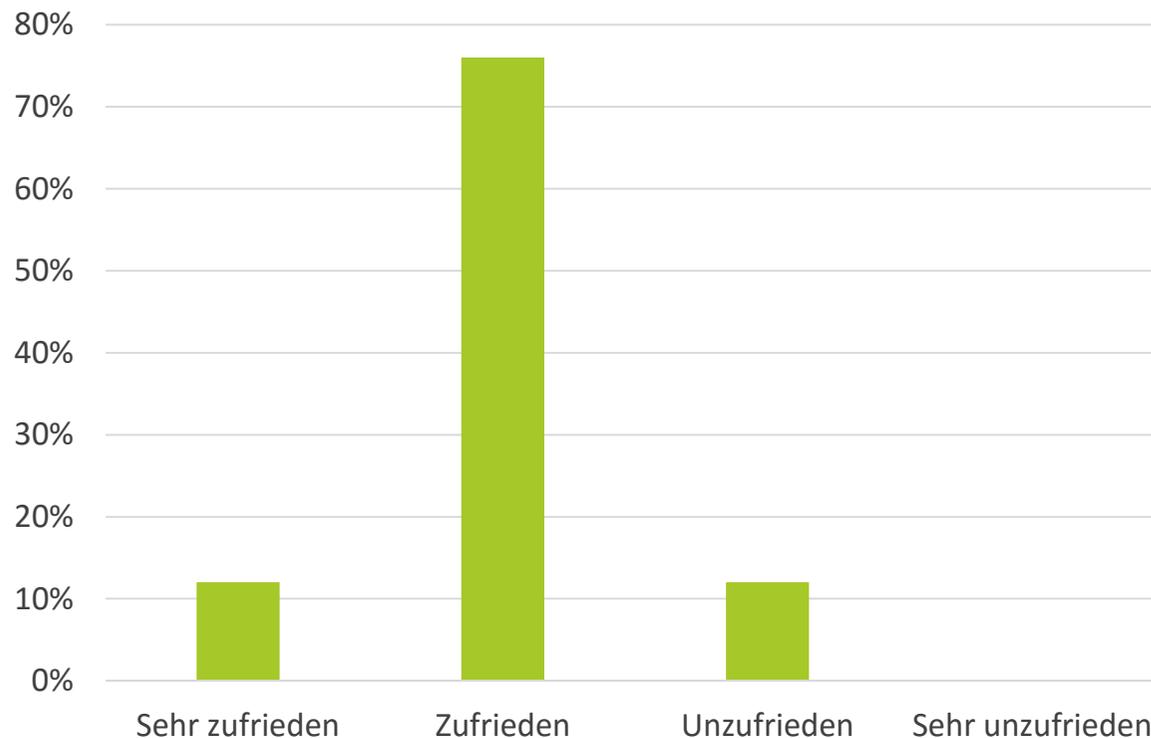
Befragungszeitraum: 8. Sept. – 16. Okt. 2015

Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm für Ihr Unternehmen? (mehrere Antworten möglich)



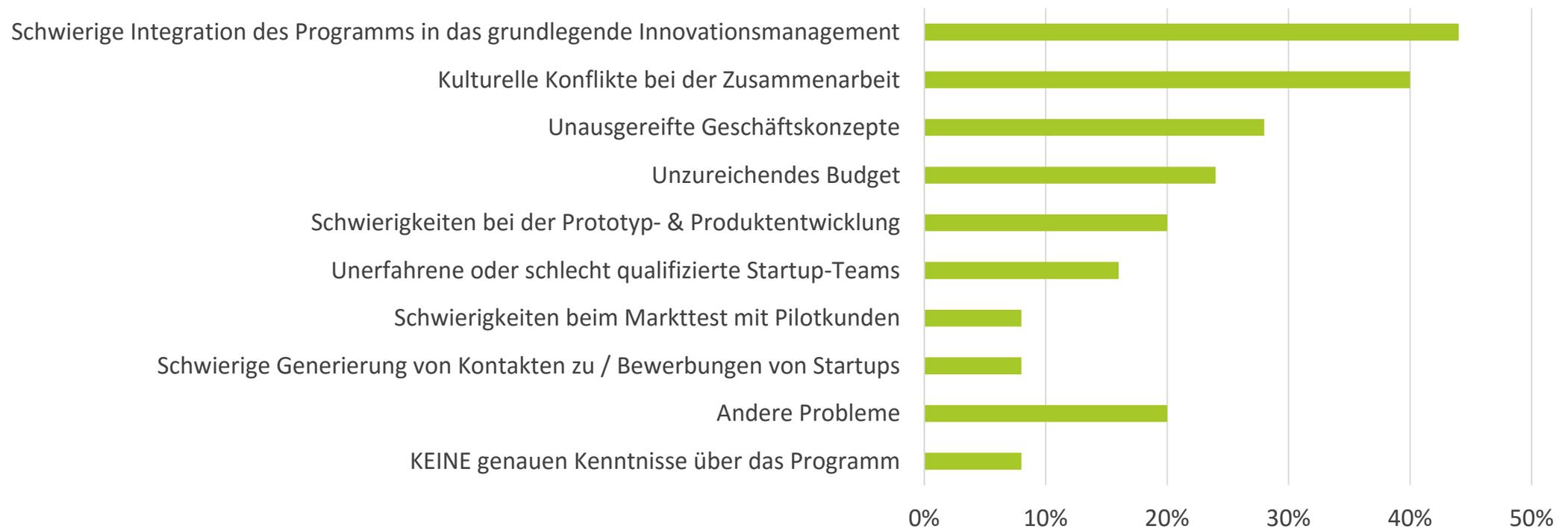
- **Ca. 2/3 derjenigen Umfrageteilnehmer mit einem Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm** im eigenen Unternehmen erklären, dass ihre Unternehmen damit **eigene Produkte oder Services verbessern oder ergänzen** wollen, ca. 50% nennen mehrere weitere Ziele.
- Es fällt auf, dass **weniger als 1/3 auch Prozessverbesserungen** neben Produkterneuerungen anführt. Es ergibt sich der Eindruck, dass die Unternehmen **hauptsächlich in der Kategorie „Produktinnovation“ denken und agieren, was sicherlich zu kurz gegriffen wäre.**

Sind Sie mit den bisherigen Resultaten Ihres Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programms zufrieden?



- **Mehr als 85% der Umfrageteilnehmer mit eigenem Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm** erklären, dass ihre Unternehmen mit den Ergebnissen **sehr zufrieden oder zufrieden** sind, in keinem einzigen Fall wird ein komplettes Scheitern angegeben.
- Dieses Ergebnis überrascht, da sich neben einigen kurzfristigen, weichen Zielen erst nach 3-4 Jahre der nachhaltige, wirtschaftlich messbare Erfolg der unterstützen Startups - insbesondere auch bzgl. der gewünschten Form der Integration von erfolgreichen Startups mit dem Unternehmen – zeigen kann.
- Hier scheint **schon die Programmdurchführung und Zusammenarbeit mit Startups an sich als großer Erfolg gewertet zu werden – unabhängig vom Endergebnis.**

Welche Probleme sind bei Ihrem Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm bisher aufgetreten? (mehrere Antworten möglich)



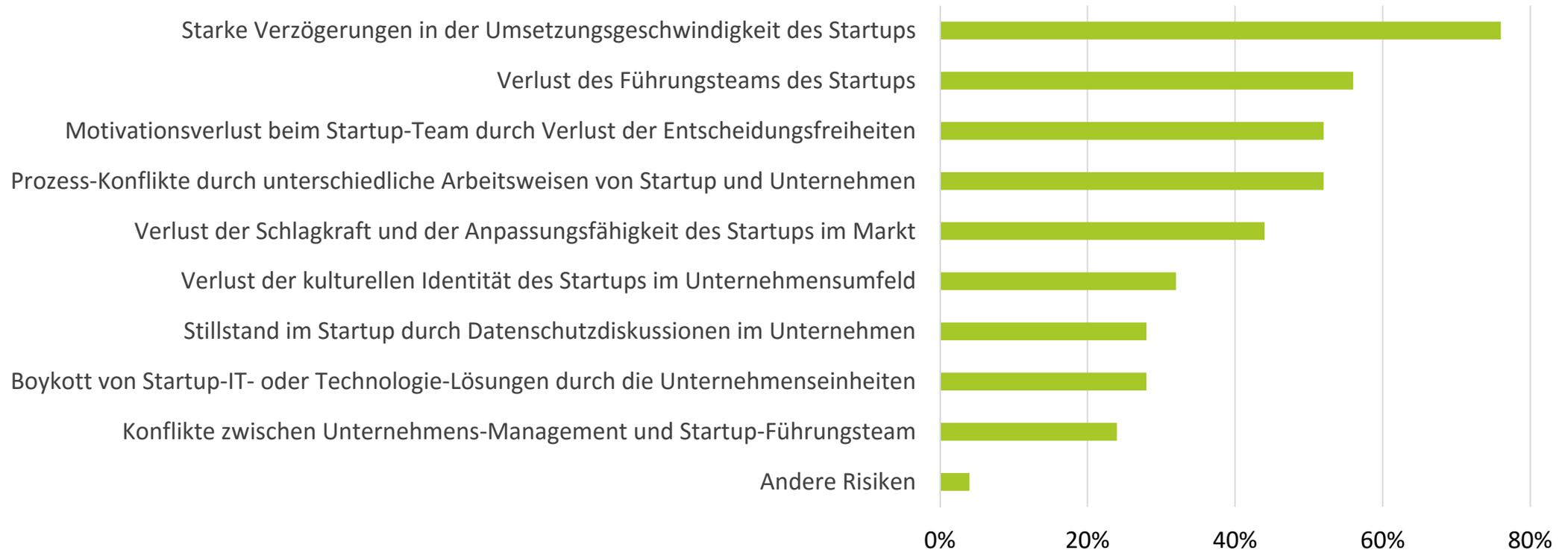
- **Viele Unternehmen mit eigenem Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm stehen noch am Anfang ihrer Programme**, die Umfrageteilnehmer bestätigen hierbei vielfältige Probleme.
- Ca. 40% nennen die **Verankerung des Programms in das grundlegende Innovationsmanagement des Unternehmens sowie kulturelle Konflikte bei der Zusammenarbeit von Startups und Unternehmen als Hauptproblem**.
- Ca. 1/3 der Umfrageteilnehmer beklagt **unausgereifte Geschäftskonzepte** der Startups, ca. 1/4 beurteilt die bereitgestellten **Budgets zur Entwicklung der Startups als unzureichend**.

Wie sollen die erfolgreichen Startups Ihres Acceleration- oder Inkubations-Programms weiter mit Ihrem Unternehmen integriert werden? (mehrere Antworten möglich)



- **Ca. 50% der Umfrageteilnehmer mit eigenem Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm** nennen die Integration von Produkten und Technologien erfolgreicher Startups in das bestehende Kerngeschäft als Hauptziel. Weitere 50% bezeichnen entweder die Schaffung ganz neuer Geschäftseinheiten oder gar keine Integration der Startups als Hauptziel.
- Hier scheinen zwei grundsätzliche Denkschulen zu bestehen, die ggf. auch beide innerhalb eines Unternehmens verfolgt werden: **Entweder „Ausschlachten“ der Startups für die Anreicherung des Kerngeschäfts oder „Leben lassen“ der Startups als neue Geschäftseinheit oder sogar in Eigenständigkeit.**
- Nur wenige Teilnehmer setzen den Integrationsfokus auf das Startup-Personal und die Kunden der Startups.

Was halten Sie für die größten Risiken bei der Integration eines Startups in Ihr Unternehmen? (mehrere Antworten möglich)



- Ca. 3/4 der Umfrageteilnehmer mit eigenem Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm in ihren Unternehmen nennen als **Hauptrisiko einer Startup-Integration die starke Verzögerung der Umsetzungsgeschwindigkeit im Startup.**
- Weiterhin betrachten mehr als 50% **Prozesskonflikte und den Motivationsverlust des Startup-Teams bis hin zum Verlust dessen Führungsteams als größte Risiken.** Darüber hinaus werden der Verlust von Schlagkraft und kultureller Identität des Startups sowie Konflikte zwischen Startup und Unternehmen bzgl. Strategie, IT, Technologie und Datenschutz befürchtet.
- **Alle genannten Risiken werden von mind. 25% der Teilnehmer mit eigenem Startup-Programm als große Risiken bezeichnet.**

Auswertung der Umfrage

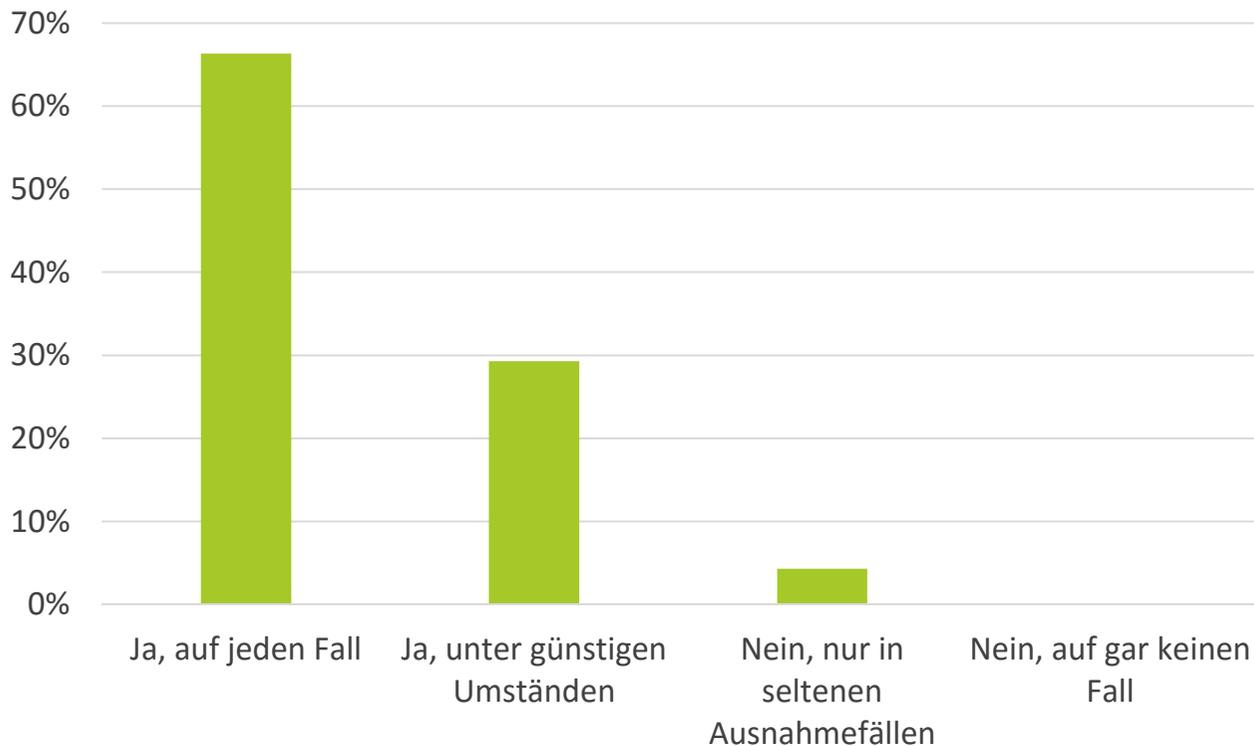
1. Teilnehmerstruktur & Profile
2. Grundsatzfragen zur Zusammenarbeit mit Startups
3. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: JA – Ziele und Erfahrungen
- 4. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: NEIN – Gründe und Pläne**
5. Zusammenfassung der Ergebnisse & Handlungsempfehlungen

Beantwortungen insgesamt: 133

Vollständig beantwortet: 108

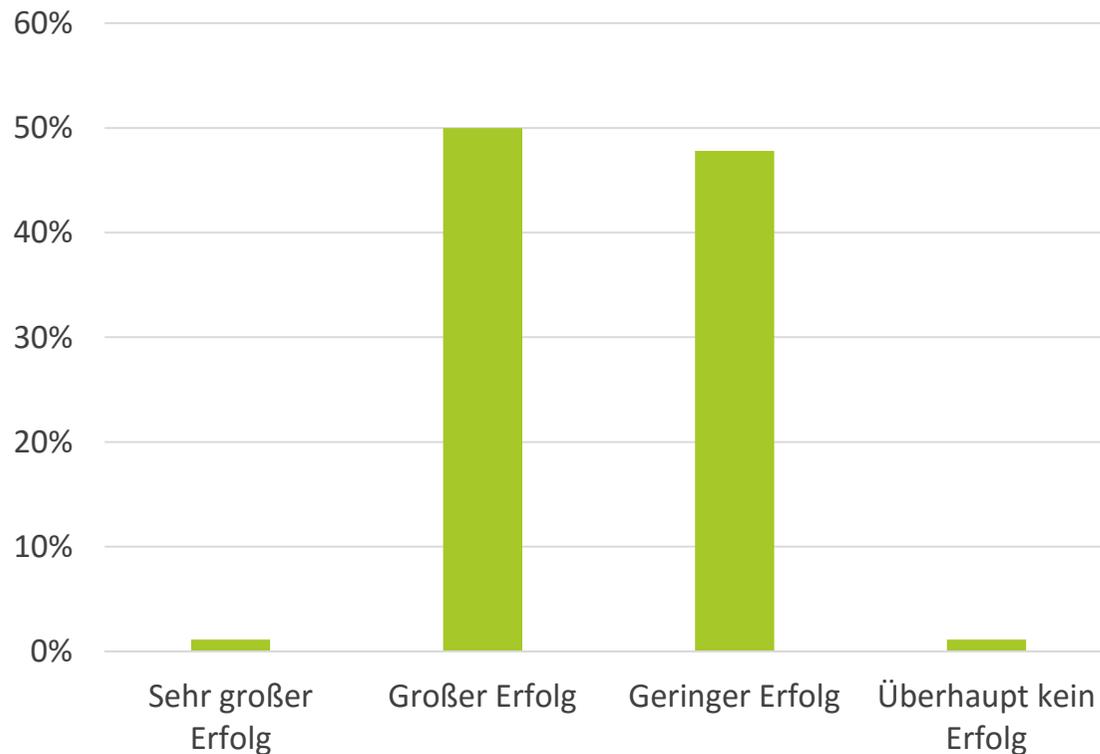
Befragungszeitraum: 8. Sept. – 16. Okt. 2015

Kann die Zusammenarbeit mit Startups Ihrer Meinung nach grundsätzlich neue Innovationskraft für etablierte Unternehmen erzeugen?



- **Ca. 2/3** derjenigen Umfrageteilnehmer ohne ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm in ihren Unternehmen **sehen in der Zusammenarbeit mit Startups die grundsätzliche Chance neue Innovationskraft für etablierte Unternehmen zu erzeugen.**
- Weitere ca. 30% sehen diese Chance unter günstigen Umständen.
- Nur knapp 5% sehen diese Chance ausschließlich in seltenen Ausnahmefällen.

Wie bewerten Sie den Erfolg von Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programmen anderer etablierter Unternehmen?



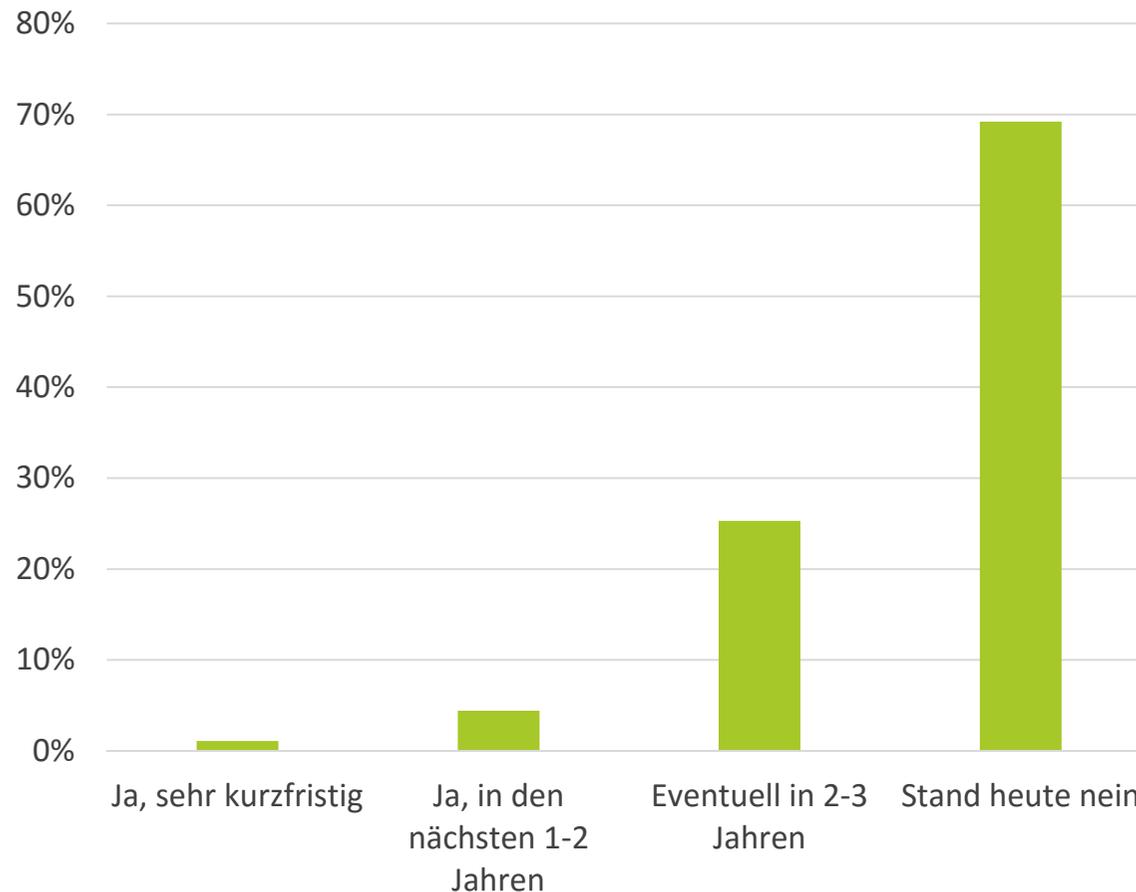
- Von den Umfrageteilnehmern ohne ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm in ihren Unternehmen **betrachtet die eine Hälfte diese Programme in anderen etablierten Unternehmen als großen Erfolg, die andere Hälfte als Misserfolg**, und das obwohl diese Programme erst in 3-4 Jahren am Erfolg der Startups und deren Integration mit dem jeweiligen Unternehmen gemessen werden können.
- Hier scheint also die **Anerkennung für bzw. die kritische Grundsicht gegen den Start eines solchen Programmes an sich** für dessen Erfolgsbeurteilung ausschlaggebend zu sein.

Aus welchen Gründen haben Sie bisher kein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm durchgeführt? (mehrere Antworten möglich)



- **Ca. 50% der Umfrageteilnehmer ohne ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm in ihrem Unternehmen** nennen als Hauptgrund die fehlende strategische Priorität für ein Startup-Programm, gefolgt von dem fehlenden Budget für solche Programme.
- Knapp 1/3 führt als weitere wesentliche Gründe das fehlende Verständnis im Top-Management sowie die schwierige Integration von Programm und Startups mit dem Unternehmen an.
- Darüber hinaus werden Know-how-Defizite und das Konfliktpotenzial bei der Zusammenarbeit mit Startups als Gründe genannt.

Planen Sie in Zukunft ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm durchzuführen?



- **Ca. 95% der Umfrageteilnehmer ohne ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm in ihren Unternehmen** schließen ein solches Programm auch für die nähere Zukunft aus. Nur ein Bruchteil plant ein eigenes Startup-Programm sehr kurzfristig.
- Offensichtlich wiegen die kritische Beurteilung von Startup-Programmen bei anderen Unternehmen und die vielfältigen Gründe für den bisherigen Verzicht auf ein eigenes Startup-Programm so schwer, dass in den nächsten 1-2 Jahren entsprechende Aktivitäten kategorisch ausgeschlossen werden.

Was halten Sie für die größten Risiken bei der Integration eines Startups in Ihr Unternehmen? (mehrere Antworten möglich)



- Ca. 2/3 der Umfrageteilnehmer ohne ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm in ihren Unternehmen nennen als **Hauptrisiko einer Startup-Integration die Prozess-Konflikte durch unterschiedliche Arbeitsweisen & Managementansichten**.
- Ca. 50% sehen als Folge daraus auch große Risiken bei der Motivation und Umsetzungsgeschwindigkeit im Startup-Team. Darüber hinaus werden der Verlust von Schlagkraft und kultureller Identität der Startups sowie Konflikte bei IT, Technologie und Datenschutz befürchtet.
- Alle genannten Risiken werden von Teilnehmern ohne Startup-Programm im eigenen Unternehmen höher eingeschätzt als von Teilnehmern mit eigenem Programm, nur **das Risiko der Umsetzungsverzögerung wird mit praktischen Erfahrungen noch höher bewertet als in den theoretischen Überlegungen**.

Auswertung der Umfrage

1. Teilnehmerstruktur & Profile
2. Grundsatzfragen zur Zusammenarbeit mit Startups
3. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: JA – Ziele und Erfahrungen
4. Eigenes Startup-Programm bereits durchgeführt: NEIN – Gründe und Pläne
- 5. Zusammenfassung der Ergebnisse & Handlungsempfehlungen**

Beantwortungen insgesamt: 133

Vollständig beantwortet: 108

Befragungszeitraum: 8. Sept. – 16. Okt. 2015

Zusammenfassung der Ergebnisse I/II

- Marktumfrage „Zusammenarbeit mit Startups – Wie und Wofür?“ unter mehr als 130 Strategie- & Innovationsmanagern großer und mittelständischer Unternehmen in Deutschland in der Zeit vom 8. Sept. bis 16. Okt. 2015.
- Ca. 2/3 der Umfrageteilnehmer stammen aus technologie-zentrischen Unternehmen, mehr als die Hälfte aller Umfrageteilnehmer hat sich mit dem Thema „Zusammenarbeit mit Startups“ bereits beschäftigt oder zählt dies sogar zu ihren derzeitigen Hauptaufgaben und mehr als 85% aller Umfrageteilnehmer haben die vorliegende Marktumfrage als sehr interessant oder interessant empfunden.
- Trotz dieser positiv eingestellten Grundgesamtheit ergibt sich eine Zwei-Klassen-Gesellschaft: nur eine Hälfte der Teilnehmer berichtet von einer heute schon großen Bedeutung der Zusammenarbeit mit Startups für ihre Unternehmen, allerdings geht die große Mehrheit von einem zukünftig deutlich wachsenden Stellenwert aus.
- Fast 60% der Umfrageteilnehmer berichten, dass in ihren Unternehmen sowohl das Trend-Scouting nach relevanten Startups als auch gemeinsame Entwicklungs- oder Vermarktungsprojekte mit Startups durchgeführt werden. Fast 50% sehen daraus folgend auch eine stark wachsende Bedeutung der Komplettübernahme von Startups, mit denen man bereits erfolgreich zusammengearbeitet hat.
- Mehr als 20% der Umfrageteilnehmer bestätigen, dass ihre Unternehmen bereits ein eigenes Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programm durchgeführt haben, bei dem mehrere Startups systematisch gesucht, ausgewählt und weiter entwickelt werden.

Zusammenfassung der Ergebnisse II/II

- Ca. 2/3 derjenigen Umfrageteilnehmer mit einem solchen Programm im eigenen Unternehmen erklären, dass damit eigene Produkte oder Services verbessert oder ergänzt werden sollen. Weit mehr als 2/3 erklären, dass ihre Unternehmen mit den Ergebnissen sehr zufrieden oder zufrieden sind. Viele Unternehmen stehen allerdings noch am Anfang ihrer Programme und bestätigen hierbei vielfältige Herausforderungen. Knapp die Hälfte nennt die Verankerung des Programms in das grundlegende Innovationsmanagement des Unternehmens sowie kulturelle Konflikte bei der Zusammenarbeit von Startups und Unternehmen als Hauptproblem.
- Etwa die Hälfte derjenigen Umfrageteilnehmer mit eigenem Startup-Programm nennt die Integration von Produkten und Technologien erfolgreicher Startups in das bestehende Geschäft als Hauptziel. Es scheinen zwei Denkschulen zu bestehen: Entweder „Ausschlachten“ der Startups für die Anreicherung des Kerngeschäfts oder „Leben lassen“ der Startups als neue Geschäftseinheit oder sogar in Eigenständigkeit. Ca. 3/4 nennen als Hauptrisiko einer Startup-Integration die starke Verzögerung der Umsetzungsgeschwindigkeit im Startup.
- Ca. 2/3 derjenigen Umfrageteilnehmer ohne ein eigenes Startup-Programm in ihren Unternehmen sehen in der Zusammenarbeit mit Startups die grundsätzliche Chance neue Innovationskraft für etablierte Unternehmen zu erzeugen. Etwa die Hälfte nennt als Hauptgrund für den Verzicht auf ein eigenes Startup-Programm die dafür fehlende strategische Priorität, gefolgt von dem fehlenden Budget dafür. Knapp 1/3 führt als weitere wesentliche Gründe das fehlende Verständnis im Top-Management sowie die schwierige Integration von Programm und Startups mit dem Unternehmen an.
- Ca. 2/3 derjenigen Umfrageteilnehmer ohne ein eigenes Startup-Programm nennen als Hauptrisiko einer Startup-Integration die Prozess-Konflikte durch unterschiedliche Arbeitsweisen & Managementansichten, etwa die Hälfte sieht auch große Risiken bei der Motivation und Umsetzungsgeschwindigkeit im Startup-Team. Die meisten schließen ein eigenes Startup-Programm auch für die nähere Zukunft aus.

Handlungsempfehlungen

1. Beschäftigen Sie sich in Ihrem Unternehmen ausführlich mit den vielfältigen Spielarten & Chancen einer Zusammenarbeit mit Startups und leiten Sie daraus ein individuelles, für ihr Unternehmen optimiertes Zusammenarbeitsmodell ab.
2. Ein Minimalmodell sollte das systematische Trend-Scouting nach relevanten Startups und die Analyse der Auswirkung von Technologie-, Produkt-, Prozess- und Geschäftsmodellinnovation auf die eigene Branche und das eigene Unternehmen beinhalten. Wichtig ist dabei das Denken über die Produkt-Dimension hinaus.
3. Nicht nur gezielte Entwicklungs- und Vermarktungspartnerschaften mit bereits reiferen Startups sondern auch die Förderung von noch jungen Startups in der Ideen- und Pilotprojektphase ist für eine frühe Teilhabe am möglichen Innovationserfolg dieser Startups wichtig.
4. Für das Management und die Erfolgsmessung eines eigenen Startup-Acceleration- oder Inkubations-Programms ist es ratsam dieses entlang durchdachter KPIs auszurichten und nicht in einem Zeitraum von 1-2 Jahren sondern von mindestens 3-4 Jahren zu denken.
5. Das größte Risiko bei der Zusammenarbeit mit Startups ist deren Verlust von Schlagkraft, Flexibilität & Umsetzungsgeschwindigkeit, hier muss besonderes Augenmerk auf die Teammotivation und auf den Umgang mit Kunden & Partnern der Startups gelegt werden.

Tiefergehende Datenanalysen - z. B. ein Vergleich „Tech- vs. Non-Tech-Unternehmen“ oder „Unternehmen mit mehr als € 1 Mrd. Jahresumsatz vs. Unternehmen mit weniger als € 1 Mrd. Jahresumsatz“ - erstellen wir bei Interesse gerne auf Anfrage. Bitte wenden Sie sich dazu an 1stMOVER, Dr. Klemens Gaida, Tel. 0211-5618 9889.