

Tipps für Startups zum Durchstarten

Positionierung, Erfüllung der Kundenbedürfnisse, Geschäftsmodell, Investitionen: Oft sind es diese wenigen Faktoren, die über den Erfolg einer Neugründung entscheiden.

VON SEBASTIAN NEUS, DIGITALUNTERNEHMER, GRÜNDER & MANAGING DIRECTOR BEI CONCISO

Komplexe digitale Entwicklungen bekommen nicht die richtige Unterstützung und scheitern in Unternehmen sehr häufig. „Das soll geändert werden!“, entschieden wir 2016 und gründeten Conciso in Dortmund. Seitdem sind wir ordentlich gewachsen. Mit unseren heute 75 Mitarbeiter*innen unterstützen wir Unternehmen im Ruhrgebiet und ganz Deutschland dabei, ihre komplexen Digitalvorhaben effizient umzusetzen. Agile Transformationen zu ermöglichen, flexible IT-Architekturen zu etablieren und Softwaresysteme zu entwickeln, sind dabei die Hauptaufgaben.

Die Erfahrungen, die wir gemeinsam in den mittlerweile mehr als 20 Jahren als Unternehmer gesammelt haben, wollen wir mit anderen jungen Unternehmen teilen. Deshalb ha-



ben wir in diesem Jahr zum ersten Mal den Startup-Wettbewerb „Rising Digital“ durchgeführt. Erhalten haben wir über 70 Vorschläge. Es war begeistert, die vielen guten und wirklich

businessstauglichen Ideen der Startups kennenzulernen, vor allem deren Bezug zu den aktuellen IT-Trends. Und wir haben viele exzellente Präsentationen gesehen. Alexander Stückenholz, Professor für Praktische Informatik an der Hochschule Hamm-Lippstadt und Mitglied unserer Jury sagt dazu: „Aus der Sicht eines Informatik-Professors ist es natürlich relevant, mit welchen Technologien sich die Startups aktuell beschäftigen. Im Wettbewerb hat sich gezeigt, dass viele Bewerber es geschafft haben, interessante Geschäftsmodelle mit Bezug zu den Megatrends Blockchain, künstliche Intelligenz und Gamification zu entwickeln.“

Das erstplatzierte Startup erhält nicht nur 30.000 Euro von uns, damit es seine Idee weiterentwickeln kann. Wir coachen die Macher*innen und bieten ihnen die Möglichkeit, ihre Zelte in unserem Workgarden aufzuschlagen. Vier grundsätzliche Faktoren, die aus unserer Sicht für den Erfolg jedes Start-ups wertvoll sind, haben wir hier zusammengefasst:

1 **Sich klar am Markt positionieren**

Wenn Gründer*innen sich entscheiden, in einen etablierten Markt einzutreten, sollten sie sich unbedingt klar positionieren und deutlich von den Wettbewerbern abgrenzen. Nur das liefert Interessenten einen Grund, sich für einen Newbie zu entschei-

www.praevent.de

Arbeitsmedizin & Betriebliches Gesundheitsmanagement

Persönlich. Partnerschaftlich. Professionell.



Fotos: Conciso

Ein Startup-Erfolg braucht eine gute Idee und eine überzeugende Präsentation. Und am Ende geht es auch um realistische Zahlen und ein belastbares Geschäftsmodell.

den. Auf den Punkt gebracht: Startups sollten den Kern ihrer Geschäftsidee klar abgrenzen und in sehr kurzer Zeit erklären können – und zwar passend für die jeweiligen Adressaten. Dabei sollten sie auch aufzeigen können, wie sie gezielt in den Markt eintreten wollen.

2 Einen echten Product-Market-Fit sicherstellen

Bei vielen Startups steht eine Idee am Anfang. Die Macher*innen wollen mit ihrem innovativen Produkt oder einzigartigen Service bislang unerfüllte Kundenwünsche bedienen. Damit das gelingt, muss der Product-Market-Fit stimmen. Dies heißt konkret: Es muss wirklich genügend potenzielle Kund*innen mit diesem Bedürfnis geben. Und die Innovation muss

das Bedürfnis wirklich erfüllen – und zwar besser als andere Wettbewerbsprodukte. Die echten Bedürfnisse der Kund*innen zu entdecken und die Ursprungsidee in greifbare Mehrwerte zu transferieren, sollte bei Gründer*innen immer im Fokus stehen.

3 Ein belastbares Geschäftsmodell finden

Beispiele für Startups, die jahrelang keine Gewinne erzielten, dennoch rasant gewachsen sind und die Gründer*innen reich gemacht haben, gibt es einige. Ausschließlich auf einen Corporate-Buyer-, Trade-Sale- oder IPO-Exit zu hoffen, ist aber dennoch keine sinnvolle Strategie. Gründer*innen sollten stattdessen ein belastbares Geschäftsmodell entwickeln, und realistische Um-

satz- und Kostenentwicklungen etablieren. Unser Jurymitglied Christoph Schubert, Partner bei der Wirtschaftskanzlei Husemann & Partner meint dazu: „Für ein Startup sind nicht nur Kund*innen, eine Plattform oder Daten wichtig. Erst mit einem belastbaren Geschäftsmodell wird aus der Idee ein erfolgreiches Unternehmen.“

4 Die wichtigen und richtigen Investitionen tätigen

Wenn es darum geht, Geld für die Entwicklung des Unternehmens auszugeben, können Startups zwei gravierende Fehler machen: Erstens können sie zu vorsichtig sein und zu defensiv agieren. In der Folge bleibt dann die Dynamik aus, die gerade zu Beginn wichtig ist. Zweitens können sie deutlich übers Ziel hinausschießen und dabei regelrecht Geld verbrennen. Deshalb kommt es sehr darauf an herauszufinden, welches die wichtigen und richtigen Investitionen sind. Dirk Rosomm, Gründer von Change-Innovator und ebenfalls Mitglied der Jury bei unserem Wettbewerb, bringt es auf den Punkt: „Rising Digital hat erneut gezeigt, dass wir eine starke Innovationskraft in Deutschland haben. Kluge Köpfe mit hoher Leidenschaft sind hier am Werk. Der Engpass für viele dieser tollen Ideen liegt im Go-to-Market und im Sales. Hier sehe ich gerade die größten Limitierungen – und damit gleichzeitig ein enormes Potenzial.“

Weitere Infos: conciso.de und rising-digital.io



BÜROQUARTIER SEBRATHWEG

Wir bauen exklusive Büro- & Technologieflächen im Technologiepark Dortmund - Nähe Universität

Fertigstellung Sommer 2022

Flächen von 460 m² - 4.906 m² verfügbar

- KfW-Effizienzhaus 55
- Außenstellplätze u. Parkhaus
- Infrastruktur für E-Ladesäulen
- IT-Verkabelung - CAT7
- hervorragende Verkehrsanbindung

Unternehmensgruppe Markus Gerold
An der Vaerstbrücke 1
D - 59425 Unna

info@markus-gerold.de
+49 (0) 2303 250 36-0



markus-gerold.de

Die privat geführte Unternehmensgruppe Markus Gerold vermietet seit mehr als 30 Jahren Gewerbeflächen im östlichen Ruhrgebiet. Vertrauen Sie als Kunde auf gepflegte Liegenschaften und professionelle Objektverwaltung - mit kurzen Wegen und hohem Qualitätsanspruch.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.