

Mittelstands-Konsortium

Wir suchen ca. 10 Familienunternehmen aus der Verarbeitenden und Herstellen Industrie für die Bildung eines „Corporate Venturing Konsortium“

- Lockerer Verbund zur gemeinsamen Suche nach interessanten Startups in der DACH -Region, Frankreich, Skandinavien, UK, Israel, USA, Kanada (fallweise auch weitere).
- Entwurf eigener Website zur Kommunikation und Empfang der Bewerbungen
- Branchenübergreifend (gibt zudem viele Technologien die für alle Industriebranchen von Interesse sind).
- Branchenspezifisch nach Anforderung der Mitglieder.
- Teilnahme und Präsentation auf passenden Foren national und international.
- Führung als Partner bei unserem Corporate Venturing Forum „Spitze bleiben“. Teilnahme an diesem Forum mit bis zu fünf Personen eigener Wahl. Mitgliedschaft als Corporate Investor im Portal www.faststartup.de
- Empfang der Anfragen und Bewertung.
- Organisation von persönlichen Präsentationen für goutierte Startups vor Vertretern des Konsortiums.
- Durchführung Ulf Leonhard (Potsdam) und Stefan Schulte-Frankenfeld (Gütersloh).
- Monatliche Pauschale (7.000 Euro je Unternehmen) als Honorar und Kostenpauschale (keine weiteren Kosten!) hält das Vorhaben schlank und überschaubar.
- Start mit mindestens sechs Unternehmen (max. 15).
- Laufzeit: drei Jahre.

Startups als Innovationsgenerator für Mittelstand und Großunternehmen

Mit unserem Ansatz wollen wir mittelständische (Familien-) Unternehmen aus der DACH-Region mit Schwerpunkt aus der verarbeitenden Industrie sowie des Handwerks und bezogenen Branchen (u.a. industrielle Software, Instandhaltung, Fachdienstleistungen für die Industrie...) persönlich zusammenführen mit möglichen und vorhandenen Spinoff-Vorhaben aus Universitäten, Forschungseinrichtungen, Inkubatoren & Clustern, Neugründungen („Start-ups“) und kleinere Unternehmen aus dem In- und Ausland.

Mittelständische Unternehmen können sich auf diesem Wege Know-How, Technologien und letztlich (neue) Ideen „einkaufen“ und schonen derart eigene (knappe) Personalressourcen; sie bieten neben „Geld“ auch Produktionseinrichtungen, Labore, Anwender- und Kundenkontakte... für Start-ups. Mithin persönliches Innovations-Scouting in Ergänzung der unternehmenseigenen diesbezüglichen Aktivitäten sowie der Neuproduktentwicklung/F&E.

Nach unseren Erfahrungen sind mittelständische Unternehmen die idealen Partner für (Neu-) Gründungen sowie Jungunternehmen aus der verarbeitenden Industrie i.w.S.

Phänomen Mittelstand:

- Schwierig zu identifizieren, selten auf Veranstaltungen anzutreffen
- Über Geld wird in der Öffentlichkeit nicht gesprochen/Diskretion wichtig
- Ansprache nur persönlich

Vorteile von Familienunternehmen:

- Profundes technisches Verständnis
- Offen für Ansprache auf strategisch relevante Technologie
- Schnelle Entscheidungen durch den Inhaber
- Kapazitäten in Fertigung und Entwicklung
- Hilfestellung bei Marketing und Vertrieb
- Kapital verfügbar auf privater und geschäftlicher Ebene
- Gute Kontakte national und international
- Ggf. schnelle Hinzuziehung weiterer Unternehmer aus dem regionalen und/oder Branchenumfeld

Unsere Basis

Mehr als 20 Jahre intensive Netzwerkarbeit (mehr als 115 eigene Veranstaltungen im In- und Ausland mit mehr als 12.500 Teilnehmern; Besuch von ca. 200 Veranstaltungen Dritter).



- Ø 2.200 Start-ups aus eigenen Veranstaltungen (präsentierend)
- Ø 1.800 aus eigenen Veranstaltungen (teilnehmend)
- Ø 2.200 auf sonstigen Veranstaltungen kennengelernt
- Ø 5.500 aus Newslettern, Publikationen, Awards...
- Netzwerk und Zugang zu ca. 350 Business Plan Wettbewerben, Initiativen, Inkubatoren...
- Zugang zu und Erfahrungen mit allen relevanten Veranstaltungen
- Zugang zu allen relevanten Printmedien und Startup-Sites national und international

Ca. 35% DACH-Regionen, 25% EU, 20% Israel, 20% USA, Canada und weitere.
Sehr aktive Mitgliedschaften in Xing (ca. 2.000 Verbindungen) und LinkedIn (ca. 15.000 Verbindungen)

Verfahren

Start-ups bewerben sich bei uns. Bei grundsätzlicher Eignung erfolgt Einladung zum (gegenseitigen) Kennenlernen.

Nach Qualifikation und Vorprüfung stellen wir das Profil unseren Konsortium-Unternehmen zur Verfügung. Mitgliedsunternehmen entscheiden, ob Sie – alleine oder ggf. gemeinsam mit weiteren – das Startup kennenlernen wollen.

Wir arrangieren ein Kennenlernen und /oder ein Forum mit mehreren Startups, die sich dem Konsortium präsentieren.

Kontakte - Ulf Leonhard

Leonhard Ventures e.K., Ulf Leonhard
Villa Anna, Hans-Thoma-Strasse 13, D- 14467 Potsdam

oder per **Fax (49) 331-813282-23**
oder per **E-Mail leonhard@leoven.com**

Bei Fragen rufen Sie direkt an:
Tel. (49) 331-813282-21 / Mobile (49)15112749148

Kontakte - Stefan Schulte-Frankenfeld

SSF Holding GmbH & Co. KG, Stefan Schulte-Frankenfeld
Emilienstr. 8, 33332 Gütersloh

oder per **E-Mail stephan@ssf-partners.com**

Bei Fragen rufen Sie direkt an:
Tel. (49) 5241-50515-21