

Rent a Startup – Wenn Goliath mit Davids Mitteln kämpft

7 Januar 2016 | **Insight Zühlke** | **Moritz Gomm**

Lesezeit: 5 Minutes

Etablierte Unternehmen stehen in einem paradoxen Spannungsverhältnis: Sie müssen ihr traditionelles Geschäftsmodell effizient betreiben und gleichzeitig den Angriffen von Startups der digitalen Ära mit radikalen Innovationen begegnen. Diese gegensätzlichen Anforderungen lassen sich innerhalb einer großen Organisation nicht effektiv auflösen. Daher hat Zühlke mit „Rent a Startup“ eine Lösung entwickelt, die Innovation außerhalb der Organisation in sehr kurzer Zeit umsetzt. Dieses Projektmodell erschließt die Innovations- und Schlagkraft eines eigenen Startups, während sich die eigene Organisation weiterhin auf das Tagesgeschäft konzentrieren kann.

Neue Technologien und das „Innovator`s Dilemma“

Die Digitalisierung aller Wertschöpfungsketten schreitet voran: „Software eats every industry.“ Im Einzelhandel, bei den Medien und in der Werbung ist dieser Umbruch schon seit über 15 Jahren in vollem Gange, die Energiewirtschaft ist seit 10 Jahren dran, die Banken seit ca. 5 Jahren und die Industrie legt gerade mit der „Industrie 4.0“ so richtig los. Morgen sind alle anderen Branchen dran!

Doch wie richtet man ein Unternehmen auf ganz neue Produkte, Märkte und Geschäftsmodelle aus, ohne sein etabliertes Stammgeschäft zu gefährden? Gar nicht, wenn man dem Harvard-Professor Clayton Christensen glaubt, der dieses Spannungsfeld bereits 1997 als „**Innovators Dilemma**“ beschrieben hat [1]. Seine Beobachtung: Neue, so genannte „disruptive“ Technologien, die später ganze Märkte und Branchen verändern, sind zunächst viel schlechter und teurer als die etablierten Technologien. Folglich können die etablierten Anbieter damit bei ihren Kunden keine Vorteile realisieren und ignorieren sie zu lange. Nur für kleine, junge Unternehmen in Nischen, deren Geschäftsmodell nicht auf den alten Technologien basiert, lohnt es sich sofort, die neuen Technologien anzuwenden und weiter zu entwickeln. In diesen Nischen entwickeln sich die Technologien aber so rapide weiter, dass sie, viel schneller als erwartet, die bestehenden Technologien bzgl. Preis und Leistung überflügeln. Plötzlich ist das der Mainstream und die ehemaligen Marktführer verlieren ihre Position, vgl. Kodak, Sony, Blockbuster oder Brockhaus.

Der Innovationsdruck durch „New Entrants“ ist mittlerweile höher als durch etablierte Wettbewerber einer Branche

Sind nun all die traditionellen Mittelständler und Konzerne in Deutschland dem Untergang

geweiht? Ganz bestimmt nicht! Unternehmen mussten sich immer wieder neu erfinden. Ein gutes Beispiel ist die Firma Klöckner & Co. aus Duisburg, die sich als etablierter Stahlhersteller gerade zu einer Art „Amazon des Stahlhandels“ entwickelt. Allerdings werden die Zeitfenster, in denen sich die Umwälzungen vollziehen, immer kleiner. Auch dies liegt an der Digitalisierung, denn durch das Internet sind viele Technologien und Ökosysteme entstanden, welche die Eintrittshürden für neue Akteure am Markt extrem senken.

Diese Chancen der Digitalisierung zu nutzen, fällt Startups viel leichter als traditionsreichen Großunternehmen, die häufig in „Shared Service Center“ investiert haben und nur wenige „digital Natives“ in ihren Führungsteams haben. Daher geht die **größte Bedrohung für die etablierten Unternehmen** nicht mehr vom Wettbewerb innerhalb der Branche, sondern von neuen, spezialisierten Startup-Unternehmen und von großen „digital-born“ Companies wie Google, Amazon, Apple, Facebook & Co. aus.

Dass in den Vorstandsetagen der Unternehmen die **Sorge vor branchenfremden Wettbewerbern** wächst, bestätigt auch eine [Studie von IBM \[2\]](#), die zeigt: Die CEOs haben das Problem erkannt, wissen aber nicht, wie sie diesem Trend begegnen können. Ein Lösungsversuch aus diesem Dilemma ist, ein firmeneigenes Innovation-Lab einzurichten. Die Labs sind allerdings nicht nur sehr kostenintensiv, sondern scheitern laut einer Studie von Cap Gemini auch in über 80% aller Fälle [\[3\]](#).

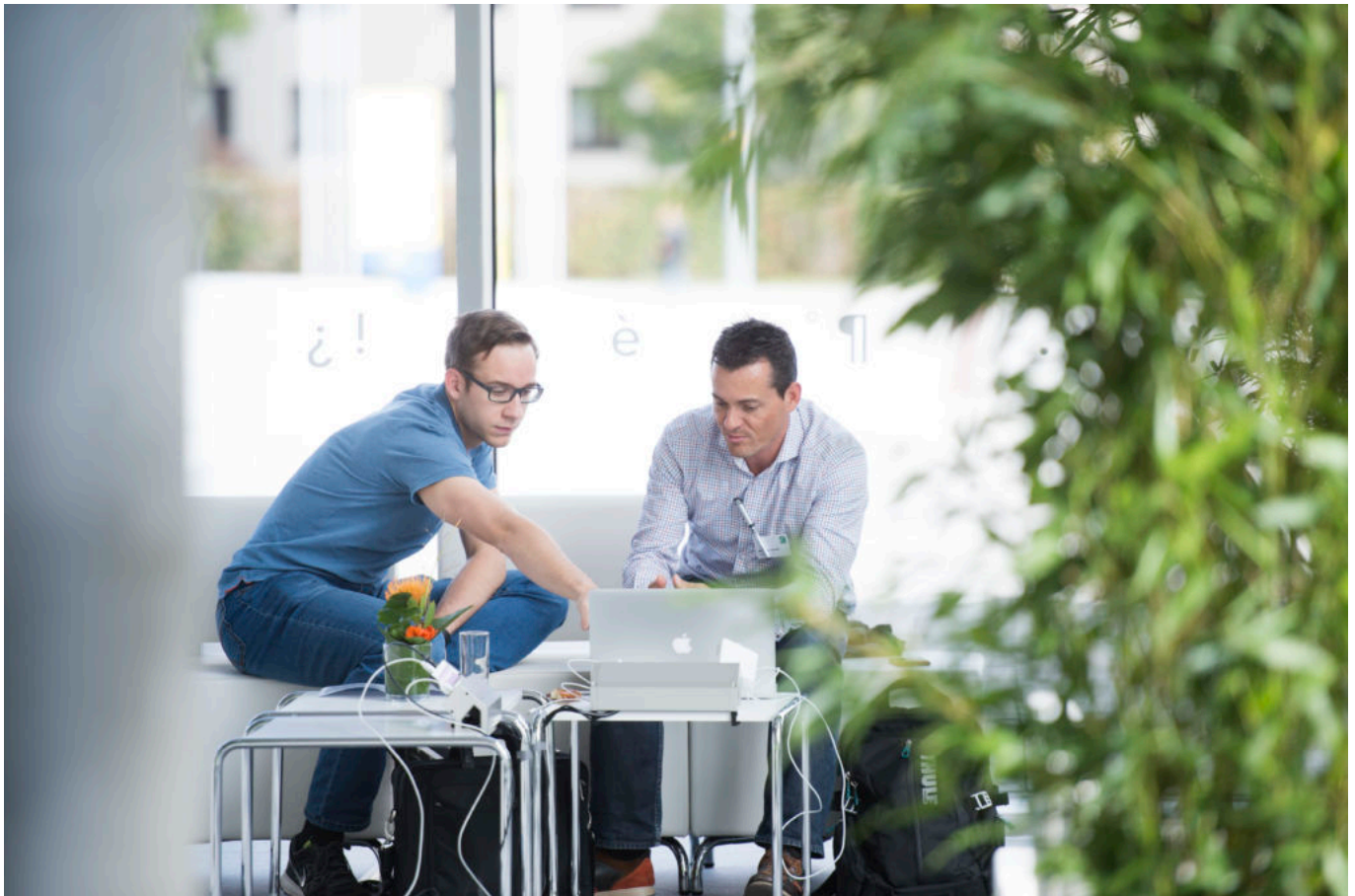
So geht`s: Rent a Startup - das agile Schnellboot für neue Geschäftsmodelle

Um den Bedarf der Kunden nach ganz neuen Geschäftsmodellen zu erfüllen, hat Zühlke das Angebot „Rent a Startup“ entwickelt. Damit **nutzen etablierte Unternehmen die Innovationskraft, Schnelligkeit und den Pragmatismus eines Startups**, um außerhalb der bestehenden Organisation neue Produkte, Services und Geschäftsmodelle zu realisieren. „Rent a Startup“ stellt ein komplettes Startup-Team zu Verfügung, das gemeinsam mit Domänen-Experten des Kunden für wenige Monate als Lean Startup läuft. Das Startup-Team umfasst die notwendigen Kompetenzen aus den Bereichen Business, Technologie und Projektmanagement. Im Paket inbegriffen sind Räume und technische Infrastruktur, die Methoden für die Innovationsentwicklung sowie den Zugriff des Teams auf weitere 700 exzellente Ingenieure, um Detailfragen schnell zu klären. Jedes „Rent a Startup“-Projekt wird dabei von Zühlke Ventures, der Venture Capital-Tochter, beratend begleitet, um das Risiko für beide Seiten zu minimieren.

Für die Weiterentwicklung nach „Rent a Startup“ hat der Kunde vielfältige Möglichkeiten: Von der Ausgründung in eine eigene Gesellschaft bis zur Überführung des Produktes in die eigene Organisation. Auch hier stehen die Experten von Zühlke Ventures mit Rat und Tat zur Seite, um den langfristigen Erfolg der gemeinsamen Innovation abzusichern.

Das Wichtigste: Die richtigen Mitarbeiter im Team

Das A und O eines erfolgreichen Startup ist das Team, welches eine erfolgreiche Projektarbeit garantiert. „Rent a Startup“ bietet ein effektives, umsetzungsorientiertes Team in einem Umfeld, das exzellente Talente anlockt. Die Zühlke Mitarbeiter bringen den Innovationsgeist und die technische Kompetenz für eine erfolgreiche Produktentwicklung mit. Denn sie erfinden jeden Tag neue Dinge für ihre Kunden, dafür schlägt ihr Herz.



Andy Ridder, Zühlke Days Stuttgart 2015

„Rent a Startup“ vereint die Erfahrungen aus vielen Innovationsprojekten mit großen und mittelständischen Unternehmen und kombiniert bewährte Ansätze aus der Projektarbeit, wie z.B. [Stars to Road \[4\]](#) und [Lean Startup \[5\]](#). Einen Eindruck, wie Zühlke-Teams in wenigen Tagen einen voll lauffähigen Demonstrator für eine vernetzte Kaffeemaschine realisieren, zeigt ein [kurzes Video vom Zühlke-Ausbildungscamp \[6\]](#).

Wenn Sie mehr über „Rent a Startup“ erfahren möchten, schicken Sie mir gerne eine [Nachricht](#).

Quellen:

[1] Christensen, Clayton (1997): "The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail", Harvard Business Review Press

[2] <http://www-03.ibm.com/press/de/de/pressrelease/48021.wsstup.com>

[3] <https://www.capgemini.com/news/capgemini-consulting-and-altimeter-global-report-reveals-leading-businesses-continue-to>

[4] <http://starstoroad.com/blog/>

[5] www.leanstack.com

[6] <https://www.youtube.com/watch?v=-HCclag5nhU>