

Wingman gesucht – Gemeinsam erfolgreich wachsen

Gerade Startups müssen maximal flexibel sein, wenn es darum geht Kontakte zu knüpfen und neben Business Angels auch konstruktive Verbindungen mit anderen Startups einzugehen, um sich gegenseitig kreativ und unternehmerisch zu befruchten. Doch wie findet man als Startup überhaupt die richtigen Business-Partner unter Seinesgleichen? Was kann das eigene Startup bieten? Wo kann es Verstärkung gebrauchen? Welche Erwartungshaltung haben potenzielle Partner? Und was zeichnet den perfekten Wingman aus?



Autor: Nicholas Neerpasch, Geschäftsführer, Doozer Real Estate Systems GmbH

Vor dem Hintergrund vielfältiger Konkurrenz und einem nahezu gesättigten Markt, in welchem Ideen, die wirklich „unique“ sind schnell unterzugehen drohen, liegt das Geheimnis des Erfolgs längst nicht mehr in der Produktidee allein. Wachstum ist eben nicht nur eine Frage der Geschäftsidee, sondern auch von stimmigen Rahmenbedingungen. Sie bereiten den Boden für ein organisches Wachstum und die kontinuierliche Weiterentwicklung des eigenen Business. Erfolgsgeschichten schreiben darum auch nur diejenigen Unternehmen, die neben einer innovativen Lösung starke

Ihre Ansprechpartnerin



Alice Bucher

030 2462 857 – 11

030 2462 857 – 19

bucher@medianet-bb.de

Partner haben. Das spiegelt auch der Erfolg von Doozer wieder, der auch in den richtigen Partnerschaften mit anderen Startups und Unternehmen begründet ist.

Die Sache mit dem Reisigbündel

Ein altes Sprichwort besagt nicht grundlos, dass ein Reisigbündel stärker ist als ein Ast. Jeder einzelne, an und für sich zerbrechliche Halm bildet gemeinsam mit anderen Halmen einen Verbund, der nicht nur stabiler ist, sondern etwa auch bessere Schwimmeigenschaften hat. Es ließe sich auch ein anderes Sprichwort als Vergleich heranziehen, zum Beispiel „gemeinsam ist man stärker“: Doch genug der Floskeln. Was können moderne Unternehmen aus diesen Weisheiten lernen? Wie profitieren Startups konkret voneinander? Welche Rolle spielen Wingmen dabei? Und was ist überhaupt ein Wingman? Fragen über Fragen. Es lohnt sich an dieser Stelle ein systematischer Blick.

Der Begriff Wingman hat seinen modernen Ursprung weit entfernt von Luftkampf und wirtschaftlichen Vorgängen im Bereich von zwischenmenschlichen Beziehungen, kurz gesagt „Dating“. Er ist bester Freund, Coach und Flirtgehilfe in einer Person und bricht das Eis, macht den ersten Schritt auf dem Weg ins Herz der Angebeteten. Das prominenteste Beispiel für einen Wingman ist sicherlich der Charakter Barney Stinson aus der amerikanischen Erfolgsserie „How I Met Your Mother“, der seinen Freunden gezielt hilft, Frauen anzusprechen und für sich zu gewinnen. Ein Wingman ist also neudeutsch ein Enabler, der einem vermeintlich schwächeren Part zum Erfolg verhilft, ihn stärkt und den Rücken freihält. Am Ende steht dann im Idealfall der Erfolg, der allein nicht realisierbar gewesen wäre – das Ergebnis zählt.

Wingman gesucht, Netzwerk gefunden

Übertragen auf die Unternehmenswelt erfüllt ein Wingman daher vor allem Funktionen, die dem Unterstützten helfen, den Markt besser zu kennen sowie Ideen auszutauschen und zu entwickeln, welche einen langfristigen Erfolg garantieren. Ein Wingman hilft die eigenen Stärken auszubauen und das Angebot an den Markt anzupassen. Hier gilt die Devise „Spezialisierung ist Trumpf“. Am Ende des Tages ist der Fokus auf die eigene Problemlösung und gleichzeitiges Verständnis für alle Prozesse des Zielkunden wichtig, um die spezialisierte Lösung des Startups in die gesamte IT Landschaft und Wertschöpfungskette des Kunden erfolgreich einzubetten. Der Wingman kann wichtige Infos zu Markt, Prozessen und Rahmenbedingungen geben, damit dieser Prozess – das Einbetten – gelingt. Ein solcher Partner gewährt natürlich mitunter auch Zugang zu Kunden, wobei hier das mitgebrachte Vertrauen beim Zielkunden Türen öffnen kann. Auch der Zugang zu Messen, Speaker Opportunities oder andere Empfehlungen via Word of Mouth an andere Partner mit erweiterten Netzwerken kann sehr hilfreich sein. Im Idealfall lassen sich auf diese Weise bereits eigene Schwächen durch Intros zu Partnern ausgleichen. Doozer beispielsweise nutzt hier Partner, die mobile Lösungen für die Wohnungsabnahme inklusive der digitalen Erfassung von Zählerständen bieten. Die digitale Wohnungsübergabe ist ein dem Doozer-System vorgelagerter Prozess, damit dann nach der Übergabe der Altwohnung durch den Vormieter die digitale Beauftragung von Sanierungsleistungen mit Doozer erfolgen kann.

Der perfekte Wingman

Doch wie sieht der perfekte Wingman, der all diese Möglichkeiten eröffnet, überhaupt aus? Welche Eigenschaften muss der perfekte Partner haben und warum? Klar ist, dass Partnerschaften immer erstmal People Business sind. Das heißt: Die Chemie muss zwischen den Akteuren stimmen. Die Grundpfeiler einer nachhaltigen und fruchtbaren Partnerschaft sind, wie in zwischenmenschlichen Beziehungen, Werte wie Offenheit, Vertrauen und Verlässlichkeit. Dabei sollten allerdings klare Ziele, Erwartungen, Voraussetzungen, Deliverables und No-Gos in der Partnerschaft definiert werden – sonst leben sich die Partner schnell wieder auseinander. Eine gute Basis schaffen komplementäre Produkte, damit wenig oder besser gar keine direkte Konkurrenz entsteht, sprich mehr Freund als Enemy – sogenannte „Frenemy“ Partnerschaften funktionieren meist nur kurzfristig und schaden auf lange Sicht beiden Parteien. Für den langfristigen Erfolg kann es daher hilfreich sein eine gemeinsame Zukunftsvision oder ein „Big Picture“ zu entwickeln. Dabei muss der Aufschlag nicht vollumfassend sein. Häufig reicht es klein zu starten und mit Projekten oder Events erste gemeinsame Erfahrungen zu sammeln, um die Partnerschaft mit Leben zu füllen – beim Dating fängt man schließlich auch nicht gleich mit der Hochzeit an.

So profitiert der Autohersteller BMW etwa von der Expertise und den Innovationen des Startups Proglove, das einen smarten Arbeitshandschuh mit integriertem Barcode-Scanner erfunden und gemeinsam mit BMW weiterentwickelt hat – und den BMW nun direkt in der Produktion einsetzt bzw. testet. Im Gegenzug unterstützt BMW das Startup bei seiner Internationalisierung. Weitere Kooperationen dürften folgen. Darüber hinaus gibt es

sicher noch zahlreiche andere Beispiele – nicht umsonst setzen viele global Player mittlerweile auf konzerneigene Inkubatoren.

Erwartungen definieren

Allerdings sollte sich jeder Partner bewusstmachen, welche Erwartungshaltung ein Wingman an das eigene Startup hat? Innovation und der Zugang zu anderen Kunden und Märkten? Oder aber ein verlässlicher Austausch sowie verbindliche Zusagen? Freilich setzt jedes Unternehmen seine Prioritäten anders. Damit fallen auch die Erwartungen an potenzielle Partner gänzlich unterschiedlich aus. Vice versa sollte die Frage geklärt werden, welche Erwartungshaltung das eigene Startup an den Wingman hat? Eine reine Technologie-Partnerschaft? Ein offener vertrauensvoller Umgang und verbindliche Zusagen? Wenn die Erwartungen beidseitig definiert sind, werden Enttäuschungen von vornherein vermieden. Darüber hinaus eröffnen sie neue Blickwinkel und helfen mögliche Synergien zu realisieren – dabei gilt es alle Unternehmensbereiche abzuklopfen. Nicht nur Synergien im Kernbereich der Technologie können erfolgsversprechend sein, sondern auch in Marketing oder Vertrieb. In diesem Kontext bildet der Austausch über Industrie und Markttrends einen erfolgskritischen Faktor, der entsprechend stark forciert werden muss.

Fazit

Mit dem richtigen Wingman können dem eigenen Startup Flügel wachsen. Die richtigen Partner zu finden, ist oft einfacher als gedacht. Messen und Branchentreffs bieten eine gute Gelegenheit, interessante Wingmen kennenzulernen. Im Rahmen anschließender Treffen und Workshops kristallisiert sich in der Regel schnell heraus,

wer gut zueinander passt. Lohnt sich eine Konkretisierung der Zusammenarbeit, müssen beide Seiten ihre Hausaufgaben machen. Erfolgreich wird die Verbindung nämlich nur sein, wenn beide Partner die Bedürfnisse der Zielkunden von A-Z verstehen und dann gezielt mit Lösungen überzeugen.

Juni 2018

Profil von Doozer Real Estate Systems GmbH

Profil



030 9120658510

nn@doozer.de

http://www.doozer.de

doozer.de ist der erste und einzige Anbieter, der ein maximales Ergebnis von Handwerksleistungen bei minimalem Aufwand ermöglicht – qualitativ, zeit- und kosteneffizient per zeitgemäßer Webplattform.