

ERFOLGS GEHEIMNISSE

MIT

PETER BORCHERS & DANIEL FINGER

Erfolgsgeheimnisse möchte all die großen und kleinen Erfolgsgeheimnisse aufspüren, um sie der Welt mitzuteilen. Wir haben mit Gründern gesprochen, die ihre Unternehmen erfolgreich verkauft haben – über ihren Erfolg und die deutsche M&A Kultur. Folgendes haben wir herausgefunden.

Nicht warten, starten

Wenn man sich für ein Startup interessiert, weil es wirklich zu einem passt, dann muss man zeitig auf die Gründer und Gesellschafter zugehen. Wenn man solange wartet, bis das Startup verkaufen will, ist es vielleicht schon zu spät – und andere schnappen einem die gute Gelegenheit weg.

Man muss wissen, was man will

Als Käufer muss man sich sehr genau überlegen, warum man ein Startup übernehmen möchte und wie eigenständig es bleiben soll. Und als Startup muss man sich sehr genau überlegen, mit welcher Art Partner man leben kann und zu welchen Veränderungen man bereit ist.

Das Wunderbare sollte man nicht ersticken

Startups sind anders als etablierte Unternehmen – und genau darum so interessant für diese. Als Käufer sollte man sich sehr genau überlegen, wie stark man das Startup verändern möchte. Oft erstickt man all die Dinge, die es ursprünglich attraktiv gemacht haben.

Ein Börsengang ist das Nonplusultra

Wer zu früh verkauft, den bestraft das Leben – zumindest aber wird er immer denken »vielleicht wäre das ein mega IPO geworden«. Und wer will nicht Weltmarktführer werden?

Ein Börsengang ist *nicht* das Nonplusultra

Nach einem IPO steht man unter ganz anderen Zwängen als vorher. Unter Umständen ist es angenehmer und auch erfolgversprechender, sich einen Partner für den Exit zu suchen, der wirklich zu einem passt. Synergie statt Börse!

Kultur ist, wenn man's trotzdem macht

Es gibt immer kulturelle Differenzen: Zwischen Corporates und Startups, Deutschen und Amerikanern, Europäern und Asiaten. Wenn man damit aufgeschlossen und tolerant umgeht und weiß, warum man eine Beziehung mit einander eingeht, können die Unterschiede eine Bereicherung sein.

Such dir den richtigen Anwalt

Nicht nur Startups und Corporates müssen zusammen passen oder Führungskräfte und Mitarbeiter. Man braucht für einen M&A-Prozess auch eine Kanzlei, die zu einem selbst und dem Unternehmen passt. Und man muss den Anwälten sagen, was man von ihnen erwartet und in welcher Weise sie agieren sollen.

WEITER AUF
SEITE 2

In einem aufgeräumten Zimmer kann man nichts verstecken

Vor einer Übernahme sollte Transparenz geschaffen werden, die Bücher und das gesamte Unternehmen müssen »aufgeräumt« sein. Wenn nicht, rächt sich das spätestens bei der Due Diligence.

Versprechen muss man halten, Transparenz muss man schaffen

Vertrauen kann man nur schaffen und bewahren, wenn man sich darauf einigt, wie ein Kauf und die Post-Merger-Integration vorstatten gehen soll – und sich dann an die Vereinbarungen hält. Mitarbeiter eines Startups, das durch einen M&A Prozess geht, wollen genau wissen, was das für sie im Einzelnen bedeutet

Über Erfolgsgeheimnisse

Peter Borchers und **Daniel Finger** haben sich bei der Arbeit kennengelernt - als Interviewer (Daniel) und Chef von hub:raum (Peter). Sie haben schnell gemerkt, dass Sie beide daran glauben, dass...

- man ein tiefes Verständnis von Corporates und Startups braucht, damit die Zusammenarbeit zwischen beiden gelingt
- eine klare und ehrliche Kommunikation den Schlüssel zum Erfolg darstellt
- lernen nicht langweilig sein muss, nicht einmal für CxOs

Die beiden haben sich zusammengeschlossen, um jedes kleine Erfolgsgeheimnis aufzuspüren und es der Welt mitzuteilen. Ihre aktuelle Interviewreihe beschäftigt sich mit erfolgreichen deutschen Gründern. Sie finden Sie auf www.erfolgsgeheimnisse.tech



PETER



... ist ein hammermäßiger Digital-Berater von Blue-Chip-Unternehmen. Bevor er sich entschloss, sein eigener Herr zu sein, war er CEO von Allianz X und Gründer von hub:raum, dem globalen Inkubator der Deutschen Telekom mit Standorten in Berlin, Krakau und Tel-Aviv. Peter war Mitglied im Beirat Junge Digitale Wirtschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie als er noch jung war und das Digitale noch neu. Er ist ein gefragter Speaker und Autor und ein extrem netter Mensch.



DANIEL



... hat in seinen Radiosendungen über unzählige junge und etablierte Unternehmen berichtet. Er hat als bekannter Moderator von IT-Veranstaltungen hunderte Pitches gehört und viele verbessert – in seiner Eigenschaft als Pitch- und Präsentationstrainer. Er bringt große Erfahrung als Radio- und Bewegtbild-Autor und Produzent mit und als Trainer und Coach für Führungskräfte und Mitarbeiter von Unternehmen, NGOs und Institutionen. Er begeistert sich für Philosophie, Menschen und die Zukunft – in keiner bestimmten Reihenfolge.

Mit freundlicher Unterstützung von

Simmons & Simmons

