SIBE Start-up-Studie

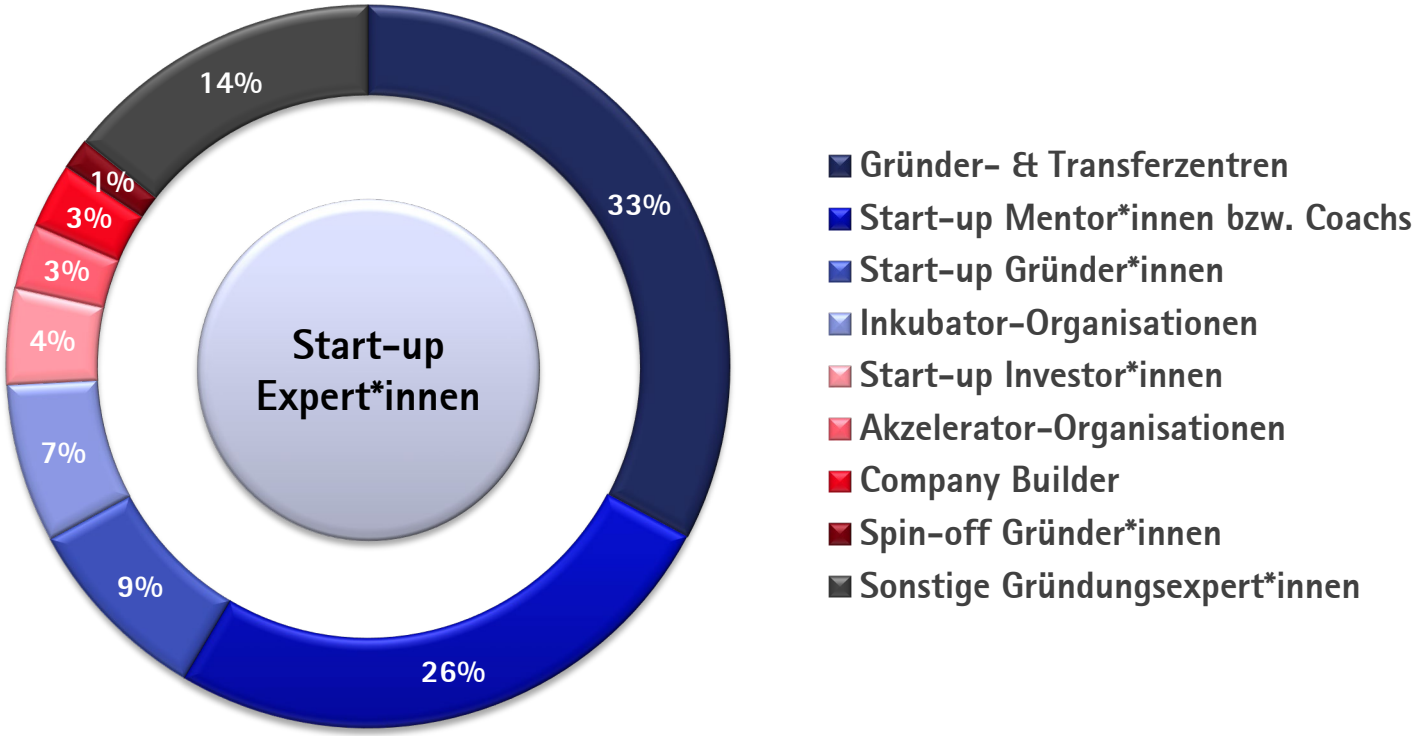
Erfolgreich durch die Frühphasen navigieren!

Dr. rer. nat. Patrick Roth

1) Zusammensetzung der Teilnehmenden

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Affiliation zum Thema Gründung haben Sie?



Insgesamt wurden ca. **500 Start-up Expert*innen** zwecks der Umfrage kontaktiert und es konnte eine Teilnehmer*innenquote von etwa **15%** erzielt werden **(N = 70)**.

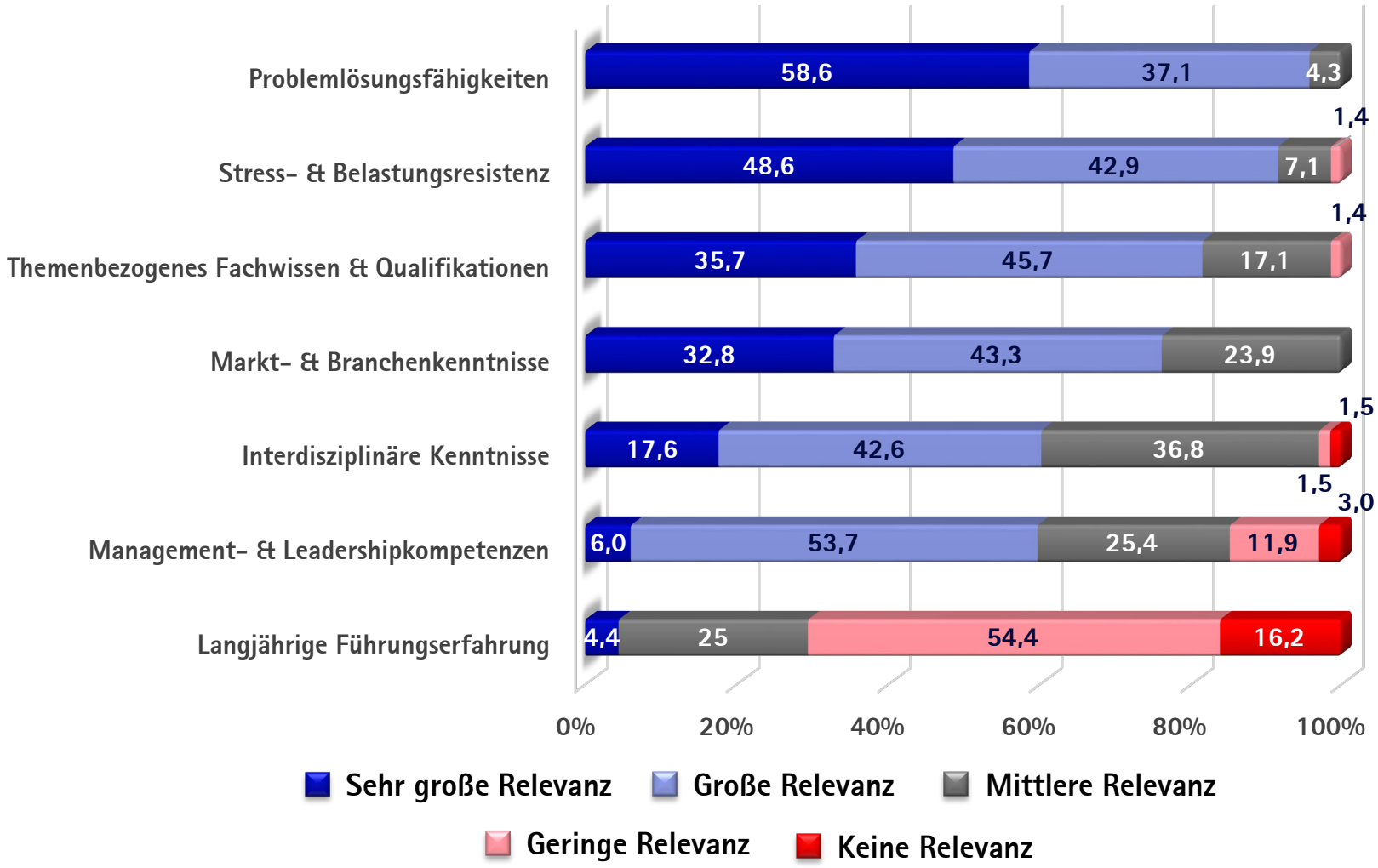
Den Großteil der Teilnehmenden bildeten mit **59%** die Gründer- & Transferzentren sowie Start-up Mentor*innen bzw. Coachs. Gründer*innen selbst waren mit gerade einmal **10%** relativ schwach vertreten. Die restlichen **31%** setzen sich aus Inkubatoren, Akzeleratoren, Company Builder, Investor*innen und sonstigen Expert*innen zusammen.

2) Wichtige Grundlagen für Gründer*innen

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Grundlagen sollte jede Gründerin bzw. jeder Gründer aufweisen?

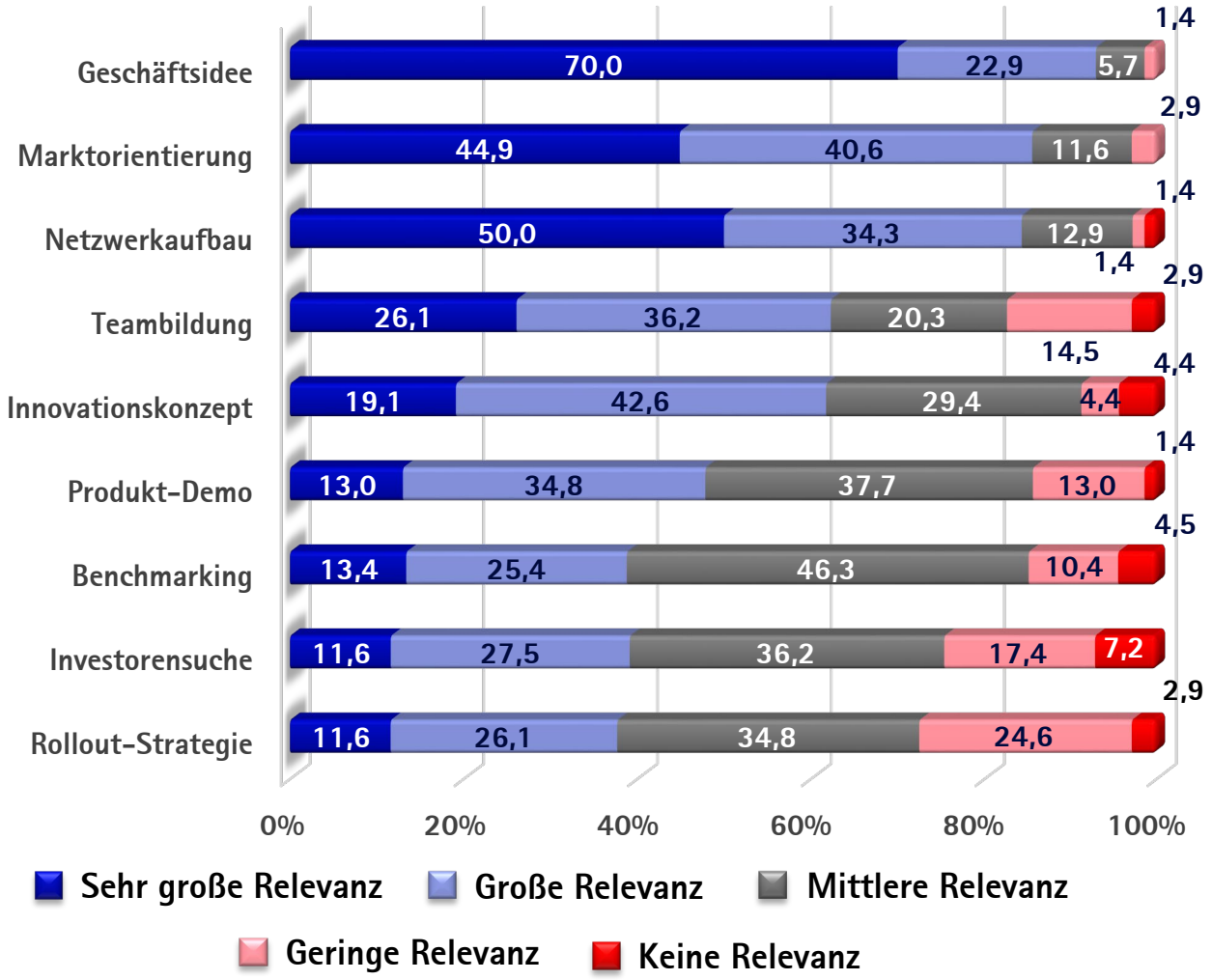
Problemlösungsfähigkeiten und Stress- & Belastungsresistenz sind für junge Gründer*innen laut Meinung der befragten Expert*innen mit respektive **95,7%** und **91,8%** von (sehr) großer Relevanz. Nahezu gleichbedeutend sind das themenbezogene Fachwissen & die Qualifikationen (**81,4%**) sowie die notwendigen Markt- & Branchenkenntnisse (**76,6%**). Einzig allein langjährige Führungserfahrung scheint für eine erfolgreiche (Aus)gründung keine tragende Rolle zu spielen.



3) Inhalte der Pre-Seed-Phase

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Inhalte bzw. Aspekte sind in der Pre-Seed-Phase (= Orientierungsphase) entscheidend?



Die Pre-Seed-Phase, im deutschsprachigen Raum auch als Orientierungsphase bekannt, stellt allgemein die allererste Start-up Phase dar. Weil sich Vorgehen und Ablauf von Branche zu Branche stark unterscheiden, wurden die Expert*innen nach den grundlegenden Aspekten gefragt, welche sowohl von den Gründer*innen aktiv bearbeitet, als auch von den Mentor*innen und Coachs vermittelt werden sollten.

Hierbei sollte der Fokus laut Umfrage stark auf die Geschäftsidee **(92,9%)**, die Marktorientierung **(85,5%)** und den Netzwerkaufbau **(84,3%)** gesetzt werden. **6 von 10** der Befragten sehen zudem die Teambildung und das Innovationskonzept hinter der Idee als sehr relevant an.

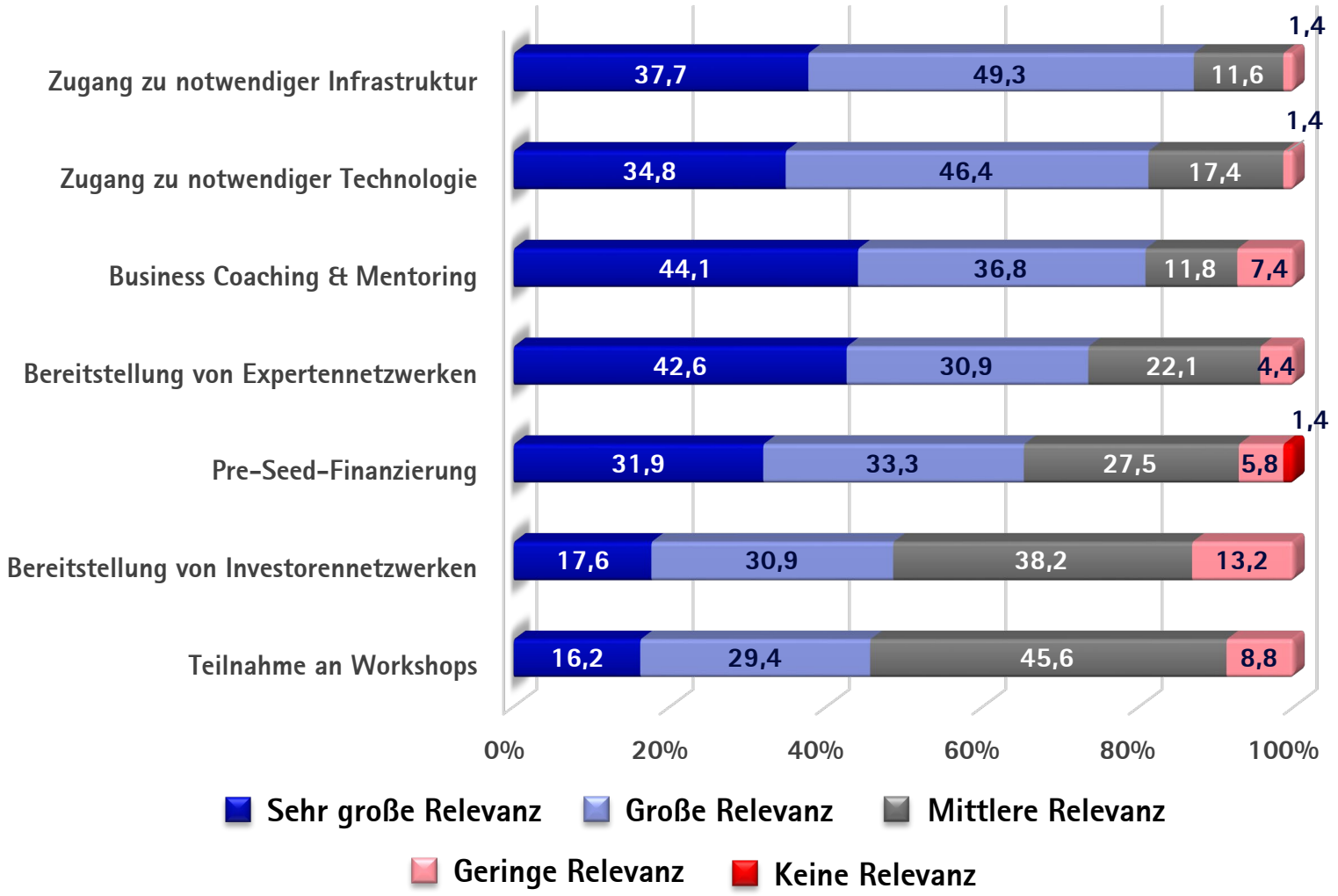
4) Förderung in der Pre-Seed-Phase

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Art der Förderung ist für angehende Gründerinnen und Gründer in der Pre-Seed-Phase besonders wichtig?

Frühzeitiger Support ist von großer Wichtigkeit – so viel steht fest. Dennoch ist es für junge Gründer*innen zu Beginn nicht immer leicht, die passende Unterstützung zu finden. Aus diesem Grund haben wir die Expert*innen nach der Relevanz verschiedener Services und Angebote gefragt.

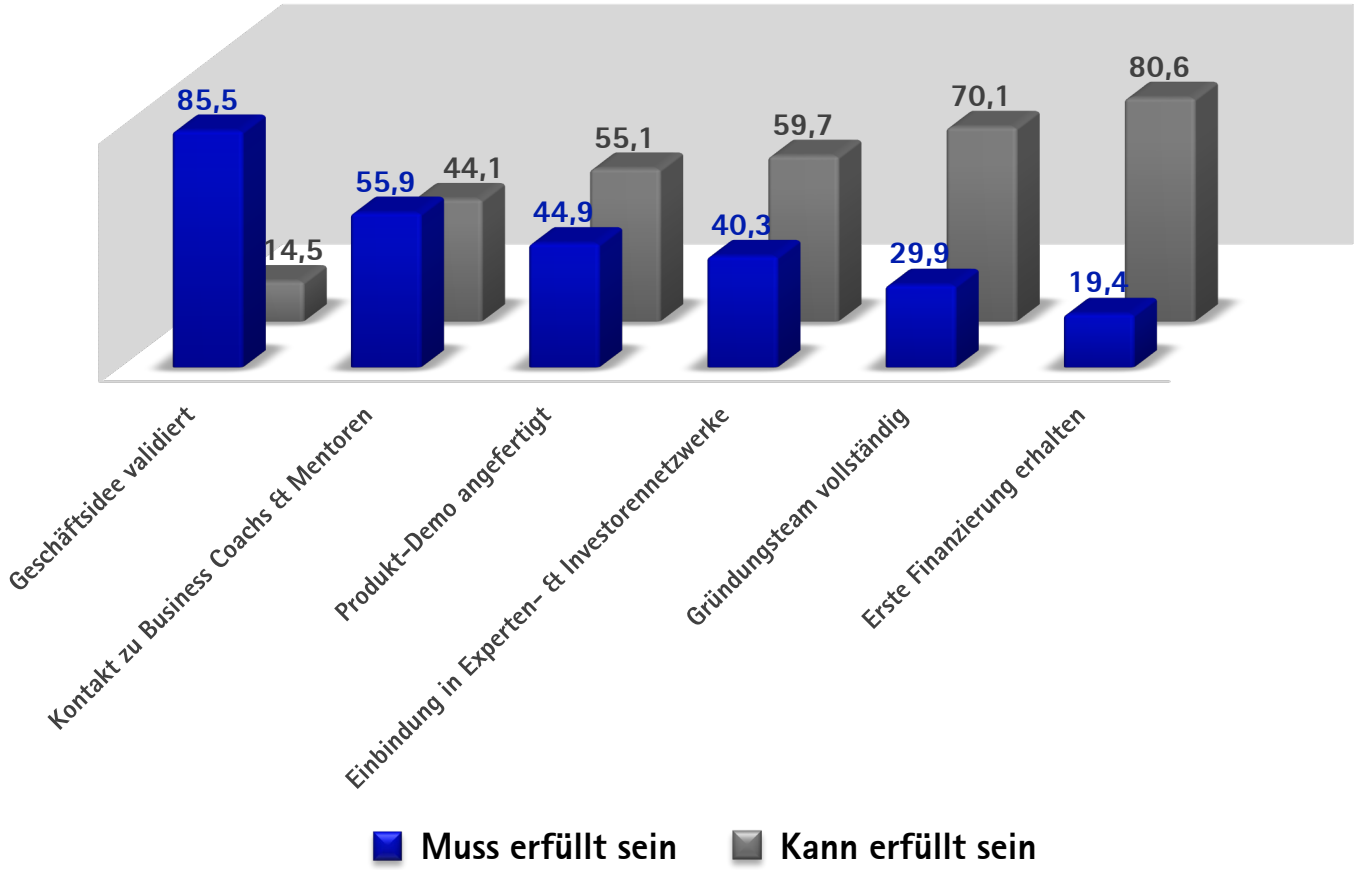
Mit über **65%** werden der Zugang zur notwendigen Technologie und Infrastruktur, die Verfügbarkeit von Business Coachs & Mentor*innen, die Bereitstellung von (Experten)netzwerken und die Pre-Seed-Finanzierung gleichermaßen als sehr relevant angesehen. Investorennetzwerke und Workshop-Angebote sind mit knapp unter **50%** dennoch nicht zu vernachlässigen.



5) Meilensteine in der Pre-Seed-Phase

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Meilensteine sollten erreicht sein, damit die Pre-Seed-Phase erfolgreich abgeschlossen werden kann?



Was ist absolut notwendig, um die Pre-Seed-Phase erfolgreich abzuschließen? Diese Frage haben wir unseren Start-up-Expert*innen gestellt.

Die Antwort fiel hierbei sehr deutlich aus, denn mit **85,5%** soll hier die Geschäftsidee absolut im Vordergrund stehen. Ebenfalls nennenswert, ist der Aufbau von Kontakten zu Business Coachs & Mentoren (**55,9%**) und der damit einhergehende Support sowie die Anfertigung einer Produkt-Demo (**44,9%**). Dahingegen ist es auf der frühen Stufe der Orientierung weniger relevant, ein vollständiges Team rekrutiert (**29,9%**) oder eine erste Finanzierung erhalten zu haben (**19,4%**).

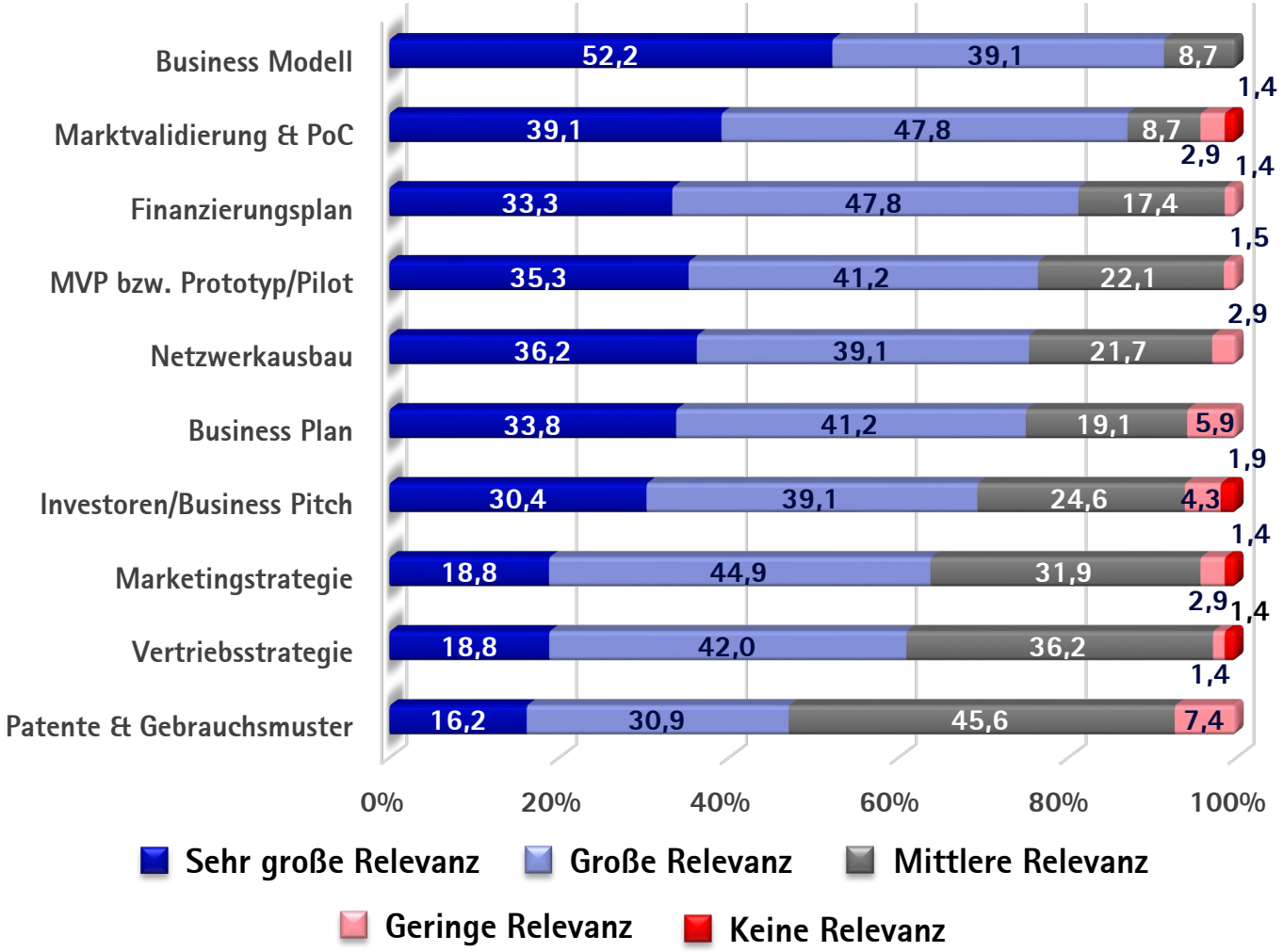
6) Inhalte in der Seed-Phase

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Inhalte bzw. Aspekte sind in der Seed-Phase (= Planungsphase) entscheidend?

Die Seed-Phase (Planungsphase) folgt der Pre-Seed-Phase unmittelbar und bildet die zweite und letzte der Vorgründungsphasen. Allgemein sollen Gründer*innen im Zuge dieser Phase ihre ausgearbeitete Idee in ein Business Model übersetzen, Investoren überzeugen und einen detaillierten Plan ausarbeiten.

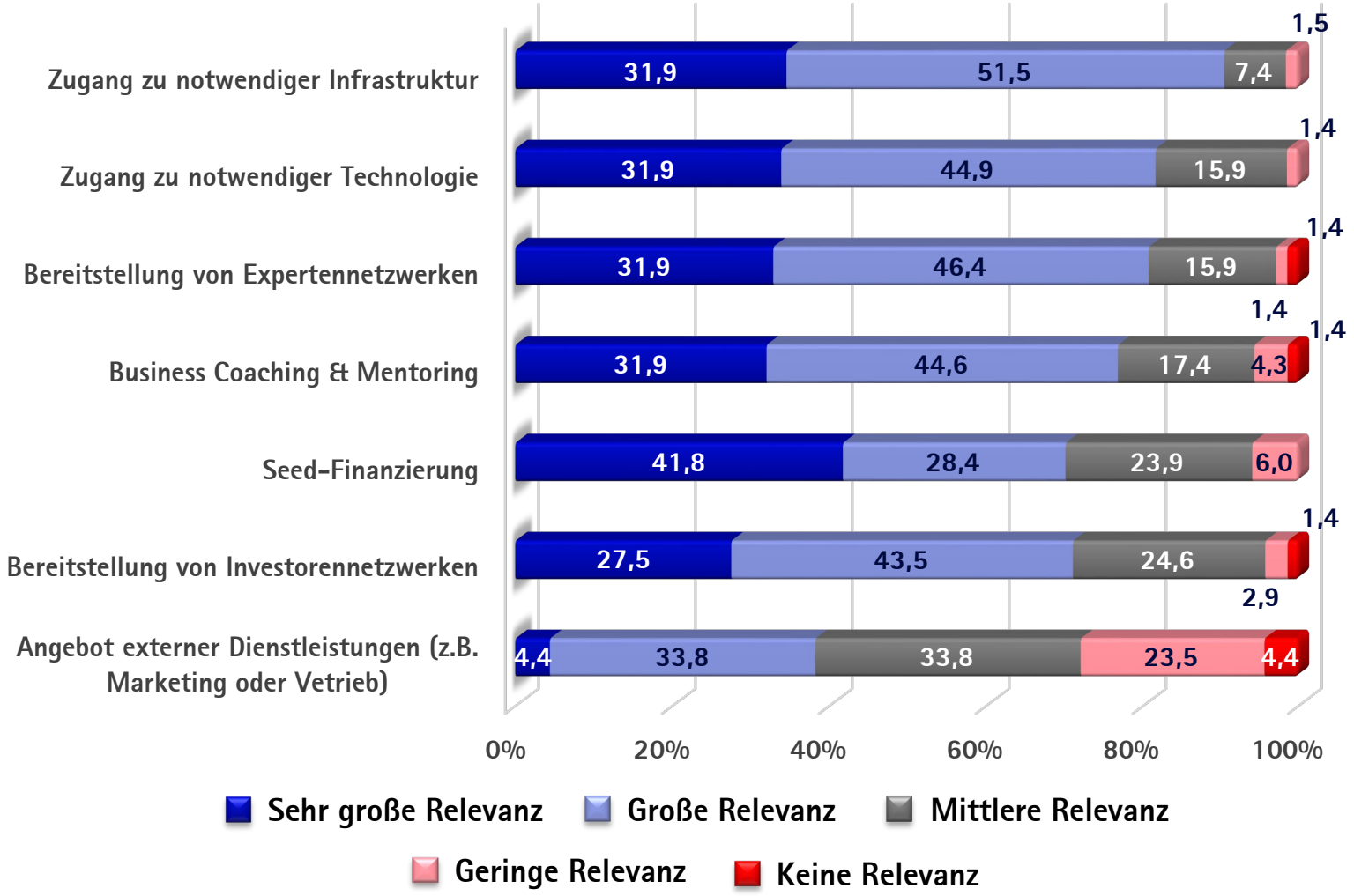
Laut den befragten Expert*innen sind nahezu alle genannten Inhalte & Aspekte von großer Wichtigkeit, allen voran das Business Modell **(91,3%)**, die Marktvalidierung & PoC **(86,9%)** und der Finanzierungsplan **(81,1%)**.



7) Förderung in der Seed-Phase

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Art der Förderung ist für angehende Gründerinnen und Gründer in der Seed-Phase besonders wichtig?



Die Frage nach der Art der Förderung für Gründer*innen in der Seed-Phase wurde im Großen und Ganzen analog zur vorangegangen Phase beantwortet. Demnach sind der Zugang zu bzw. die Bereitstellung von notwendigen Infrastrukturen, Technologien, Experten und Coachs bzw. Mentor*innen mit jeweils über **75%** auch hier von großer Relevanz. Weiterhin gewinnen sowohl die Finanzierung **(70,2%)** als auch die Investorennetzwerke **(71,0%)** deutlich an Relevanz. Angebote externer Dienstleistungen werden mit **(38,2%)** vergleichsweise wenig bedeutsam gesehen.

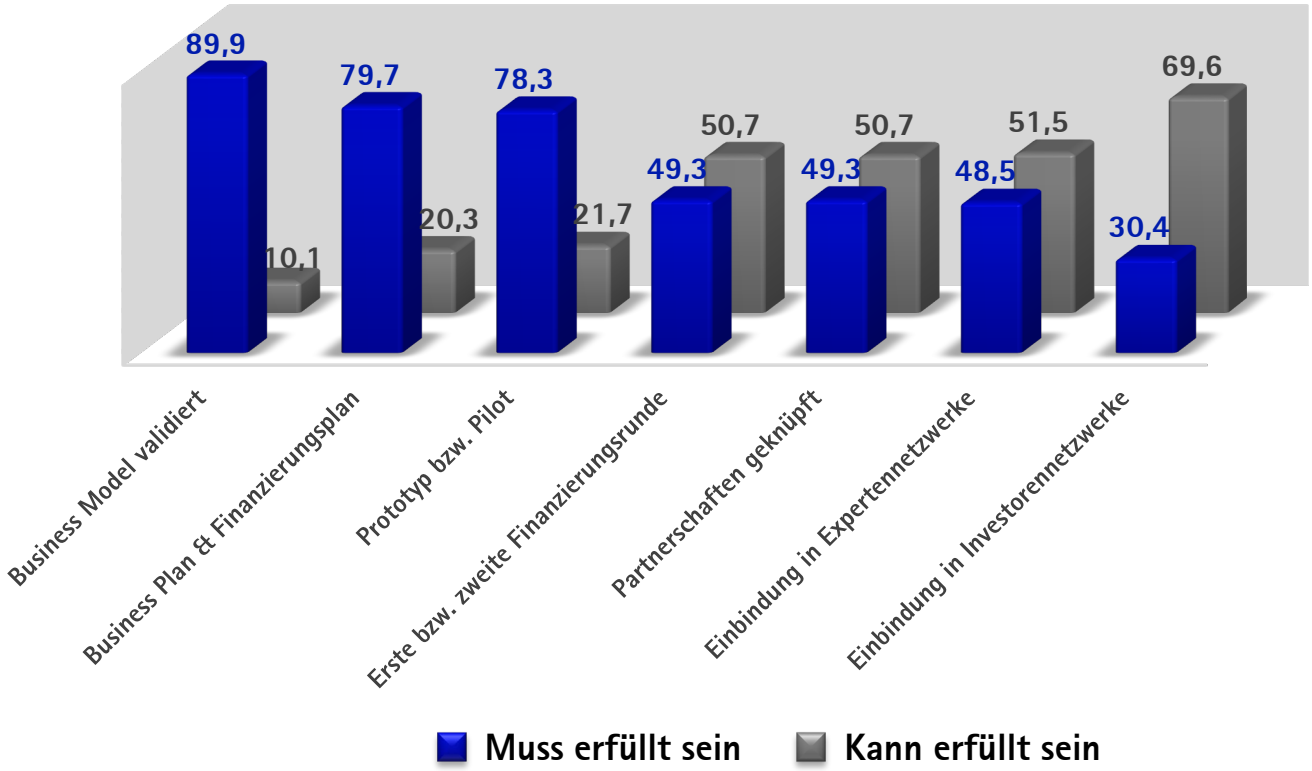
8) Meilensteine in der Seed-Phase

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Meilensteine sollten erreicht sein, damit die Seed-Phase erfolgreich abgeschlossen werden kann?

In der abschließende Frage zur Seed-Phase wollten wir auch hier wissen, welche Meilensteine absolut relevant sind, um die finale Vorgründungsphase erfolgreich zu meistern.

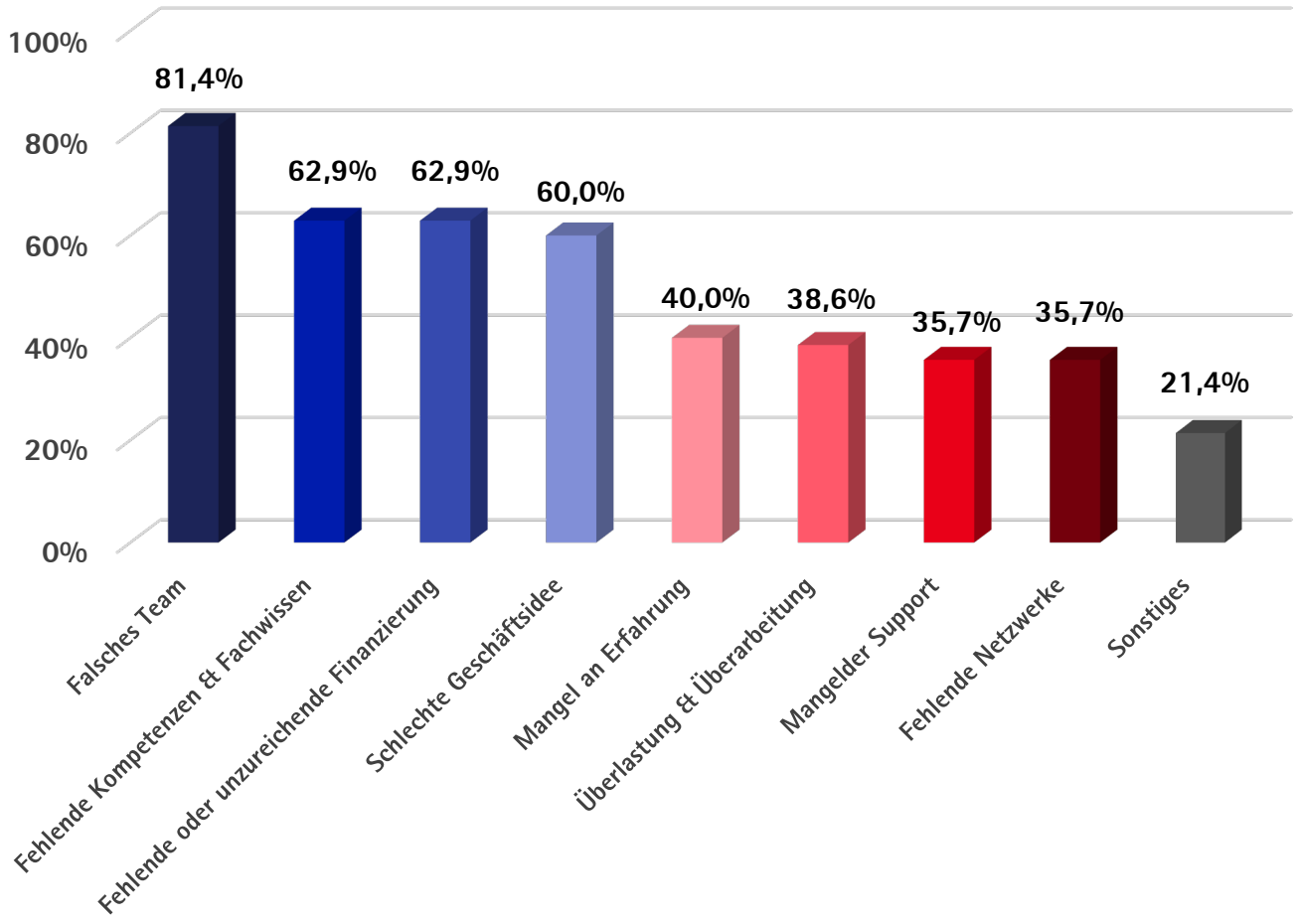
Angehende Gründer*innen müssen demnach das eigene Business Model validieren (**89,9%**), einen vollständigen Business bzw. Finanzierungsplan aufstellen (**79,7%**), und einen vorzeigbaren Prototypen anfertigen bzw. ein Pilot-Programm auf die Beine stellen (**78,3%**). **5 von 10** der Befragten empfanden darüber hinaus den Erhalt der ersten oder zweiten Finanzierung, das Knüpfen von Partnerschaften und die Einbindung in Expertennetzwerke als wichtig.



9) Gründe fürs Scheitern

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Probleme, Hindernisse und Hürden führen in den Frühphasen häufig zur vorzeitigen Auflösung des Teams bzw. Aufgabe der Geschäftsidee?



Die vorletzte Frage zielte darauf ab, Probleme, Hindernisse und Hürden zu identifizieren, welche oft zum frühzeitigen Scheitern führen.

Mit über **80%** führt nach den Expert*innen-meinungen das falsche Team zum Misserfolg. **60%** der Teilnehmenden gaben außerdem fehlende Kompetenzen & Fachwissen, eine fehlende oder unzureichende Finanzierung und eine schlechte Geschäftsidee als häufige Gründe für ein Scheitern an.

Seltenere Ursachen mit **≤40%** sind der Mangel an Erfahrung oder Support, Überlastung und fehlende Netzwerke.

10) Tools & Modelle

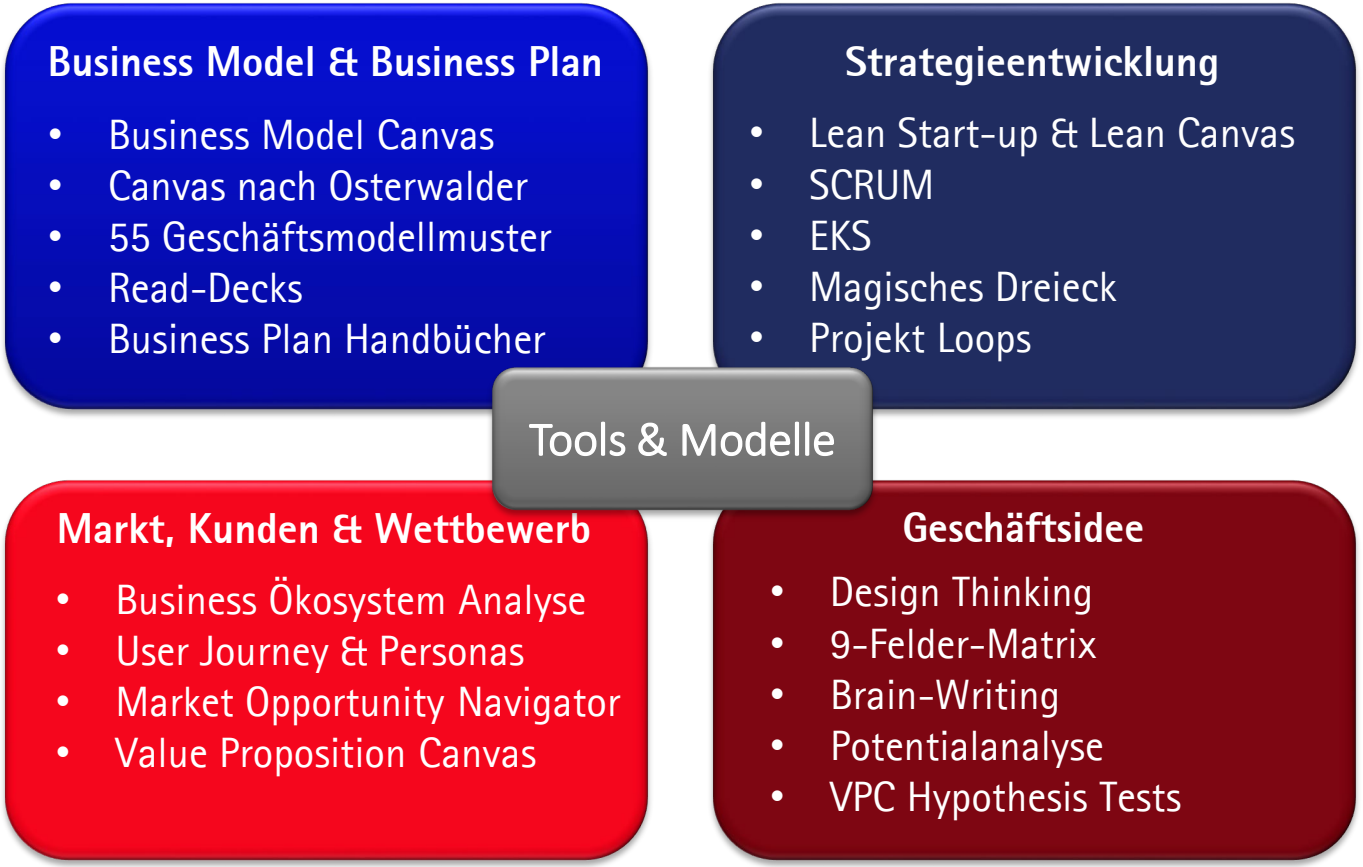
SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Welche Business Tools & Modelle sind Ihrer Meinung nach besonders gut geeignet, um Business Modelle und Strategien eigenständig zu entwickeln?

Schließlich wurden alle Start-up Expert*innen nach Vorschlägen zu nützlichen Tools und Modellen gefragt, welche angehende Gründer*innen nutzen können, um selbstständig Teilziele zu setzen und Meilensteine zu erreichen.

Die nebenstehende Grafik fasst alle genannten Tools in vier Kategorien zusammen – Business Model & Business Plan, Strategieentwicklung, Markt, Kunden & Wettbewerb und Geschäftsidee.

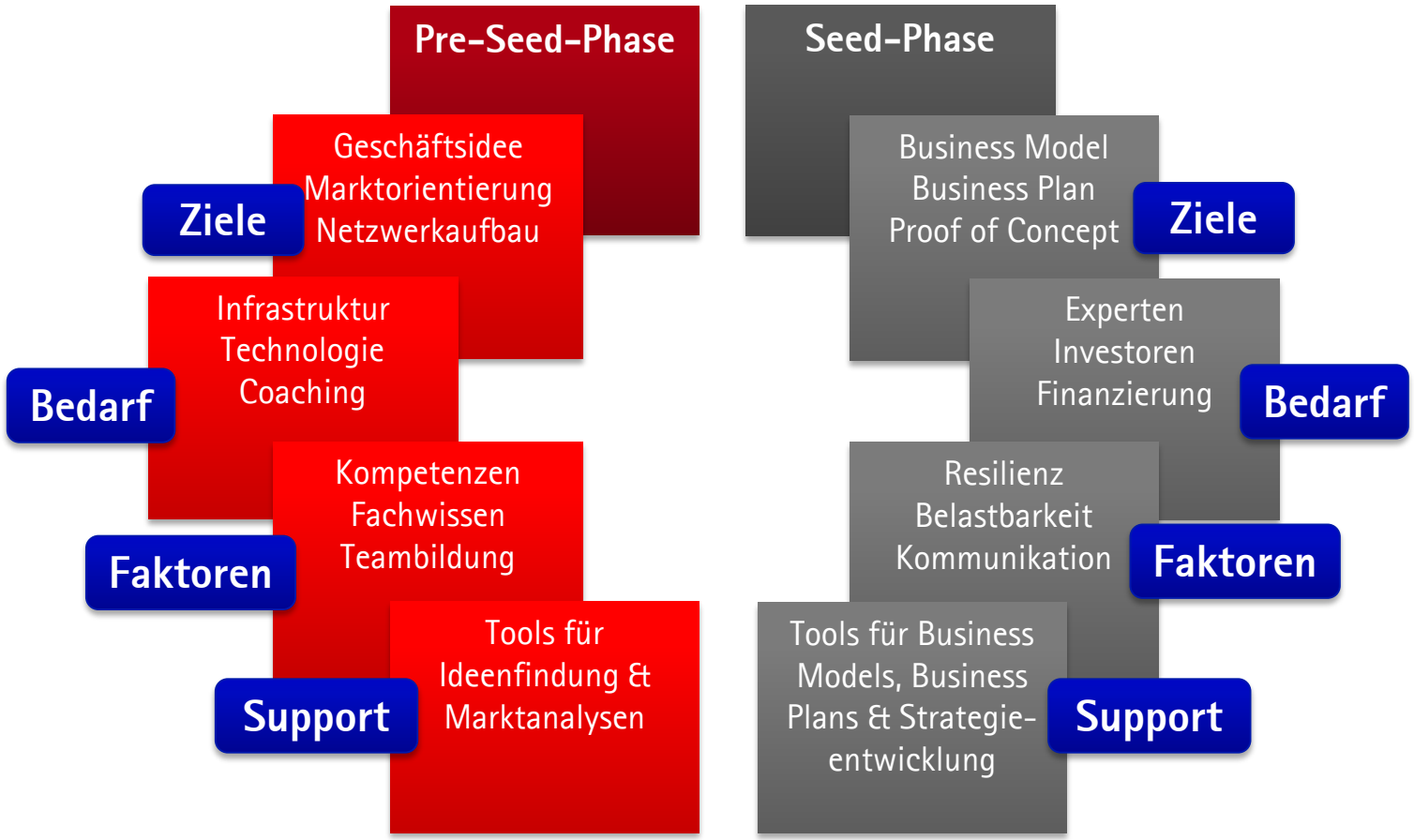
Top-Antworten über alle Kategorien hinweg waren Business Model Canvas, Design Thinking, Lean Start-up und Value Proposition Canvas.



Schlusswort

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Zusammenfassung & Danksagung



Unsere Start-up Studie über die Frühphasen hatte das Ziel, wichtige Ziele, Schlüsselfaktoren, Bedarfe und Supportoptionen in der Pre-Seed- bzw. Seed-Phase zu eruieren.

Dank dem bunten Ensemble an Teilnehmer*innen, konnte ein solider erster Eindruck erzielt werden, welche inhaltlichen Aspekte sowohl für angehende Gründer*innen selbst als auch für unterstützende Personen und Organisationen von großer Relevanz sind, um frühzeitige Hürden & Hindernisse zu erkennen und zu überwinden.

Die nebenstehende Grafik fast abschließend noch einmal alle wesentlichen Begriffe zusammen.

Last but not least danken wir allen Teilnehmer*innen für die Unterstützung!

Über den Autor

SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY

Kurzbeschreibung

Patrick Roth, geboren 1989 in Wertheim, studierte an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg Chemie und erlangte 2021 unter der Anleitung von Prof. Dr. Ulrich Schatzschneider den naturwissenschaftlichen Doktorgrad im Fachbereich Bioanorganische Chemie mit dem Schwerpunkt antibakterielle Wirkstoffsynthese.

Nach seinen Tätigkeiten als Sicherheitsbeauftragter, Strahlenschutzbeauftragter und Research Assistant an der Fakultät für Chemie und Pharmazie, begann er 2021 seine professionelle Karriere bei SIBE als Consultant & Coach for Innovationprojects.

Als Teilnehmer im neuen post-postgradualen Traineeship-Programm „Diploma of Performance and Leadership" befasste er sich intensiv mit der Entwicklung neuer Prozessmodelle, rund um Kernthemen wie Transformation, Innovation, Business Development & Start-up Frühphasen-Support.

Kontakt
Website: **https://www.steinbeis-sibe.de**
Mail: **innovation@steinbeis-sibe.de**

Der Initiator

Patrick Roth, Dr. rer. nat
Start-up & Business Development Expert