

So ein Startup oder *so* ein Startup? iPharro – eine Blaupause!

Mit einem Startup ist es wie mit dem traditionellen Karriereweg in der Industrie: wenn Sie am Anfang die Weichen falsch stellen, hat das erhebliche negative wirtschaftliche und persönliche Auswirkungen, die nur schwer wieder zu revidieren sind. Bei der Wahl des richtigen Karrierewegs in der Industrie ist es vergleichsweise einfach, die richtigen Entscheidungen zu treffen (Bios von erfolgreichen Menschen anschauen) – wie plant man aber den richtigen Startup?

Am Beispiel von Triangles kürzlich finanzierten Portfoliounternehmen iPharro (www.iPharro.com), einer Ausgründung des Fraunhofer IGD in Darmstadt, soll dies veranschaulicht werden.

Von Dr. Bernd Geiger, FunderNation und Triangle

Markt: Triangle hat die Video-Detektions Software MediaSeeker von iPharro bei einer Technologie Scouting Tour 2005 beim Fraunhofer Institut für Graphische Datenverarbeitung entdeckt. Es folgten viele Diskussionen mit dem Professor und dem Doktoranden, welches die richtige Applikation für die Technologie sein könnte. Ein Jahr später war allen Beteiligten klar: Es handelt sich dabei um eine Software, die in hoher Präzision und in Echtzeit ein laufendes TV Programm mit einer Datenbank von Millionen Video Spielstunden abgleicht. Dabei kann ein Werbeclip von 10 Sekunden Länge exakt identifiziert und dabei z.B. festgestellt werden, dass die Schokofarbe auf der Milchschnittenpackung um 10% dunkler geworden ist. Oder man kann Youtube unterstützen, die Website von Copyrights frei zu halten. Die Kompressionrate eines Clip-Fingerprints zum Original Video Signal beträgt dabei im Schnitt 1/4000.

Take away: Um die richtige Applikation(en) / den richtigen Markt für eine vorhandene Technologie zu definieren, muß man viel Zeit investieren. Die Vermutungen aus der Technologie-Sicht reichen in der Regel nicht aus. Venture Capital Investoren haben durch ihre Kapitalmarkt-Sicht typischerweise den besten Einblick, wer für was und wann das meiste Geld zahlt. Vorsicht aber bei „Business Plan“ VCs, die nur aufgrund der Papierform entscheiden. Gute Investoren setzen sich mit Ihnen zusammen, entwickeln verschiedene Realisierungswege und schreiben den Businessplan ggf. neu!

Team: Nachdem sich zwei attraktive Business Cases herauskristallisiert hatten, folgte die nächste Herausforderung: soll der Doktorand seine Kollegen aus dem Fraunhofer – Institute abklappern, wer noch mitmacht, oder bauen wir von Beginn an eine professionelle Struktur auf? Triangle hat aus seinem Netzwerk einen CEO miteingebracht, der als Unternehmer seit 20 Jahren Software für die Broadcasting Industrie liefert. Dieser wiederum hat aus seinem Princeton Alumni Netzwerk einen Chief of Sales mit Spezialisierung auf die Medien-Industrie und Chief Operating Officer mitgebracht - von NYC nach Darmstadt! Die Konsequenzen?

Man spricht jetzt englisch – aber das ist wohl nicht verkehrt, wenn die meisten Kunden in USA sitzen (z.B. „The Nielsen Company“).

Take away: Ein hochprofessionelles Team sorgt für die doppelte Geschwindigkeit in Ihrem Startup.

Finanzierung: Intelligente Gründer sind nie zu spät am Markt, aber oft leider zu früh. Darum ist umso wichtiger, dass man sich einen Markt aussucht, der gerade beginnt zu explodieren. Das bedeutet natürlich eine hocheffiziente und effektive Execution: starkes Management Team ein Monat nach Gründung, ramp-up der Entwicklungsabteilung auf 15 Mann in sechs Monaten nach Gründung, Teilnahme an der NAB Conference in Las Vegas mit 6 Mann Standbesetzung, Road Shows in USA, ein Industrieerfahrener CEO (den man auch nicht mit €60 Tausend Fixum vergüten kann...) – das alles lässt sich nicht mit öffentlicher Seed-Finanzierung umsetzen. Der Plan ist klar: nach 3 Jahren mit €2 Millionen Investment €5 Millionen Umsatz realisieren – da kann man sich keine Umwege erlauben!

Take away: Technologie ist das Fundament – die richtige Execution ist aber die Star-Architektur (oder wollen Sie in einer Wellblechhütte wohnen?). Als Startup brauchen Sie als Anfangsfinanzierung mindestens €2 Millionen, sonst werden Sie zur Bauruine. Glauben Sie aber auch nicht den VCs, die Ihnen erzählen, dass Ihr Unternehmen die nächste „billion dollar company“ werden soll, und deswegen gleich €10 Millionen benötigt - das ist genauso unrealistisch.