

Was ist ein Startup?

Eine Einführung für Studenten und
Konzernpartner

Prof. Dr.-Ing. Graham Horton

Was ist ein Startup?

Eine Definition von einem Startup:

- Ein junges Unternehmen
- mit einer innovativen Geschäftsidee
- mit dem Ziel, schnell zu wachsen

Abgrenzung

Nicht jedes neu gegründete Unternehmen ist ein Startup:

- Handwerker: Bäckerei, Tischlerei
- Freiberufler: Rechtsanwaltskanzlei, Arztpraxis, Ingenieurbüro
- Copycat-Gründungen

Sie verletzen eine oder mehr der Bedingungen:

- Schnelles Wachstum ist nicht ihr Ziel.
- Sie verwenden bewährte Geschäftsmodelle.
- Sie bieten ein bekanntes Produkt an.
- Sie machen nichts wirklich Neues.

Berühmte Startup-Beispiele

Fast alle erfolgreichen Internet-Unternehmen waren ursprünglich Startups:

- Google
- Facebook
- Twitter
- Amazon
- YouTube
- ...

Was ist ein Entrepreneur?

Joseph Schumpeter:

- *Ein Entrepreneur ist ein Mensch, der dazu imstande ist und die Bereitschaft hat, eine neue Idee in eine erfolgreiche Innovation zu verwandeln.*

Wikipedia:

- *Jemand, der neue Wege der Wertschöpfung erfindet und organisiert*



Die Gründerpersönlichkeit

Was motiviert einen Startup-Gründer?

- Autonomie
- Finanzielle Unabhängigkeit
- Eine Gelegenheit erkannt
- Das eigene Potential ausschöpfen
- Anerkennung von anderen
- Etwas Nützliches zur Welt beitragen
- Wunsch, etwas Neues zu erschaffen
- Wunsch, etwas Eigenes aufzubauen
- Sich selbst verwirklichen

Die Gründerpersönlichkeit

Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Gründer:

- Bereit, viel zu arbeiten
- Bereit, Verantwortung zu übernehmen
- Optimistisch
- Drang nach Erfolg
- Führungs-, Management- und Team-Fähigkeit
- Hohes Selbstvertrauen
- Risikobereit und fehlertolerant
- Scheut den Wettbewerb nicht
- Hochgradig motiviert und begeisterungsfähig

Die Gründerpersönlichkeit

Gründer sind Visionäre

- Sie können sich Sachen vorstellen, die für andere unsichtbar oder sogar unmöglich erscheinen.

Zitate von Henry Ford:

- *Besorgen Sie mir Ingenieure, die noch nicht gelernt haben, was unmöglich ist!*
- *Wenn ich andere gefragt hätte, was sie brauchen, hätten sie mir geantwortet, 'bessere Pferde'.*

Innovation und Entrepreneurure

Was ist Innovation?

- *Die Einführung von etwas, was neu und nutzenbringend ist.*

Peter Drucker:

- *Innovation ist das spezifische Instrument des Entrepreneurs. Durch sie erhalten Ressourcen eine neue Fähigkeit, Wohlstand zu erzeugen.*

Joseph Schumpeter:

- *Der innovative Auftritt am Markt durch den Entrepreneur ist die Kraft, die langfristiges wirtschaftliches Wachstum ermöglicht.*

Bedeutung für die Wirtschaft

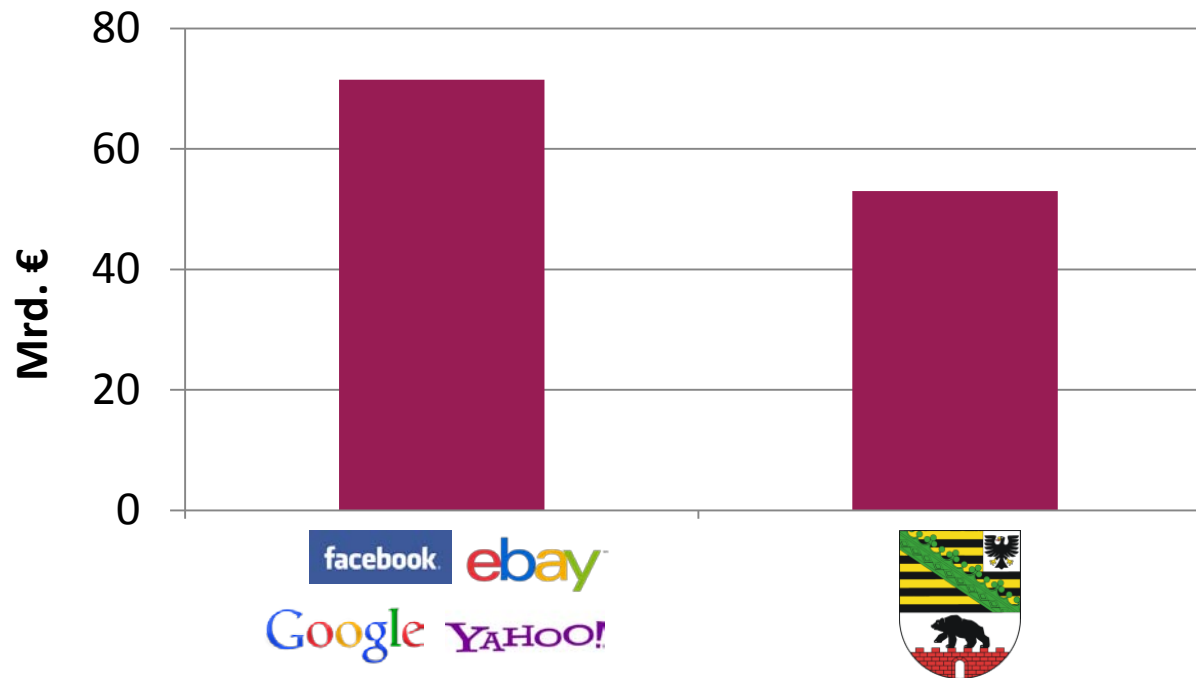
Diese Konzerne wurden alle von Entrepreneurern gegründet:



Bedeutung für die Wirtschaft

Ein Vergleich:

- Summierte Umsätze von (nur!) vier ehemaligen Startups und Bruttoinlandsprodukt von Sachsen-Anhalt im Jahr 2013.



Finanzierung

Startups haben unterschiedliche Finanzierer:

- Die Gründer selbst
- Bekannte und Verwandte
- Business Angels
- Seed-Capital
- Venture Capital
- Konzern / Öffentlichkeit

Manchmal kommen sie ohne externe Finanzierung aus.

- Dies wird *Bootstrapping* genannt.

Der Exit

Der *Exit* ist der Verkauf des Startups:

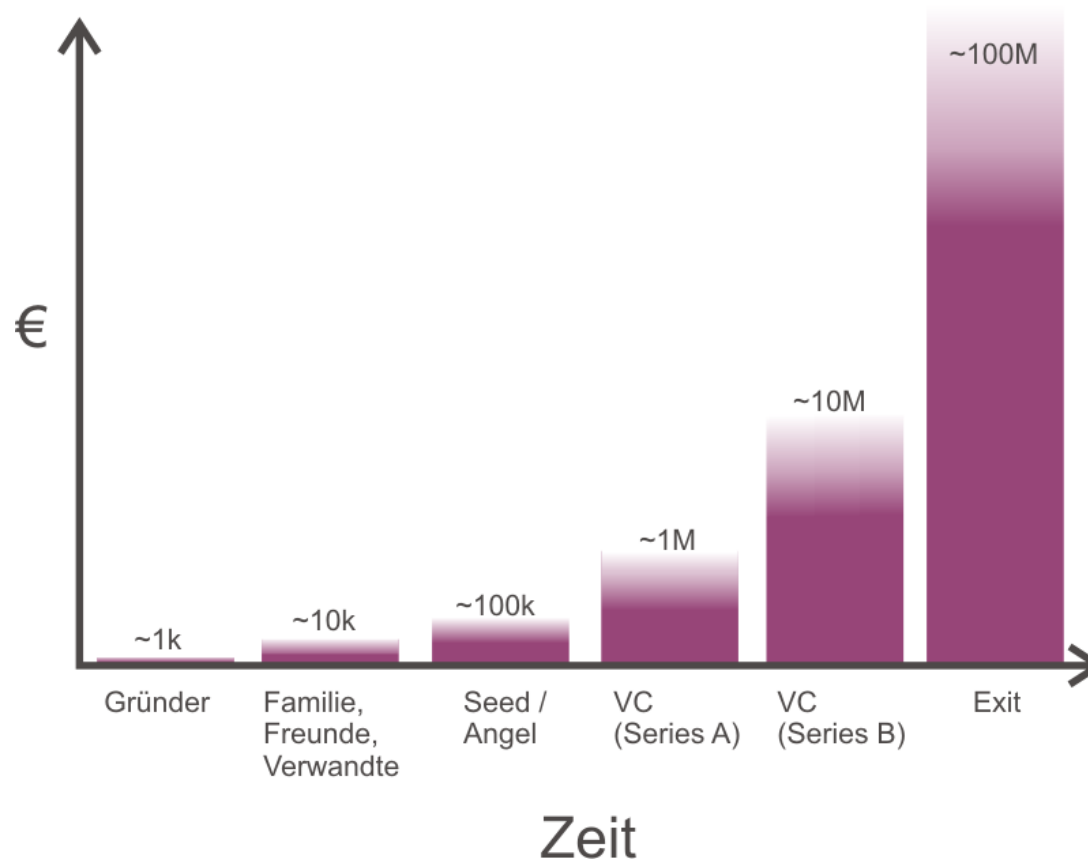
- An die Öffentlichkeit (über einen Börsengang)
- An einen Konzern

Das Ziel von Investoren ist fast immer ein Exit.

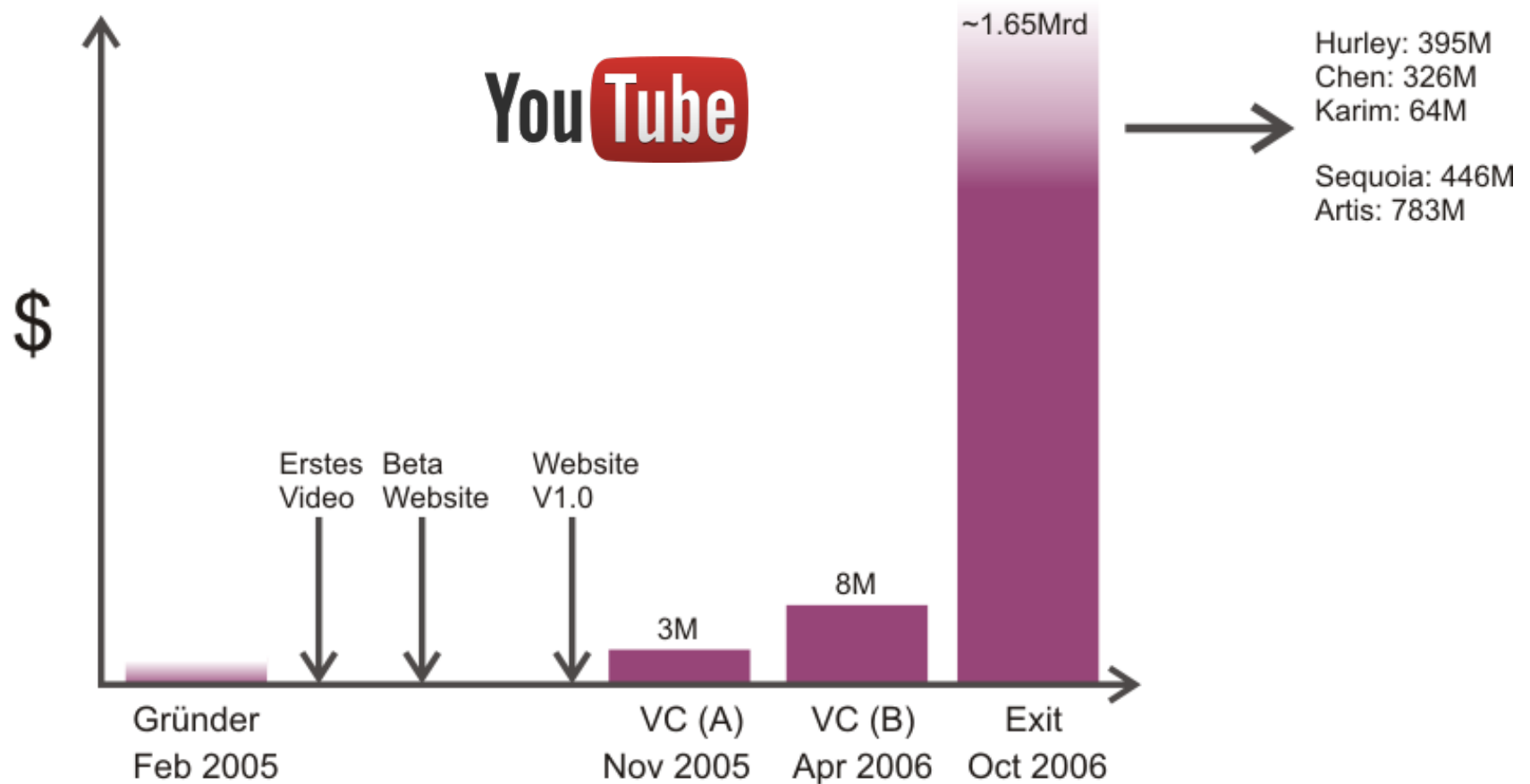
- Sie investieren in das Startup, um beim Verkauf einen Gewinn zu machen.
- Sie haben kein Interesse daran, das Unternehmen zu betreiben.

Finanzierung

Prototypische Finanzierung eines (erfolgreichen!) Startups:



Beispiel: YouTube



Das Produkt eines Startups

Man könnte also sagen:

- Das Produkt eines Startups ist sich selbst.

Warum?

- Das Ziel von Gründern und Investoren ist der Verkauf des Unternehmens.

Beispiele:

- Facebook: Wurde (über die Börse) an Aktionäre verkauft
- WhatsApp: Wurde an Facebook verkauft

Erfolgsquote

Die Mehrzahl aller Startup-Gründungen scheitert.

Die Statistik sagt: Von 10 Startups ...

- 7-8 geben auf und verlieren das ganze investierte Geld.
- 1-2 überleben zwar, wachsen aber kaum.
- 1 hat einen großen Erfolg.

(Darum suchen Investoren ein Renditepotential $> 1000\%$)

Gründe für das Scheitern von Startups

Die häufigsten Gründe für das Scheitern sind bekannt.

Die Top-4 Gründe (laut einer Befragung):

1. Ein Produkt gebaut, das keiner haben wollte (42%)
2. Das Geld war aufgebraucht (29%)
3. Falsches Gründer-Team (23%)
4. Der Wettbewerb war besser (19%)

Die ersten drei Gründe sind vermeidbar!

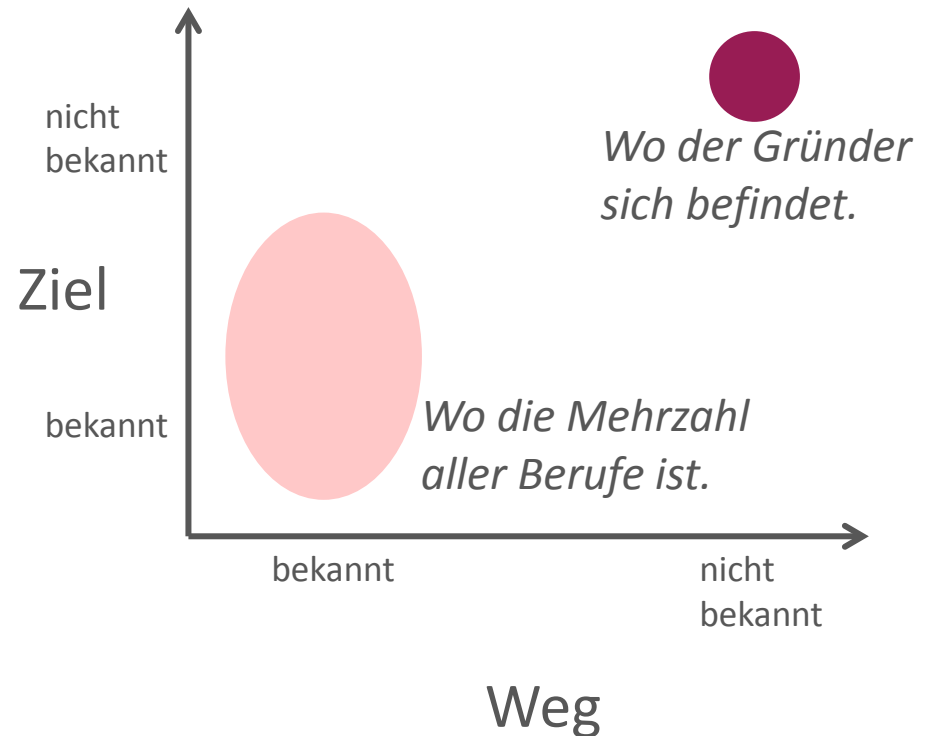
- Der #1-Grund ist die Hauptmotivation für das *Lean Startup*.

Unbekannte Unbekannte

Was den Gründer von fast allen anderen unterscheidet:

- Weder das Ziel noch der Weg dorthin ist bekannt.

(In den meisten Berufen ist mindestens eines davon bekannt.)



Inkubatoren

Inkubatoren sind Unterstützungsangebote an Startups.

- Sie bieten Dienstleistungen an, die sich ein Startup am Anfang nicht leisten kann.

Sie werden meistens von öffentlicher Hand betrieben:

- Gründerzentren von Städten und Gemeinden
- Hochschulen

Inkubatoren

Ein paar typische Angebote von Inkubatoren:

- Kontakte zu Investoren
- Unterstützung mit Patentfragen
- Rechtsberatung
- Infrastruktur (Büro, Internet-Anschluss, ...)
- Ausbildung in betriebswirtschaftlichen Themen
- Kontakte zu Hochschulen
- Coaching und Mentoren

Accelerators

Accelerators sind gewerbliche Unterstützer von Startups.

Sie bieten viele der Leistungen von Inkubatoren.

Unterschiede:

- Sie erhalten für ihre Leistung Anteile an den betreuten Firmen.
- Die Aufenthaltsdauer der Startups ist kurz (ein paar Monate).
- Sie bieten intensive fachliche Unterstützung.
- Während dieser Zeit wird ein Produkt aus der Taufe gehoben.
- Ihr Ziel ist, Startups für Investoren attraktiv zu machen.

Startup-Förderung an Hochschulen

Viele Hochschulen fördern Gründung durch ihre Mitglieder.

Typische Angebote sind:

- Inkubatoren
- Beratung

Gelegentlich sind Startup-Themen im Curriculum verankert.

- Beispiel Web-Gründer: Ein Studienprofil im Studiengang Informatik an der OvGU.

Lean Startup

Lean Startup ist eine Management-Methode für Startups.

Sie wurde von Steve Blank und Eric Ries eingeführt.

Sie wird inzwischen in der Praxis weltweit eingesetzt.

- In USA sind auch die meisten Hochschulen dazu übergegangen.

Sie soll frühere (d.h. bis ca. 2001) Startup-Fehler vermeiden.

Was ist ein (Lean) Startup?

Eric Ries:

- *Ein Startup ist eine menschliche Einrichtung mit dem Ziel, unter Bedingungen äußerster Ungewissheit ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung zu erschaffen.*

Für ein Startup gilt also:

- Es bringt ein bisher unbekanntes Angebot auf den Markt.
- Es ist unklar, ob der Markt dieses Angebot annehmen wird.

Was ist ein (Lean) Startup?

Steve Blank:

- *Ein Startup ist eine vorübergehende Organisation, die gebildet wurde, um ein wiederholbares und skalierbares Geschäftsmodell zu suchen.*

Für ein Startup gilt also:

- Die Aufgabe eines Startups ist eine Suche.
- Ist die Suche beendet, hört das Unternehmen auf, ein Startup zu sein.

Grundsätze des Lean Startups

Die "Regeln" des Lean Startups:

- Für ein Startup steht am Anfang nichts mit Sicherheit fest.
- Beschreibe das Unternehmen mit einem Geschäftsmodell.
- Betrachte jede Idee als (unbewiesene) Hypothese.
- Prüfe jede Hypothese empirisch.
- Ersetze jede widerlegte Hypothese durch eine neue.
- Gebe erst dann Geld im großen Stil aus, wenn sämtliche Hypothesen validiert worden sind.

Phasen

Die Haupthypothesen eines (Lean) Startups:

1. Problem-Solution Fit: Unsere Idee wird von der Zielgruppe als Lösung eines ihrer Bedürfnisse angesehen.
2. Product-Market Fit: Die Zielgruppe kauft unser Produkt zu den gewünschten Bedingungen.
3. Wachstum: Wir können unser Geschäft nachhaltig skalieren.

Moderne Investoren erwarten hierfür Nachweise.

- Damit ist das Arbeitsprogramm eines Startups gegeben.

Schnell scheitern

Die Aufgabe eines Startups ist, schnell und billig zu lernen.

- Viele Hypothesen stellen sich als Irrtümer heraus.
- Je schneller man lernt, was nicht funktioniert, desto schneller kommt man ans (Lern-)Ziel.
- → *Schnell scheitern!*

Steve Blank:

- *Die Startups, die am Ende erfolgreich sind, schreiten schnell von Niederlage zu Niederlage. Währenddessen lernen sie kontinuierlich von ihren Kunden und können dadurch ihre ursprünglichen Ideen ständig anpassen und verbessern.*

Von Learning zu Earning

Etablierte Unternehmen führen ein Geschäftsmodell aus

- um Geld zu verdienen ("Earning")

Startups experimentieren mit einem Geschäftsmodell

- um daraus zu lernen ("Learning")

Diese Definition erklärt, ...

- was ein Startup ist und welche Aufgaben es hat,
- warum Marktinnovation für etablierte Firmen oft schwierig ist.

Wettbewerbsvorteile eines Startups

Welche Vorteile hat ein Startup gegenüber einem Konzern:

- Keine Bürokratie
- Keine interne Politik
- Schnell
- Agil
- Hoch motiviert

Rupert Murdoch:

- *Die Welt ändert sich sehr schnell. Es sind nicht mehr die Großen, die die Kleinen schlagen, sondern die Schnellen, die die Langsamern schlagen.*

Literatur

Steve Blank and Bob Dorf:

- The Startup Owner's Manual

Eric Ries:

- The Lean Startup

Weiterführende Links

Interessante Links:

- [Blog von Steve Blank](#)
- [Startup-Ideen finden im Blog *Impulse für Innovation*](#)
- [Blog von Paul Graham](#)
- [Studienprofil Web-Gründer an der OvGU](#)
- [Y Combinator](#)
- [Techstars](#)