

Bereit für den Exit?

Wie Startups ihre Traum-Akquisition bekommen

Wien, 13. August, 2018 – Wir haben mySugr, die Gewinner unserer ersten Hauptveranstaltung, um Rat gefragt, wie das richtige Übernahmeangebot zu erkennen ist. Gerade mal vor einem Jahr hat das Wiener Health Startup eine Übernahme durch den Industrieriesen Roche bekannt gegeben – eine bisher gute Entscheidung. Lesen Sie weiter für ihre Erkenntnisse oder treffen Sie sie und weitere Innovatoren des Gesundheitswesens bei Health.Pioneers am 10. Oktober.

Ein Jahr nach dem Deal wächst mySugr weiter unter dem ursprünglichen Markennamen und Mitgründerteam. Ein Traumausstiegsszenario: viele Vorteile und keine Nachteile. Wie haben sie es geschafft? Wir haben Frank Westermann, einer der vier Mitbegründer und CEO von mySugr, interviewt.

„Wir hatten das Glück, ein tolles Board und eine gute Beziehung zu ihnen zu haben“, sagt Westermann. „Ich vertraute ihnen und wir hatten Diskussionen darüber, ob die Übernahme der richtige Schritt wäre – letztendlich haben wir uns dafür entschieden. Aber wir wurden nie von ihnen gezwungen oder getrieben.“

Aufgrund der vielen Angebote waren persönliche Beziehungen ebenfalls bei mySugrs Entscheidung, mit Roche zusammen zu arbeiten, wichtig.

„Wir hatten bereits eine Zeit lang mit Roche gearbeitet, also bestand ein gewisses Vertrauen zu ihren Leuten. Wir kannten das Unternehmen sowie ihre Ziele und ihre Mission – und die passten mit unseren gut zusammen.“

Nichts desto trotz musste verhandelt werden. Es gab gewisse Angelegenheiten, die für mySugr sehr wichtig waren, sollte ein Vertrag zustande kommen.

„Selbstständigkeit war etwas, worauf wir bestanden“, sagt Westermann. „Dass wir weiterhin mit anderen Unternehmen in der Diabetes Szene arbeiten konnten, auch mit dem direkten Wettbewerb. Das wäre sonst ein Deal-Breaker gewesen.“

Mit einem fertigen Deal und gesicherter Freiheit kamen auch viele Vorteile.

„Zugang zu Märkten, zu Ressourcen und zum internen Budget“, sagt er. „Es war nicht unsere Absicht ein Unternehmen zu gründen, um dann ein Exit zu machen. Aber als Gründer kommt man da einfach rein, und sobald man Geld von Venture Capital Unternehmen sammelt, sind Exits auf dem Radar. Natürlich ist jeder Fall anders, also sollte es trotzdem eine vorsichtige Entscheidung sein. Das wichtigste ist jedenfalls, die Leute im anderen Unternehmen kennenzulernen.“

-fortgesetzt-



„Man muss auch beachten, welche Chance man als selbstständiges Unternehmen hat und ob sich diese Chancen mit einer Partnerschaft erhöhen.“

mySugr wird bei der zweiten Runde von Health.Pioneers am 10. Oktober in Wien dabei sein, da es laut Westermann wichtig ist, die neue Generation im Auge zu behalten, da sie eines Tages selber Industrieumbrüche in die Wege leiten könnte.

„Innovation kommt oft von kleineren Unternehmen, und es ist gut für uns, neue Trends und Technologien in der Industrie zu beobachten. Bei Events kann man ein Gefühl dafür bekommen, in welche Richtung sich diese Entwicklungen bewegen.“

„Wir haben unseren ersten Investor, Hansi Hansmann, bei einem Pioneers Event kennengelernt und nehmen jetzt Teil, um Unternehmen zu finden, in denen wir auf privater Basis auch investieren würden“, so Westermann. „Events bieten Möglichkeiten für jedes junges Unternehmen an, um mit Investoren in Verbindung zu kommen und zu pitchen. Es ist einfach perfekt für Matchmaking!“

Startups, die die Leute hinter dieser Erfolgsgeschichte und weitere Investoren und Unternehmer im Gesundheitswesen kennenlernen möchten, können bis zum 17. August ihre Bewerbung einreichen, um gratis an Health.Pioneers teilzunehmen.

- Ende -



Für die Redaktion

Media Kontakt: Für weitere Informationen, schreiben Sie uns unter media@pioneers.io.
Für mehr Neuigkeiten aus der Pioneers Welt, folgen Sie uns auf Social Media:



@pioneers.io



@pioneers



pioneers.io



Pioneers.io

Über Pioneers:

Pioneers ist der ultimative One-Stop Hub für globale Tech-Innovatoren, um auf hochwertige und qualifizierte Daten über europäische early-stage und Series A Startups zuzugreifen. Es etabliert und ermöglicht direkte und bedeutungsvolle Geschäftsbeziehungen zwischen Startups, Führungskräften und Investoren. Seit der Gründung in 2009 in Wien, unterstützt Pioneers anhand einer großen Auswahl von Plattformen die Neudefinition von Industrien, die Entwicklung zukünftiger Technologien und das Vorantreiben innovativer Lösungen. Dienstleistungen des Unternehmens umfassen digitale Services, Beratung, Ventures Services, Events und inspirierende, perfekt angepasste offline-Erfahrungen. Pioneers Discover, der 2013 gegründete Beratungszweig des Unternehmens, unterstützt etablierte Unternehmen und öffentliche Institutionen darin, ihr Umfeld neu zu gestalten, indem unternehmerische Tools, Methoden und von Innovation getriebene Unternehmenskulturen vorgestellt werden. Der Investitionszweig Pioneers Ventures, welcher 2015 gegründet wurde, treibt das Wachstum von early-stage Startups voran.

