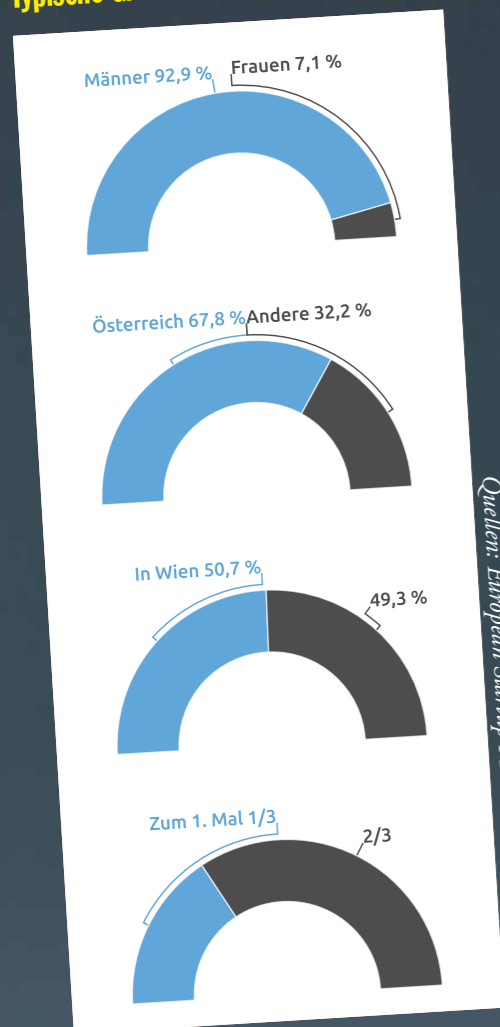


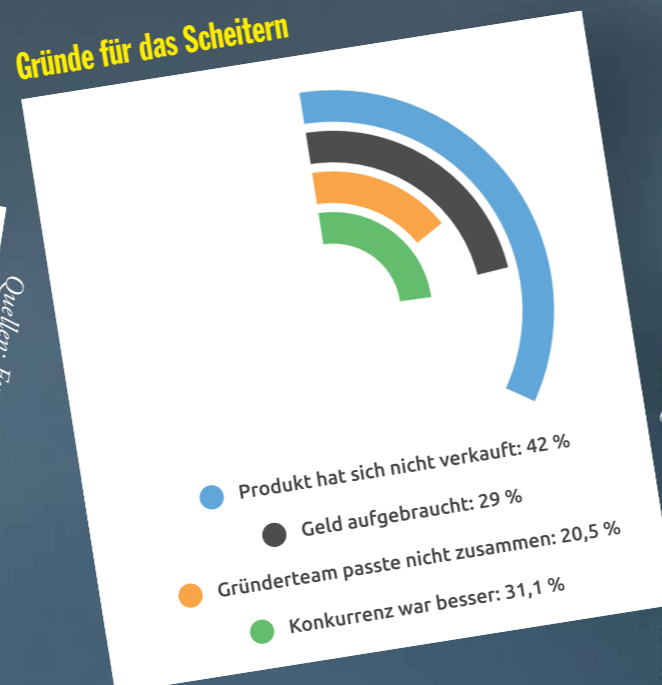
Typische GründerInnen in Österreich



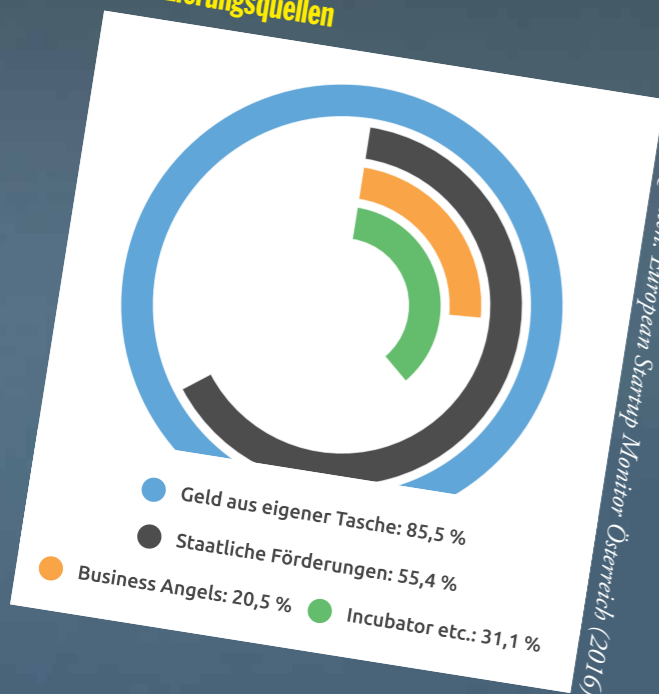
Von 10 Start-ups ...



Gründe für das Scheitern



Finanzierungsquellen



Finanzierungsphasen

- » GründerInnen selbst
- » Family, Friends & Fools
- » Öffentliche Hand
- » Inkubatoren
- » Seed Capital
- » Business Angels (gegen Unternehmensanteile)
- » Öffentliche Hand
- » Venture Capital (lokal)
- » Öffentliche Hand
- » Banken bzw. Kreditinstitute

„working on a product“



Pre-Seed

- » Erarbeitung der Gründungsidee
- » Umsetzbarkeit
- » Marktpotenzial
- » Definition der Zielgruppe

Seed

- » Konzeption
- » Erstellung von Prototypen
- » Durchführung von Marktanalysen
- » Weg zur Produktreife



Early Stage

- » Annähernd marktreifes Angebot

„prototype ready and close to market“



Growth Stage

- » Weitgehend fertiges Produkt
- » Umsatzanstieg
- » NeukundInnen-Gewinnung
- » Im Fokus: höhere Marktanteile

„we're out there and making money“

- » Venture Capital (auch international)

- » Grundlegende Änderung der Eigentumsverhältnisse durch Verkauf von Anteilen oder der ganzen Firma bzw. Börsengang

Mature Stage/Exit

- » Etablierter Marktteilnehmer



Entwicklungsphasen

Quelle: Universität Magdeburg, Roland Berger&Pioneers (2016)

