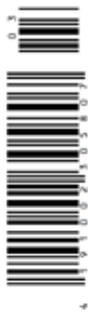


DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.



Startup Valley.news

Europas großes Magazin für Start-ups, Gründer und Entrepreneur

Ausgabe 03/2021



Jennifer Garner

Hollywoodstar und erfolgreiche Gründerin

Foto:Quelle: © depositphotos - everett1225

The Founder Magazine

16

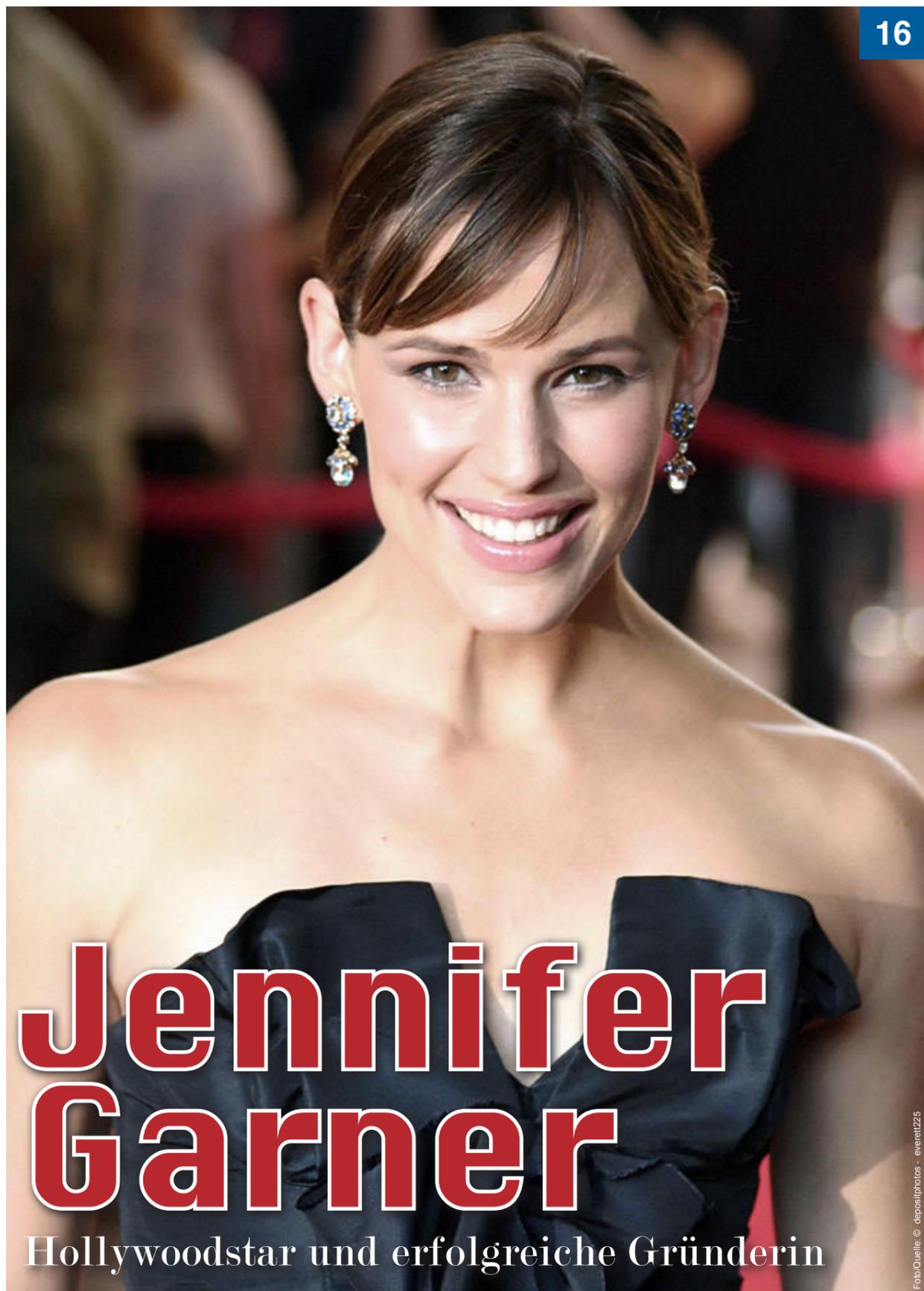


Foto:Quelle © depositphotos - everett225



Internationale Start-up News6	Wenn neues Geld zu teuer wird..... 62
STARTUP-PITCH 10	Startups & Integrität Von Werten profitieren..... 64
eMOBILITY NEWS 24	„Jetzt ist Gemeinschaft wichtiger denn je“: 65
Exzellenz..... 31	Wohlstand neu denken..... 66
Freude am Fehler 32	Personal Branding 68
Weibliche Stärken wirken anders..... 34	Versuchungen in Krisenzeiten 70
Projekte starten mit Design Thinking 36	Zukunft ist jetzt 72
GEWINNEN DURCH VERÄNDERUNG 38	Aufspringen oder Abwarten? 74
Vom Dienstleister zum Investor 40	New Work 76
Dem Konsensbrei entrinnen 42	Agiles Innovations-management..... 78
Wie bekommen Lampen Fieber?..... 44	Anfällige Lieferketten..... 82
Schlagfertig Reagieren wie die Profis 46	Das Home Office und seine Tücken 84
Vernetzt nach oben 48	Coronatest am Arbeitsplatz 86
Datenschutz 50	Der neue Land Rover Defender mit V8 Motor 90
Keine Schonfrist für Start-ups..... 50	Produkte von Start-ups 96
Agilität und Feedback 52	EDITORIAL3
Start Ups und die Kunst der Sichtbarkeit..... 54	IMPRESSUM3
Corona und der Gründerspirit 56	INHALT4
Internationale Start-up News 58	

Vernetzt nach oben

Wie verbundenes Arbeiten Start-ups erfolgreich macht

Text: Eva-Maria Kraus - Fotos: Harry Krenn

Wenn die Welt komplexer wird, muss die Arbeitswelt es auch. Digitalisierung, Globalisierung und weltweite Krisen sind für Einzelne nicht mehr zu bewältigen. Nur durch gemeinsames Agieren können Start-ups in Zukunft erfolgreich sein. Innovation gelingt durch die Vernetzung von Kompetenzen. Besonders außerhalb der eigenen Begeisterung gibt es kreative Möglichkeiten, vernetztes Arbeiten aktiv zu leben und zu fördern.

Damit Start-ups von Anfang an einen ganzheitlich vernetzten Kurs einnehmen – und auf diesem bleiben –, hilft ein kritischer Blick auf den Status quo: Wie steht es um unsere systematische Vernetzung? Werden Kompetenzen eher zufällig oder zuverlässig ausgetauscht? Denkt das Team in Kategorien oder funktioniert unser Start-up wie ein ganzheitliches Gewebe? Schließlich bedeutet Vernetzung: gemeinsam für eine Sache, immer. Das zieht sich von der Vision über die Strategie- und Produktentwicklung bis zur gemeinsamen Weiterbildung.

Im Gegensatz zu starren Big Playern, die oft unter Silodenken leiden und Zusammenarbeit auf Augenhöhe erst langsam etablieren müssen, funktioniert Vernet-

zung in jungen Unternehmen besser. Sie profitieren vom offenen Spirit, hoher Flexibilität und Bereitschaft zur Veränderung aller Beteiligten. Ihre Herausforderung liegt darin, Netzwerke außerhalb der eigenen Mauern auszubauen, die Energie der Anfangsphase zu nutzen und Innovationskraft dauerhaft zu fördern.

Über die Grenzen der eigenen Stärke hinaus

Das bedeutet auch, sich mit Wettbewerbern zu vernetzen. In Zukunft geht ohne branchenübergreifende Netzwerke nichts mehr. Nur wenn Mitglieder sich gegenseitig unterstützen, gewährleistet es Erfolge und manchmal auch das Bestehen des Einzelnen. Netzwerke verändern das Verständnis von Konkurrenz und ermöglichen, was Einzelkämpfer nicht schaffen. Start-ups, die in solchen Systemen aktiv sind, sparen Kosten, erzeugen Vorsprung durch geteiltes Know-how, profitieren von helfenden Händen bei Engpässen und einem erweitertem Kontaktschatz.

Projekte gemeinsam zu realisieren, ist in vielen Branchen essenziell. Die Sharing Economy hilft allen Beteiligten, schnell

er auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren und durch gebündelte Leistungen ausgefeiltere Angebote zu kreieren. Vernetztes Arbeiten ist somit die Basis von Fortschritt und Innovation. Besonders Start-ups erzeugen als Schwarm deutlich mehr Kraft als allein. Dabei gibt es drei Arten von unternehmensexternen Netzwerken:

Quer durchs Business

Horizontale Vernetzung entsteht, sobald Unternehmen zusammenarbeiten, die auf derselben Ebene einer Wertschöpfungskette stehen. Grundsätzlich machen sie das Gleiche und sind von außen betrachtet Konkurrenten. Sie schließen sich zusammen, um ein Ziel zu erreichen,

was allein nicht möglich wäre. Restaurants beispielweise können gemeinsame Lebensmittelbestellungen aufgeben und sich so Mengenrabatte sichern.

Bei vertikaler Vernetzung verbinden sich Betriebe unterschiedlicher Ebenen der Wertschöpfungskette – also Händler mit Lieferanten, Produzenten und Zulieferern usw. Ein Fitnessstudio geht ein Netzwerk mit einer Fitnessgerätemarke ein. Das Studio bekommt die Geräte frü-

Netzwerke verändern das Verständnis von Konkurrenz..



her oder günstiger, dafür verzichtet es darauf, weitere Marken in die Trainingsräume zu stellen.

Diagonale oder laterale Vernetzung bedeutet, dass Betriebe unterschiedlicher Branchen miteinander arbeiten. Ein Running-Unternehmen stellt seinen Kunden eine Playlist mit den besten Songs zum Laufen zur Verfügung und networkt mit einem Streamingdienst. Autohersteller arbeiten mit Telefongesellschaften zusammen, damit Kunden integriertes WLAN genießen können.

Austausch provozieren

Ob horizontal, vertikal oder diagonal – Vernetzung sorgt immer dafür, Neues zu schaffen. Daher profitieren Start-ups, wenn Gleichgesinnte sich zusammenschließen, Erfahrungen austauschen und sich gegenseitig inspirieren. Gründer tun gut daran, aktiv für entsprechende Möglichkeiten zu sorgen. Beispielsweise fördern moderne Formate, dass heterogene Teams mit- und voneinander lernen. Folgende Events ersetzen das Lernen, das alleine im Kopf stattfindet, durch Lernen im Austausch und Miteinander-Tun. Bei Barcamps übernehmen die Teilnehmer wesentlich mehr Verantwortung als

in klassischen Weiterbildungsformaten. Bei dieser offenen Veranstaltung entwickeln die Teilnehmer selbst Inhalt, Ablauf und Umsetzung der Workshops. Die Idee hinter dem Format ist, intelligente Menschen mit Gemeinsamkeiten an den gleichen Ort zu bringen, ihnen ein WLAN-Netz zur Verfügung zu stellen und zu schauen, was passiert. Dieses Experiment war schon 2004 extrem erfolgreich.

Menschen machen Fehler und schämen sich dafür. Dagegen helfen Failure- oder Fuck up Nights. An diesen Abenden erzählen Teilnehmer von Projekten, die richtig in die Hose gingen. Statt Erfolgsgeschichten zu glorifizieren, sollen so Fehler an die Öffentlichkeit gelangen. Geschichten vom Scheitern verdeutlichen, dass Menschen Fehler begangen und daraus gelernt haben. Sie ermutigen, sich zu trauen und die Verantwortung fürs eigene Denken und Handeln zu übernehmen.

Ein Hackathon dauert zwischen 24 und

48 Stunden. In dieser Zeit werden Kompetenzen vernetzt sowie unterschiedliche Perspektiven ergänzt. Außerdem erfahren die Teilnehmer, wie Scrum-Master-Agilität gelebte Realität werden kann. Während eines Hackathons erleben alle ein Thema ohne Vorgaben, sie machen direkte und individuelle Erfahrungen. Das stärkt Selbstverantwortung, Innovationsfindung, Fehlertoleranz und ihr Entrepreneurship.

Zukunftssicher für alle Seite

Eigene Kompetenzen mit der Stärke anderer zu kombinieren, erhöht die Qualität jedes Unternehmens. Netzwerke lassen Partnerschaften entstehen, die zukunftssichernd für beide Seiten sein können. Wer sich vernetzt, bekommt wertvolle Informationen und erweitert die eigene Ressourcenvielfalt. Durch den Austausch ergeben sich Perspektivwechsel und -erweiterungen. Netzwerke führen oft zu Kooperationsmöglichkeiten und neuen Ideen. Dieser Austausch ist in der heutigen Welt essenziell. Nur so können Unternehmen langfristig erfolgreich sein. ■

Eva-Maria Kraus

Eva-Maria Kraus ist Inhaberin von NEWVIEW. Als Sparringspartnerin, Konzeptionistin & Transferdesignerin hilft sie Unternehmen, aktuelle & zukünftige Herausforderungen zu meistern. www.newview.at