

Die Startup Journey beschreibt wichtige Herausforderungen der Gründungsteams in den Entwicklungsphasen

Beispielhafte Herausforderungen



Marketing & Sales

- Develop business opportunities based on technology/ideas
- Prioritize business opportunities (with rough market estimates)
- Understand customer needs
- Develop story for customers
- Evaluate business opportunities with external stakeholders

- Develop sound business model
- Analyze value chain and conduct competitor benchmarking
 - Agree on strategy
 - Secure intellectual property
- Incorporate customer feedback into business model
- Acquire pilot customer

- Acquire "second" customers
- Build up of sales and marketing team
- Develop a systematic sales funnel
- Creation of marketing materials and channels

- Identify sustainable and profitable growth opportunities
- Entry in new regional markets

Product & Service

- Evaluate technological feasibility of product/service implementation

- Transfer prototype to marketable product/service

- Adapt product/service to target customer segments
- Secure required certificates for product/service

- Develop sustainable product pipeline

Operations & Organization

- Clarify set-up of company and terms

- Found the company
- Set up distribution
- Develop launch plan

- Enter market/rollout
- Establish processes/ structures/operations
- Control standardized processes

- Ensure organizational performance as company becomes bigger

Finance

- Establish relevant network
- Secure seed financing (e.g. EXIST)
- Set up first finance processes

- Develop business case scenarios and forecasts
- Develop exit criteria
- Develop story for investors
- Secure financing for launch

- Establish sound finance function
- Prepare for Fundraising
- Develop risk management / plan B (what if...?)

- Institutionalize scalable accounting, controlling and legal functions
- Prepare growth financing rounds

Team

- Match team
- Define team interaction (roles& responsibilities, team norms)

- Get the right competencies and personalities on board
- Handle changes in team, especially exits and entries

- Establish HR functions
- Prepare for scaling team

- Scale up HR functions
- Build up recruiting pipeline—



Die Startup Fabriken können entlang der Startup Journey eine Vielzahl von Unterstützungsleistungen anbieten

Beispielhafte Angebote



- Allgemein**
- Matchmaking & Netzwerk**
- Infrastruktur**
- Finanzierung**
- Talent-entwicklung**

	Conceptional phase	Development phase	Launch phase	Growth phase
Allgemein	<ul style="list-style-type: none"> Ausrichtung von Veranstaltungen wie Hackathons, Bootcamps, Business Modeling Workshops etc. Durchführung bzw. Einbindung in Gründungs- und Innovationswettbewerbe, Think Tanks, Branchen-/Tech-Communities Entrepreneurial Masterclass 	<ul style="list-style-type: none"> Startup-Inkubatorprogramm wie XPRENEURS Aufbau und Pflege eines Investorennetzwerks, um anschließende größere Finanzierungen zu ermöglichen Unterstützung bei der Produktentwicklung z.B. mit einer Digital Product School Unterstützung beim Thema IP 	<ul style="list-style-type: none"> Plug-&-Play-Gründungen: Gründungen und Finanzierungen durch Standardisierung ermöglichen (z. B. wie Y Combinator) Bereitstellung von Querschnittsdienstleistungen (z. B. Tax, Legal, HR, IP) Startup-Accelerator, wie TechFounders, RESPOND 	<ul style="list-style-type: none"> Begleitung der Unternehmen als Mitglied des Beirats/Aufsichtsrats
Matchmaking & Netzwerk	<ul style="list-style-type: none"> Unterstützung bei der Suche nach Mitgründer:innen Ansprache geeigneter Mentoren Kuratierung eines Alumni-Netzwerks Vernetzung der Gründer untereinander 	<ul style="list-style-type: none"> Unterstützung bei der Suche nach Mitgründer:innen und ersten Mitarbeiter:innen Kontaktvermittlung zu Mentoren, Business Angels, Experten und Pilotkunden 	<ul style="list-style-type: none"> Unterstützung beim Aufbau der Sales-Funktion und der Lead Pipeline 	<ul style="list-style-type: none"> Unterstützung beim internationalen Markteintritt
Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu Laboren, Reinräumen, Super-Computing uvm. 	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu Makerspaces z. B. für Rapid Prototyping Bereitstellung von Co-Working-Spaces 	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu Pilotfertigung und Test-Infrastruktur Unterstützung beim Aufbau der Produktion 	<ul style="list-style-type: none"> Unterstützung beim Aufbau von Lieferketten
Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> Fellowship: Einjährige Stipendien mit dem Ziel einer anschließenden Deep-Tech-Gründung Grants: schnelle Zuschüsse zur Projektfinanzierung z. B. von 10T–200T Euro 	<ul style="list-style-type: none"> Unterstützung beim Einwerben von Fördergeldern wie EXIST Wandeldarlehn etwa von 50.000–750.000 Euro durch lokale Fonds 	<ul style="list-style-type: none"> Aufbau eines Venture Capital Funds und Mitfinanzierung der Startups Unterstützung beim Fundraising und Gewinnung von Co-Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> Aufbau eines Growth Funds und Bereitstellung von Wachstumsfinanzierung
Talent-entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> Sensibilisierung für Startup-Themen Entrepreneurship Education Formate, (E)MBA Nachwuchsförderprogramme wie CDTM und Manage&More Unternehmer:in Praktikum/Entrepreneur in Residence 	<ul style="list-style-type: none"> Workshops zu fachspezifischen Themen der einzelnen Rollen als CEO, CTO, CFO, CSO ect. 	<ul style="list-style-type: none"> Weiterbildung zum Thema Führung 	<ul style="list-style-type: none"> Weiterbildung zum Thema Skalierung IPO Training



Mögliche Unterstützungsleistungen Startup Fabrik

Konsortium:

Arbeitstitel:



Allgemein

**Matchmaking &
Netzwerk**

Infrastruktur

Finanzierung

**Talent-
entwicklung**

