

## Exklusives Interview mit Steve Blank

*“Plant ab dem ersten Tag für die Akquisition”*

**Wien, 16.11.2017 - Das Pioneers Team war sehr erfreut, den Unternehmer und Gründer der Lean Startup-Bewegung Steve Blank zu unserem umjubelten Pioneers Community Event in Wien Anfang dieser Woche begrüßen zu dürfen. Im ersten von zwei exklusiven Interview Features mit dem legendären Silicon Valley-Mentor, teilt er hier einige wertvolle Tipps für Startups.**

Die Zeiten haben sich geändert, seit Steve Blank gescheitert ist - und es dann schaffte, erfolgreiche Unternehmen von Grund auf aufzubauen. Und eine der größten Veränderungen, die in Steves Karriere stattgefunden hat, liegt in den Zielen, die sich Startups für sich selbst setzen. Wo einst ein Börsengang der heilige Gral für Unternehmer war, ist es jetzt viel wahrscheinlicher, dass Gründer das langfristige Ziel verfolgen, erworben zu werden.

"Die meisten Startups im Valley sind akquiriert", sagt Steve. "Partnering bedeutet meistens Akquisition. Gerade in Bereichen wie Medizintechnik und Diagnostik geht fast niemand an die Öffentlichkeit. Also musst Du darüber nachdenken, wer Dich kaufen wird und warum. "

Wir waren neugierig auf seine Gedanken darüber, wie sich Startups in dieser Hinsicht helfen können. Wie werden sie von einem Unternehmen wahrgenommen und wie können sie sich für diese großen Unternehmen attraktiv darstellen?

"Wenn man heutzutage akquiriert werden will, ist das eigentlich ein Tabellenblatt-Problem", sagt Steve. "Wenn Du in einem bestimmten Bereich tätig bist, gibt es nicht unendlich viele Unternehmen, die Dein Startup erwerben möchten. Es gibt also einen Denkprozess und eine Strategie. Es ist kein Scattershot: man kann die Schritte konstruieren.

"So würde es also laufen, wenn ich im Vorstand Deines Startups wäre. Bei der ersten Vorstandssitzung würde ich sagen: "Gib mir eine Liste mit 20 oder 50 möglichen Käufern. Schreib einfach ihre Namen auf. Das ist alles."

"Bei der nächsten Vorstandssitzung sechs Wochen später, würde ich fragen: Okay, wer sind die Business Development-Leute, die Talentscouting oder Technologieerwerb in diesen Unternehmen durchführen? Da ist Deine Hausaufgabe. Geh und finde sie. Und jetzt füllt sich deine Tabelle."

"Bei der nächsten Vorstandssitzung würde meine Frage lauten: Auf welche Shows gehen diese Leute? Welche Bücher lesen sie? Wenn sie bestimmte Zeitschriften lesen oder bestimmte Veranstaltungen besuchen, ist es an der Zeit, zur Presse zu gehen oder bei diesen Shows zu erscheinen. Oder es ist Zeit, versehentlich Kaffee auf ihnen zu verschütten!

-Fortgesetzt-



Aber wie Sie vielleicht erwarten, ist hier eine feine Balance zu finden. Eine Unternehmensakquisition von vornherein zu erwarten würde bedeuten, alles wegzunehmen, was ein Startup zum schlanken und glücksspielenden Biest macht, das es sein sollte.

"Wenn Du in erster Linie gekauft werden willst, neigst Du dazu, weniger Risiken einzugehen und weniger Leidenschaft zu haben", fährt Steve fort. "Es wird eine Transaktion. Aus diesem Grund schlage ich vor, dass Deine Tabelle nicht die gesamte Belegschaft durchdringen sollte. Sonst schaut jeder auf seine Uhr, anstatt darüber nachzudenken, wann er die Welt verändern wird. Wenn Du allen Leuten Deines Startups mitteilst, dass das Startup gekauft werden soll, wird Dein Team die Motivation verlieren."

Aber es ist auch wichtig, dass die größeren Ziele klar und deutlich ausgeführt werden. Dies ist Steves letzter Startup-Rat auf unsere Frage, wie man es als Gründer einfach "machen" kann. Wie vermeidet man Ablenkungen und konzentriert sich auf die wichtigen Dinge?

"Du musst den Preis im Auge behalten. Entferne einfach alles zwischen Dir und dem Ziel ... mit Gewalt! Ein Startup ist ein Akt der Aggression. Es ist keine höfliche Aktivität. Zeitmanagement bedeutet, den Preis im Auge zu behalten: alles andere ist ein Hindernis, also entferne es. Alles andere ist eine Ablenkung."

"Wenn Du Lean Startup-Methoden anwendest, kannst Du viel lernen oder Dein Ziel könnte sich auf dem Weg verändern, aber es muss trotzdem eine unerbittliche Konzentration auf den Preis geben. Sonst verwechselst Du Bewegung mit Aktion. Lass Dich also nicht von Taktiken abhalten"

- Ende -

#### Media Contact:

For further information please contact: [press@pioneers.io](mailto:press@pioneers.io). For more news from the world of Pioneers, visit our blog (<http://pioneers.io/blog>) or follow us on social media:



#### Note to the Editors:

##### **About Pioneers:**

Pioneers establishes and facilitates direct, meaningful business relationships between leading tech innovators, including startups, corporate executives, and investors. Established in 2009 in Vienna, Pioneers helps redefine industries by creating various platforms to help develop future technologies and introduce cutting-edge solutions. Pioneers Discover, its consultancy services arm that was founded in 2013 shapes the future of corporates and the public sector by introducing them entrepreneurial tools, methods, and innovation driven corporate culture. Its investment arm Pioneers Ventures, which was founded in 2015, advances the growth of early-stage startups.

