

Das Startup Innovation Challenge Playbook

Mit Startups schneller zur Innovation kommen

Wer Innovation will, braucht Fokus, Tempo und die richtigen Partner. Startup Innovation Challenges verbinden internes Know-how mit externen Lösungen – schnell, sichtbar und wirkungsvoll. Dieses Playbook zeigt, wie Sie aus konkreten Herausforderungen echte Innovationen machen.

Es gibt einen klaren Weg zu Startup-getriebener Innovation

Warum dieses Format funktioniert

Startup Innovation Challenges sind kein Trend – sie sind eine logische Antwort auf einen klaren Bedarf: Unternehmen brauchen schnell umsetzbare, erprobte und relevante Lösungen für konkrete Probleme. Startups haben genau das – sie entwickeln marktreife Technologien, Methoden und Geschäftsmodelle in hoher Taktung.

Was dieses Playbook leistet

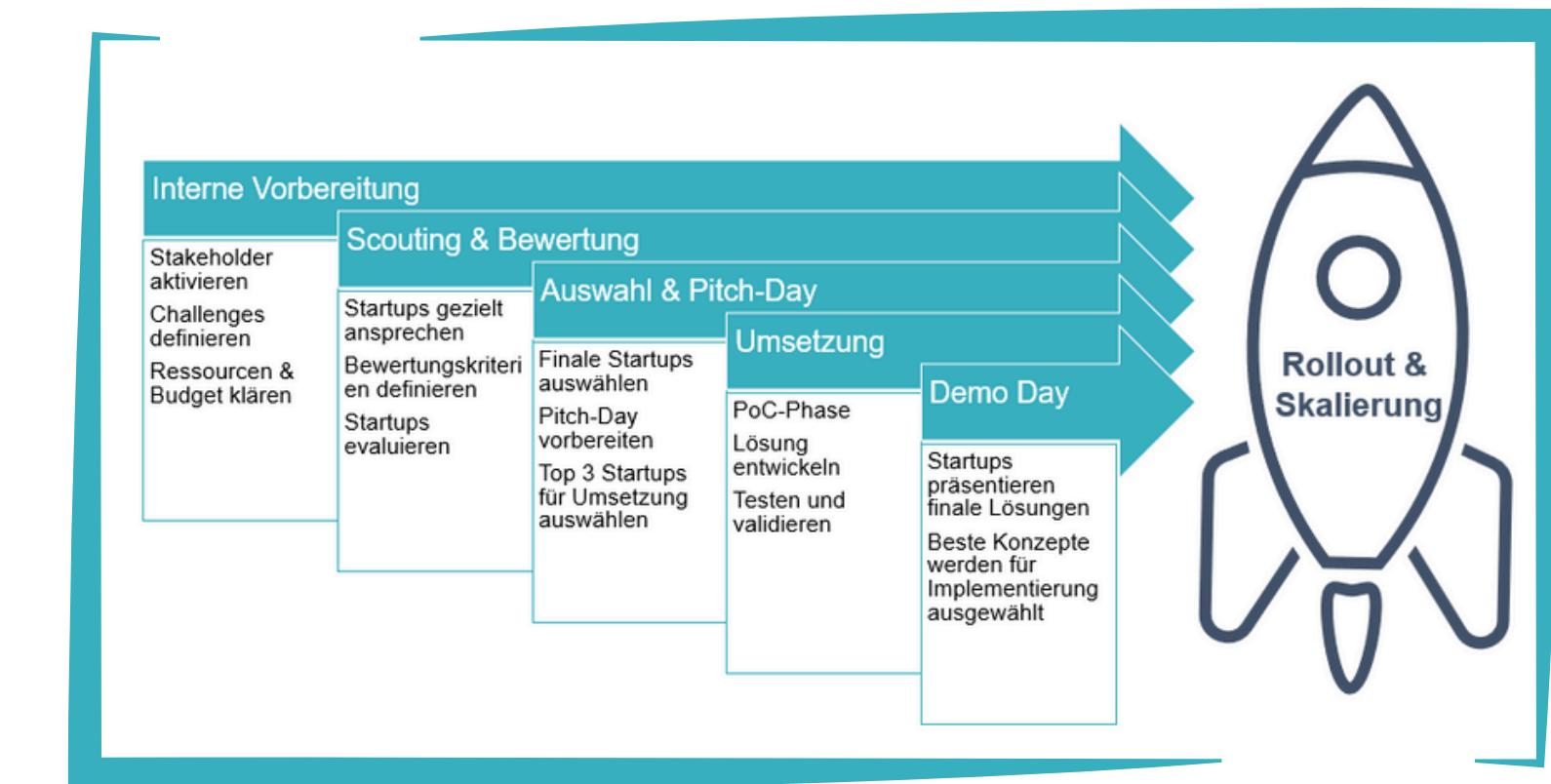
Es bietet Ihnen nicht nur einen methodischen Rahmen, sondern auch Erfahrungswissen: Welche Rollen brauchen Sie intern? Was funktioniert wirklich in der Kommunikation mit Startups? Wo scheitern Projekte, und wie kann man das vermeiden?

Sie erhalten konkrete Tools, Templates und Entscheidungsmodelle, die Sie direkt nutzen oder adaptieren können.

Für wen dieses Playbook gemacht ist

Für alle, die Innovation im Unternehmen nicht nur anstoßen, sondern auch effektiv umsetzen wollen:

- Corporate Innovation Teams
- Strategische Projektleiter:innen
- Transformations- und Nachhaltigkeitsverantwortliche
- Geschäftsführende mit Lust auf echten Impact



“

Wer Innovation im Unternehmen vorantreibt, braucht frische Ideen, Zugang zu neuen Technologien und ein Team mit offenem Mindset. Mit der Startup Innovation Challenge erreichen wir mehr als das: Wir finden relevante Startups und unterstützen dann die gezielte und schnelle Ko-Kreation erfolgreicher Innovationen.



Dr. Daniel Groos [in](#) [e](#)
Gründer & CEO



Laura Kohler [in](#) [e](#)
Gründerin & CEO

Die Phasen

01 Interne Vorbereitung

Interne Stakeholder aktivieren, passende Themen identifizieren und strategisch aufsetzen

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

03 Auswahl und Pitch Day

Die besten Teams präsentieren sich - Sie treffen fundierte Entscheidungen mit Blick auf Business Fit und Umsetzungspotenzial

04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Gemeinsam mit dem Startup die Lösung weiterentwickeln, testen und zur Marktreife bringen

05 Rollout und Skalierung

Strukturen, Budgets und Teams auf nachhaltige Zusammenarbeit vorbereiten

01 Interne Vorbereitung

Interne Stakeholder aktivieren, relevante Herausforderungen identifizieren und den organisatorischen Rahmen schaffen

Warum diese Phase entscheidend ist

Viele Challenges scheitern nicht an Ideen oder fehlenden Startups – sondern an mangelnder interner Klarheit. Wer keine Ressourcen, keine echten Probleme oder kein Buy-in hat, wird auch keine Innovation integrieren können. Deshalb beginnt jede erfolgreiche Challenge im eigenen Haus.

Die sechs zentralen Aufgaben der internen Vorbereitung

Der Erfolg jeder Startup Innovation Challenge hängt davon ab, wie gut die Organisation intern aufgestellt ist. Diese sechs Aufgaben sorgen dafür, dass Herausforderungen strategisch relevant sind, die Umsetzung realistisch geplant ist – und die Challenge nicht nur gestartet, sondern auch erfolgreich beendet wird.

1. Koordinator:in benennen

Eine zentrale Ansprechperson mit Mandat, Zeit und Vertrauen im Unternehmen.

2. Interne Awareness schaffen

Klare Kommunikation, gezielte Ansprache und Beteiligung aller relevanten Bereiche.

3. Problemstellungen einsammeln

Fokus auf echte, lösbare Herausforderungen – keine Wunschlisten oder Technikspielereien.

4. Strategisch bewerten & priorisieren

Welche Themen zählen auf die Strategie ein und sind reif für externe Lösungspartner?

5. Ressourcen & Budget klären

Ohne Umsetzungskompetenz und finanzielle Mittel bleibt jede Idee ein Papiertiger.

6. Challenges richtig formulieren

Präzise, offen, attraktiv – mit Fokus auf Wirkung und Startup-Kompatibilität.



Template: Das Challenge Template

Verwenden Sie das Challenge Template, um Challenges zu formulieren und sie miteinander zu vergleichen

Problembeschreibung/ Idee für die Startup Innovation Challenge			
Wer hat das Problem? (Abteilung/ Geschäftsbereich)	Wie ist die Situation heute? Wie wird die Aufgabe heute gelöst?	Was sind die Probleme mit der heutigen Herangehensweise an die Aufgabe?	Welche Vorteile hat die Problembehebung für das Unternehmen?
Wer nutzt die Lösung?			

Sharkbite Innovation - Startup Innovation Challenge - Application Board

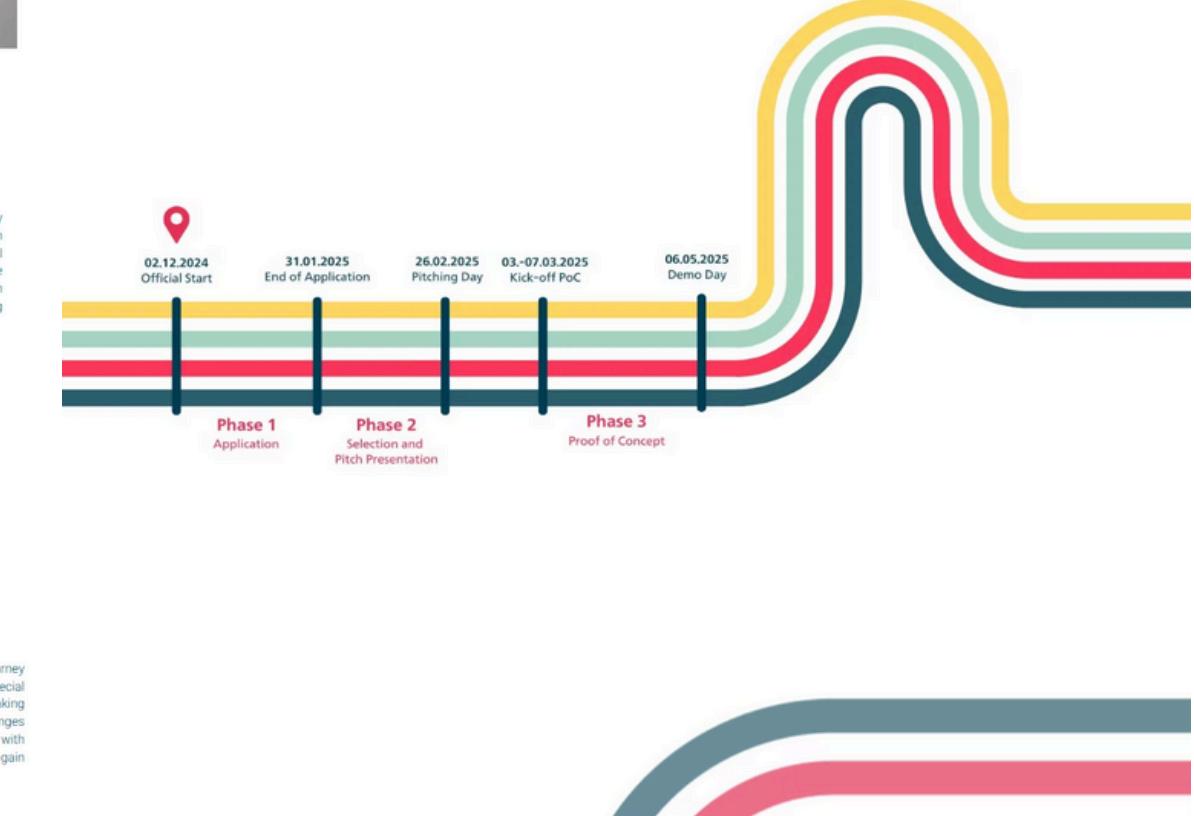
Projektbeispiel: Startup Innovation Challenge der Energie AG

Landingpage: <https://www.startupchallenge-energieag.at/>



This section contains two challenges. "Challenge 1: Informed Decisions for a Greener Tomorrow" shows a smartphone displaying an app interface with various icons. "Challenge 2: Efficient Data Integration for Sustainable Decisions" shows a smartphone surrounded by data charts and graphs. Below each challenge is a brief description and two red "Download Q&A" buttons. A third challenge, "Special Nomination: Empowering Business Partners to Achieve Net Zero", is shown below with a similar layout.

Roadmap



Phase 1: Interne Vorbereitung

Zusätzliche Materialien



Whitepaper: Erfolgreiche Vorbereitung Ihrer Startup Innovation Challenge

Eine gute Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg jeder Startup Innovation Challenge. In diesem Whitepaper erfahren Sie, wie Sie die richtigen Rahmenbedingungen schaffen, klare Ziele definieren und vielversprechende Startups gezielt ansprechen.

[Hier geht's zum Whitepaper.](#)



Blogartikel: Warum braucht es eine Zusammenarbeit von Konzern und Startup?

Für viele Unternehmen ist die Zusammenarbeit mit Startups immer noch ein Neuland. Es mangelt daher an Erfahrungen sowie an Erfolgs- und Misserfolgsgeschichten, aus denen man lernen könnte. In diesem Blogartikel erfahren Sie, was Venture Clienting ist und wie es funktioniert.

[Hier geht's zum Blogartikel.](#)

Die Phasen

01 Interne Vorbereitung

Interne Stakeholder aktivieren, passende Themen identifizieren und strategisch aufsetzen

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

03 Auswahl und Pitch Day

Die besten Teams präsentieren sich - Sie treffen fundierte Entscheidungen mit Blick auf Business Fit und Umsetzungspotenzial

04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Gemeinsam mit dem Startup die Lösung weiterentwickeln, testen und zur Marktreife bringen

05 Rollout und Skalierung

Strukturen, Budgets und Teams auf nachhaltige Zusammenarbeit vorbereiten

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

Der Erfolg einer Challenge steht und fällt mit der Qualität der Bewerbungen. Damit die richtigen Startups teilnehmen, braucht es eine kluge Kommunikationsstrategie, gezieltes Scouting und einen transparenten Auswahlprozess. Ein gelungenes Scouting ist dabei kein Zufallsprodukt, sondern basiert auf einem strukturierten Zusammenspiel aus:

- Reichweite über Kanäle,
- gezielter Identifikation passender Startups,
- klarer Kommunikation,
- bewusstem Erwartungsmanagement und
- einer durchdachten Bewertungsarchitektur.



Drei Wege zum perfekten Startup-Match

1. Sichtbarkeit & Vertrauen schaffen

- Setzen Sie auf persönliche Reichweite (z.B. via LinkedIn, interne „Influencer“)
- Präzise Challenges statt Buzzwords – formulieren Sie konkrete Probleme
- Einheitliches Design & klare Kommunikation erhöhen die Bewerbungsqualität

👎 Don't: Vage Ausschreibungen wie „Wir suchen Innovationen rund um Nachhaltigkeit“

👍 Do: Präzise formulierte, problemorientierte Challenges mit klaren Zielbildern

The screenshot shows a LinkedIn post from Michaela Oppitz (@michaelaoppitz) with 3,616 followers. The post discusses the 'STARTUP INNOVATION CHALLENGE' powered by Energie AG. It highlights the theme 'Empowering Customers to Shape a Sustainable Tomorrow' and outlines the application process: Phase 1 (Application), Phase 2 (Selection and Pitch Presentation), Phase 3 (Proof of Concept/MVP), and Demo Day on May 6, 2025. A call-to-action button says 'APPLY NOW'. The post includes hashtags like #StartupInnovationChallenge, #Sustainability, and #EnergyTransformation. It also features a graphic of a power transmission tower with a yellow circle saying 'Receive up to €50k for a POC' and a red box saying '30 days left!'. The background of the slide has a blue hand-drawn style border around the LinkedIn post.

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

2. Direktansprache durch strukturiertes Scouting

- Scouting ist kein Marketing, sondern aktives Recruiting: Nutzen Sie Datenbanken (z.B. Crunchbase, Dealroom, f6s, Sifted), Veranstaltungslisten, Rankings („Top Startups in AI 2024“) und persönliche Netzwerke.
- Arbeiten Sie mit einem gemeinsamen Scouting-Board, auf dem alle recherchierten Startups strukturiert erfasst, priorisiert und kontaktiert werden.
- Dokumentieren Sie Kontaktverläufe – gezieltes Nachfassen erhöht die Konversionsrate.

👉 Don't: Don't: „Spray & Pray“-Ansprache ohne Bezug zur Challenge

👉 Do: Personalisierte Ansprache mit Bezug zur Lösung oder bisherigen Arbeiten



„Wer gute Startups will, muss sich selbst als guter Partner zeigen – sichtbar, klar und offen in der Kommunikation. Startups bewerben sich nicht blind.“

Welcome home to the leading founder and startup community [Find out more](#)

Startup Challenge 2025 • Energize our future

Connect with Sharkbite Innovation GmbH [FIND OUT MORE](#)

Mentorship per company	Up to €50k pilot per company	Virtual & in person location	\$0 cost	3 companies funded per year
3 challenges for startups to develop a proof of concept/MVP in energy, AI and automation				
Portfolio companies Web Services by Jakes, Watt-IS S.A. and 9 more				
\$92.9k raised by alumni from investors EASME - Executive Agency for SMEs, SpinLab - The HHL Accelerator, and 23 more				

Looking for companies:

- in Automation, Clustering, Energy Efficiency, Strategic Partnerships, E-commerce, Sustainability Strategy, Energy Management, Process Optimization, Energy Sector, Carbon Reduction, Data Visualization, Carbon Capture, Energy Storage, Robotics Hardware, Satellite Imaging & Weather Observation, Supply Chain Solutions, Artificial General Intelligence (AGI), Gamification
- located in Africa, Asia, Australia/NZ, Eastern Europe, Europe, Middle East, North America, South America
- incorporated
- prototype, users or paying users stage
- have raised funding or not
- currently raising or not raising funds
- have revenue or not

About us

Energie AG Oberösterreich is a modern and efficient energy and services group. As a provider of electricity, gas, heat, water as well as waste disposal and ICT services, Energie AG stands for the highest quality and reliability of our products, processes and services.

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

3. Bewerbungs- und Bewertungssystem aufsetzen

- Nutzen Sie zentrale Plattformen (z.B. f6s, Typeform + Airtable, Venturely oder eigene Microsites), um alle Bewerbungen sauber und strukturiert zu erfassen.
- Definieren Sie 6–8 Bewertungskriterien, abgestimmt mit Jury und Challengeowner:innen.
- Setzen Sie ein dreistufiges Auswahlverfahren auf:
 - Longlist (Schnellfilter: Vollständigkeit, Basispassung)
 - Shortlist (Detaillierte Bewertung durch Jury & Fachbereich)
 - Finalrunde (Pitch Day, ggf. vertiefende Q&A-Runden)



“Bewertungen sind kein Excel-Ranking – sie sind ein Gesprächsanstoß. Besonders bei Top-Kandidaten lohnt sich ein genauer Blick hinter die Zahlen.”

Beispiel: Bewertungskriterien (jeweils 1-5 Punkte)

Kriterium	Fokus
Desirability	Relevanz der Lösung fürs Problem
Feasibility	Technische Realisierbarkeit
Viability	Wirtschaftliches Potenzial
Sustainability	Impact & Verantwortung
Team & Expertise	Erfahrung, Skills, Rollenbalance
Cultural Fit	Kommunikationsstil, Geschwindigkeit, Kooperationsfähigkeit

Template: Excel-Vorlage für das Scouting

Verwenden Sie die Excel-Vorlage, um Multiplikatoren und Startups zu finden und zu dokumentieren

Multiplikatoren

Multiplikator Name	Website	Elevator Pitch	Location	Challenge-Thema	Contact First Name	Contact Last Name	Role	Email	LinkedIn	Verantwortlich Ansprache	Done Datum

Startups

Challenge-Thema	Startup Name	Website	Elevator Pitch	Location	Contact First Name	Contact Last Name	Role	Email	LinkedIn	Verantwortlich Ansprache	Done Datum	Kommentar

Die Phasen

01 Interne Vorbereitung

Interne Stakeholder aktivieren, passende Themen identifizieren und strategisch aufsetzen

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

03 Auswahl und Pitch Day

Die besten Teams präsentieren sich - Sie treffen fundierte Entscheidungen mit Blick auf Business Fit und Umsetzungspotenzial

04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Gemeinsam mit dem Startup die Lösung weiterentwickeln, testen und zur Marktreife bringen

05 Rollout und Skalierung

Strukturen, Budgets und Teams auf nachhaltige Zusammenarbeit vorbereiten

03 Auswahl und Pitch-Day

Die besten Startups präsentieren sich – Sie treffen fundierte Entscheidungen mit Blick auf Umsetzbarkeit & Cultural Fit

Warum der Pitch-Day wichtig ist

- Transparenz & Sichtbarkeit: Die Innovation Challenge wird greifbar – für das Unternehmen und für die Öffentlichkeit.
- Wertschätzung: Startups (auch nicht weiterverfolgte) erhalten Feedback, Bühne und Respekt.
- Kultur & Beteiligung: Mitarbeitende sehen: Innovation ist willkommen.
- Strahlkraft nach außen: Die Einbindung von Presse, Community und Netzwerkpartner:innen stärkt die Wahrnehmung als innovationsfreundliches Unternehmen.



Erfolgsfaktoren für einen gelungenen Pitch-Day

✓ Klare Struktur & Briefing

- Agenda & Zeitplan frühzeitig an alle versenden
- Technische Probeläufe vorab (besonders bei Remote-Pitches)
- Einheitliches Briefing für Startups (Dauer, Sprache, Inhalte, Q&A-Zeit)

✓ Divers besetzte Jury

- Fachbereich, IT, Innovation, ggf. externe Partner:innen
- Bewertungsraster zur strukturierten Entscheidung
- Fokus auf: Lösung, Team, Reifegrad, Zusammenarbeitspotenzial

✓ Sofortige Entscheidungsfindung

- Direkt nach dem letzten Pitch: Bewertungsrunde & Diskussion
- Einladung an max. 1–2 Startups pro Challenge
- Absagen mit wertschätzendem Feedback (keine Funkstille!)

Achtung, typische Stolperfallen:

- Jury ist nicht entscheidungsbefugt
- Kein Backup-Startup benannt
- Bewertung zu subjektiv oder unstrukturiert

Hilfsmittel: Zusätzliche Bewertungskriterien für den Pitch

Verwenden Sie die Kriterien, um den Pitch der Startups zu bewerten

Zusätzlich zu Phase 2 empfiehlt sich:

Beispiel Bewertungskriterien für den Pitch

Kriterium	Fokus
Pitchklarheit	Verständlichkeit & Zielbild
Team-Chemie	Vertrauensbasis, Kommunikation
Integrationspotenzial	Anschlussfähigkeit an bestehende Strukturen
Resonanz im Unternehmen	Feedback von internen Stakeholdern

Einblick in ausgewählte Projekte

Pitch Day



Die Phasen

01 Interne Vorbereitung

Interne Stakeholder aktivieren, passende Themen identifizieren und strategisch aufsetzen

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

03 Auswahl und Pitch Day

Die besten Teams präsentieren sich - Sie treffen fundierte Entscheidungen mit Blick auf Business Fit und Umsetzungspotenzial

04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Gemeinsam mit dem Startup die Lösung weiterentwickeln, testen und zur Marktreife bringen

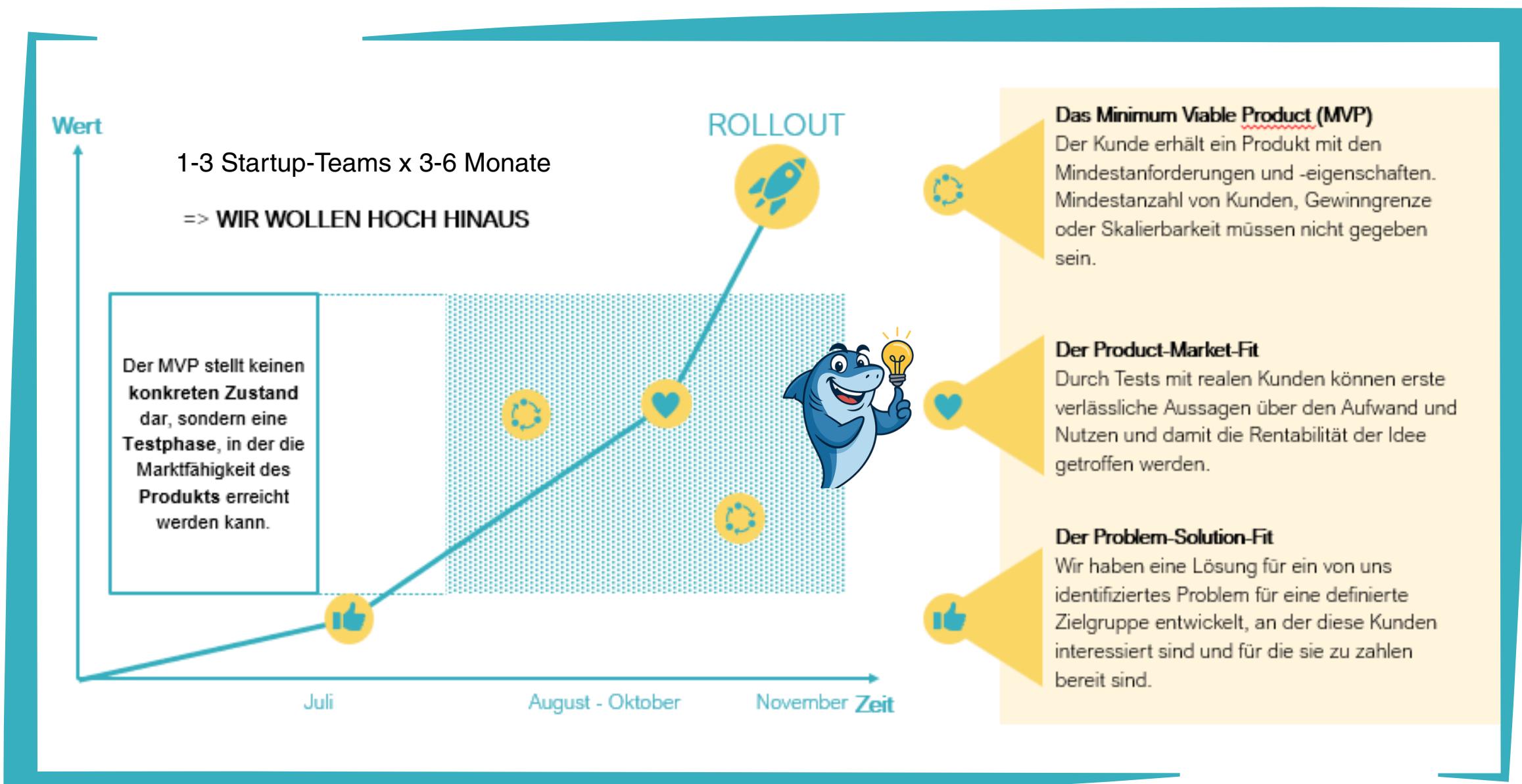
05 Rollout und Skalierung

Strukturen, Budgets und Teams auf nachhaltige Zusammenarbeit vorbereiten

04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Gemeinsam mit dem Startup die Lösung weiterentwickeln, testen und zur Marktreife bringen

Die Umsetzungsphase ist der Moment, in dem aus einer guten Idee ein funktionierendes Produkt oder ein skalierbarer Service wird. Sie verlangt hohe Klarheit in der Zusammenarbeit, echte Verbindlichkeit und eine agile Denkweise auf beiden Seiten. Ziel ist es, gemeinsam den **Product-Market-Fit** zu erreichen – und das Produkt im Unternehmen anschlussfähig zu machen.



04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Die drei Schlüsselemente einer erfolgreichen Umsetzung

1. Klarer Projektstart: Kick-off Workshop

Ein strukturierter Start schafft Klarheit, Verbindlichkeit und spart im Verlauf enorm Zeit. Im Kick-off-Workshop entwickelt das Projektteam gemeinsam ein Verständnis für Ziel, Vorgehen und Zusammenarbeit.

Die wichtigsten Bausteine:

- Eine geteilte Vision: Was wollen wir gemeinsam erreichen – und warum ist das relevant?
- Klare Rollen und Zuständigkeiten: Wer trifft Entscheidungen? Wer moderiert den Prozess? Wer testet?
- Technische Infrastruktur: Gemeinsamer Datenraum, Zugriff auf Systeme, Einrichtung der Testumgebung
- Meilensteine und erste Schritte: Roadmap für die nächsten 6–12 Wochen bilden die Grundlage für eine strukturierte, transparente Umsetzung.



Product Vision Board



Team Canvas



Roadmap

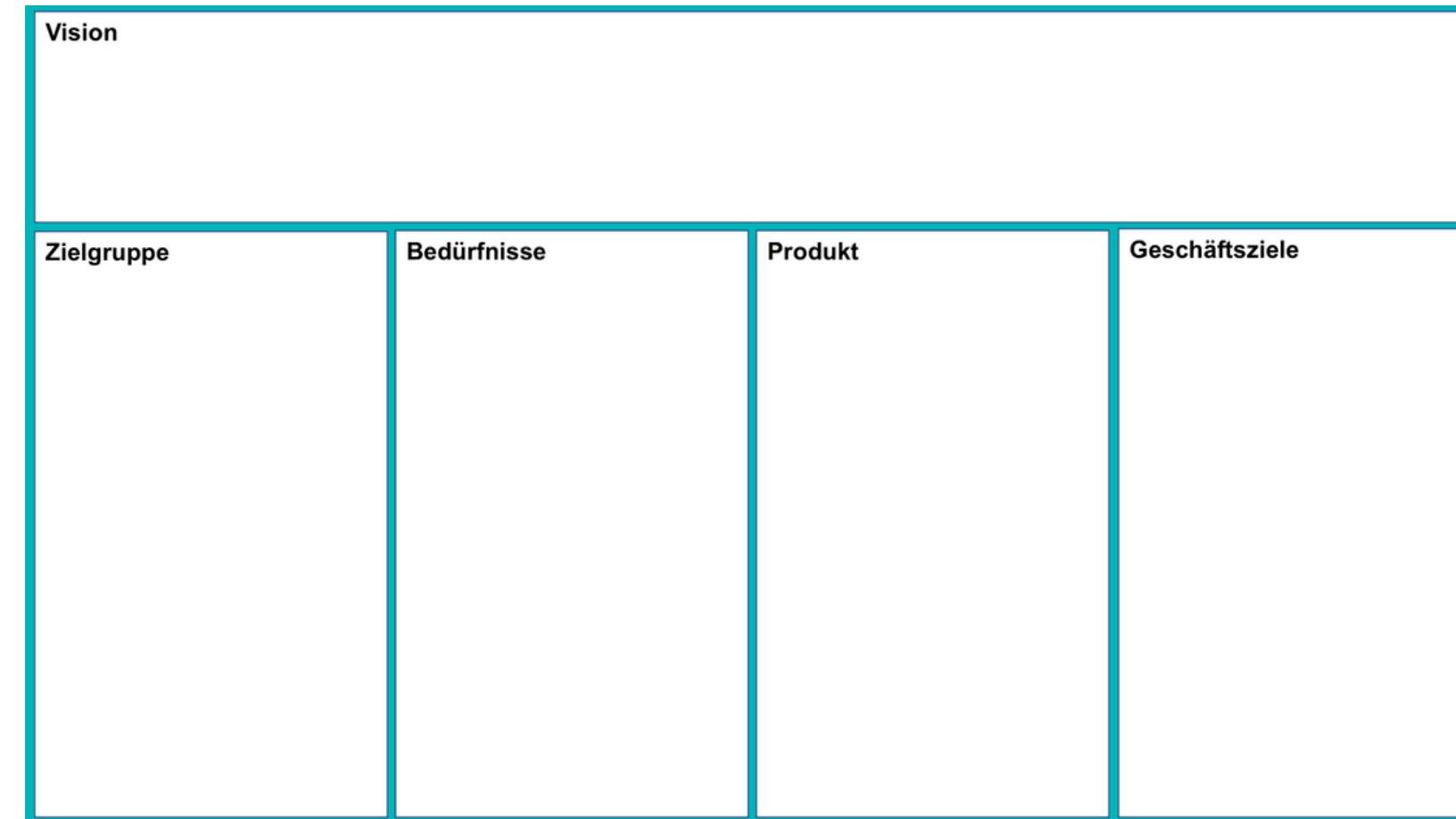


Testumgebung

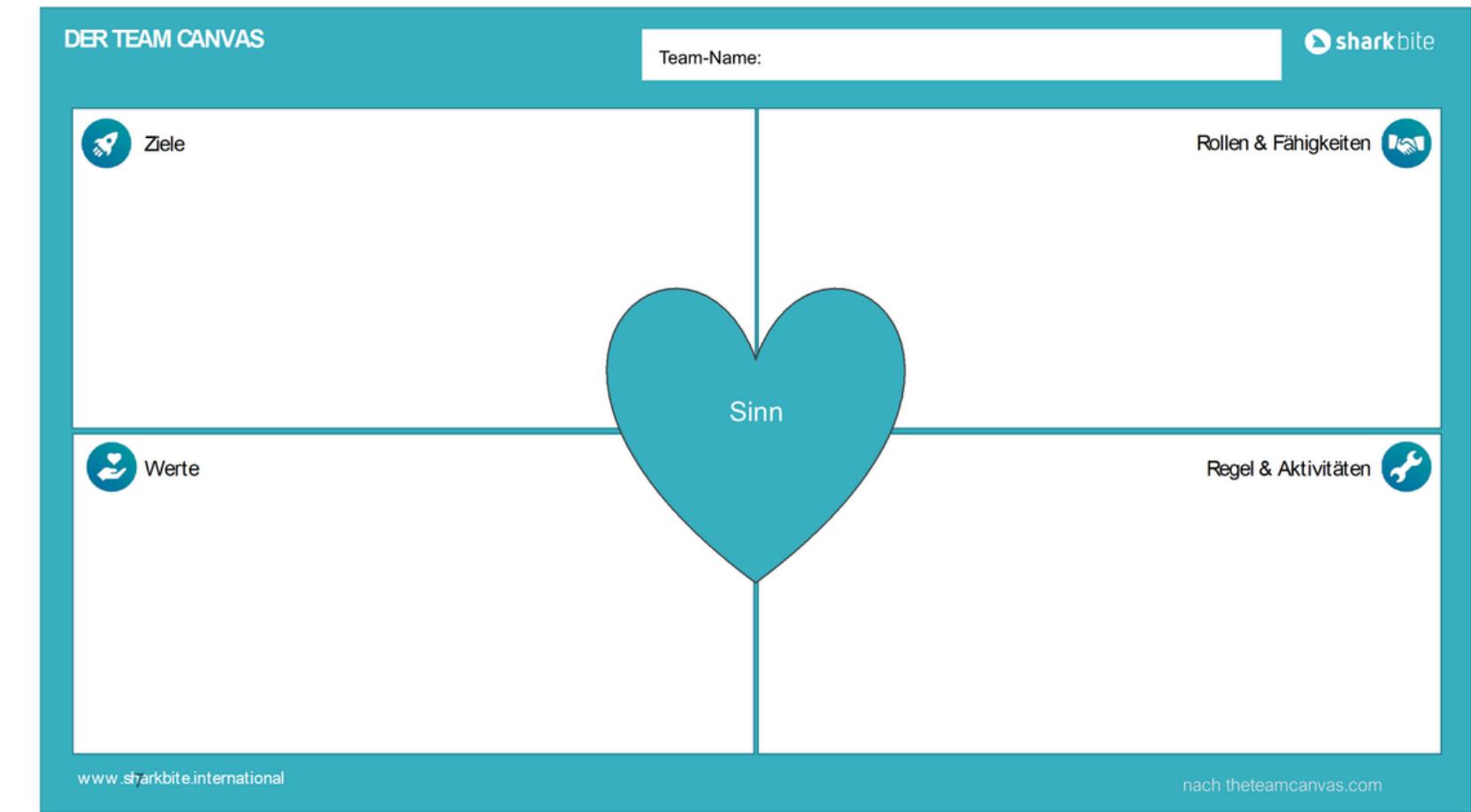
Template: Product Vision Board & Team Canvas

Verwenden Sie die Templates im Kick-Off und zur Auftragsklärung

Product Vision Board



Team Canvas



04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Die drei Schlüsselemente einer erfolgreichen Umsetzung

2. Agile Zusammenarbeit im Sprint-Modus

Statt starrer Lastenhefte setzt die Umsetzung auf iterative Entwicklung: kurze Zyklen, frühzeitiges Feedback und maximale Transparenz. Die Arbeit erfolgt in einem agilen Rahmen, der es ermöglicht, flexibel auf Erkenntnisse und Anforderungen zu reagieren.

Typischer Ablauf der Umsetzung nach einem agilen Sprint-Rhythmus:

- **Sprints im 2–3 Wochen-Takt**, mit klar definierten Aufgaben, Review-Termen und Retrospektiven
- **Demos ab Tag 1** - als fester Bestandteil jeder Iteration zur Einbindung der Stakeholder
- **Visualisierung & Dokumentation des Fortschritts** in Tools wie Jira, Miro, Confluence oder vergleichbaren Plattformn
- Einbindung interner Expert:innen aus betroffenen Bereichen als Tester:innen oder Feedbackgeber:innen

So entsteht nicht nur eine bessere Lösung, sondern auch ein tieferes internes Verständnis für deren Potenzial, Anforderungen und Skalierungsfähigkeit.

Exkurs: Review-Meetings

Regelmäßige Reviews sind ein zentrales Element der Zusammenarbeit. Neben dem kontinuierlichen Arbeiten im Projektteam sollten auch relevante interne Stakeholder regelmäßig über den Fortschritt informiert werden – und aktiv Rückmeldung geben. So lassen sich Erwartungen steuern, Probleme frühzeitig erkennen und Integration in bestehende Strukturen gezielt vorbereiten.

Ablauf eines Review-Meetings (30-60 Minuten):

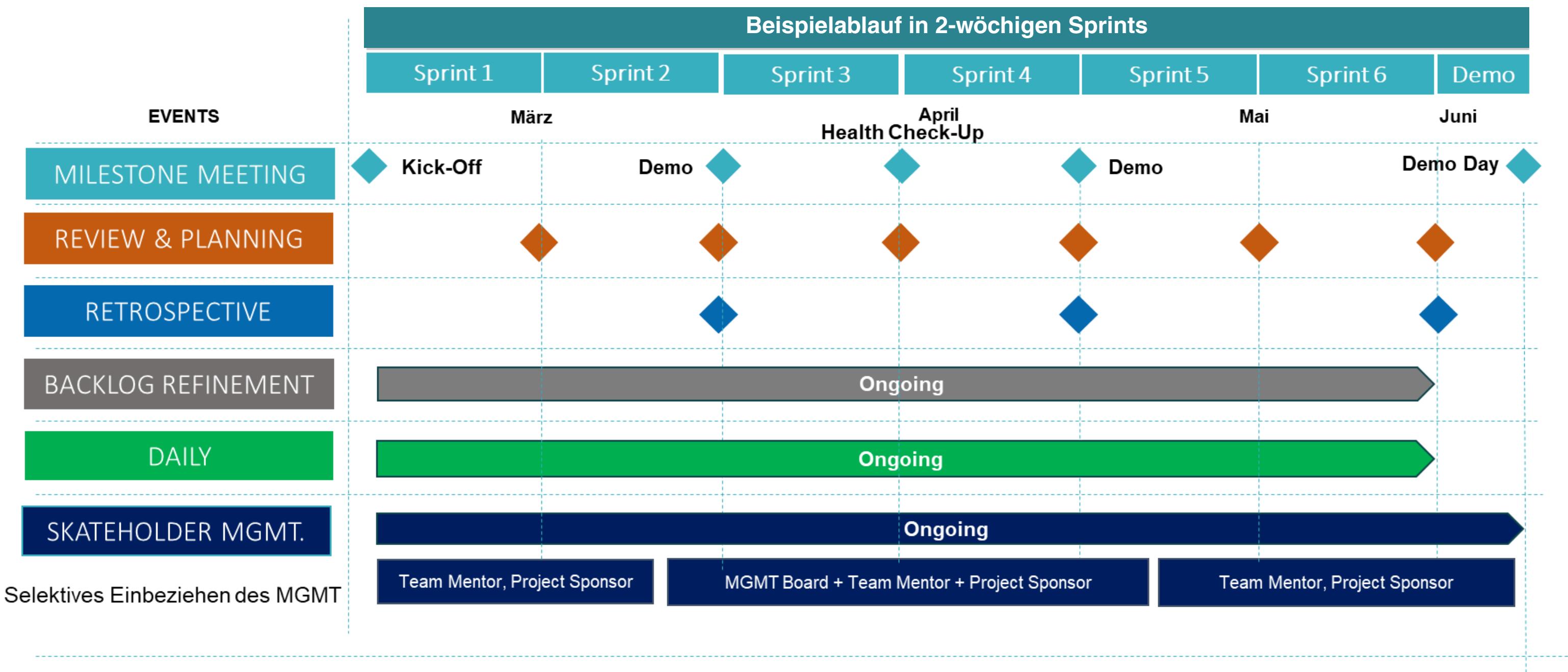
1. **Begrüßung** durch den Teamfacilitator/ Scrum Master
2. **Recap** durch die Challengeowner:in - aktueller Stand & nächste Schritte
3. **Demo** oder Ergebnispräsentation durch das Startup-Team
4. **Feedbackrunde** mit den betroffenen Stakeholdern (z.B. IT, Einkauf, Fachbereich)

Ziel

Ein gemeinsames Verständnis schaffen, Blocker identifizieren und sicherstellen, dass die Lösung in Richtung unternehmerischer Anschlussfähigkeit entwickelt wird.

Beispiel: Roadmap zum Product-Market Fit

Unterstützung von zwei Start-ups im agilen Rhythmus



04 Umsetzung und Zusammenarbeit

Die drei Schlüsselemente einer erfolgreichen Umsetzung

3. Strategischer Check-in: Health Checkup zur Mitte

Der Health Check zur Halbzeit der Challenge ist mehr als ein Statusmeeting – er ist ein strategischer Reality Check: Wird aus der Zusammenarbeit ein echter Beitrag zum Unternehmenserfolg?

Zentrale Fragen sind:

- Erfüllt die Lösung ihre Erwartungen – fachlich und technisch?
- Passt die Zusammenarbeit – kulturell, kommunikativ und prozessual?
- Sind während der Entwicklung unvorhergesehene Hindernisse aufgetreten?
- Was braucht es für die nächste Phase? (z.B. IT-Freigaben, Rechts- und Compliance-Themen, Budget für Rollout)

 **“Swimlanes sind besonders hilfreich, um Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Abteilungen zu visualisieren und sicherzustellen, dass die relevanten Stakeholder ihre Aufgaben im Projektverlauf klar zugewiesen bekommen. Nutzen Sie hierfür digitale Kollaborationstools wie Miro oder Mural, um den Prozess agil zu gestalten”**

Typische Schwerpunkte eines Health Checkup Workshops

Einstieg & Statusüberblick

Vorstellung der bisherigen Ergebnisse durch Challengeowner:in und Startup-Team – inklusive Demo oder Key Learnings.

Analyse & Reflexion

Gemeinsame Diskussion über Herausforderungen, offene Fragen und notwendige Anpassungen im Projektverlauf.

Zusammenarbeits-Review

Einschätzung der bisherigen Kooperation: Was funktioniert gut? Wo gibt es Reibung? Was braucht es für eine starke zweite Phase?

Entscheidungsvorbereitung

Planung der nächsten Schritte: Weiterführung der Zusammenarbeit, Anpassung der Zielsetzung oder des Scopes, ggf. wertschätzender Abschluss

Rollen- & Aufgabenklärung

Visualisierung der Zuständigkeiten und Timeline – z.B. mit Swimlanes in Miro

Kommunikationsplanung

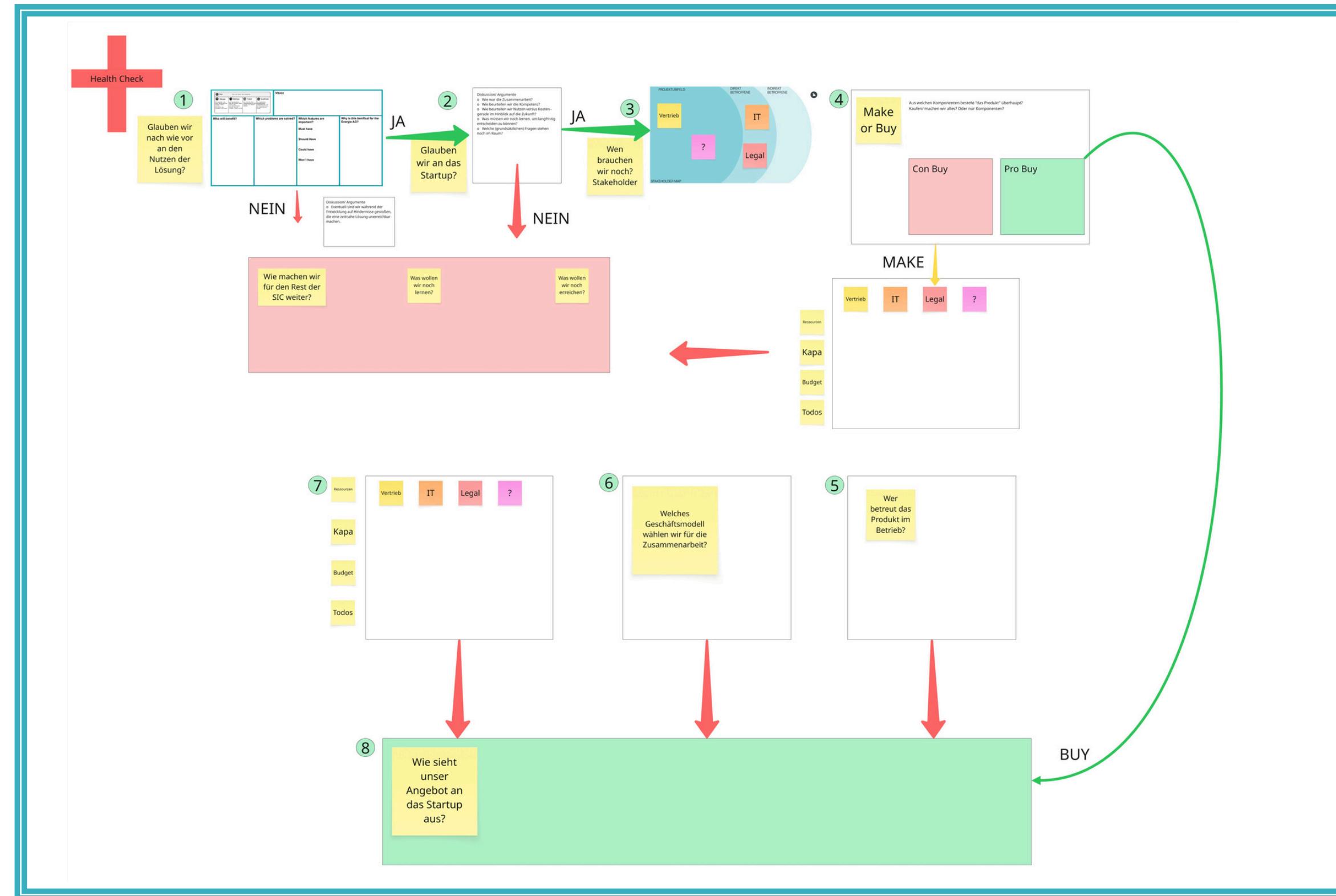
Abstimmung, wie intern und extern über Fortschritte, Entscheidungen und Ziele kommuniziert wird.

Commitment sichern

Entscheidungsträger:innen bestätigen Budget, Ressourcen und Verantwortlichkeiten für die nächste Projektphase.

Follow-up (bei Bedarf)

Beispiel: Health Check Guide im Miro-Board



04 Umsetzung und Zusammenarbeit

Demo Day - Abschluss, Wirkung und nächste Schritte

Der Demo Day bildet den offiziellen **Abschluss der Startup Innovation Challenge**.

Er ist nicht nur Präsentationsformat, sondern auch Plattform zur Würdigung, Reflexion und Perspektivgebung. Im Mittelpunkt stehen die gemeinsam erarbeiteten Ergebnisse, aber auch der Ausblick.

Je nach Zielsetzung kann der Demo Day eher intern-fokussiert, strategisch ausgerichtet oder auch öffentlichkeitswirksam gestaltet werden. Im Unterschied zum Pitch Day geht es jedoch weniger um Inspiration oder Auswahl, sondern um Ergebnisse und Anschlussfähigkeit.

Warum der Demo Day wichtig ist

- Zwischenergebnisse sichtbar machen – für Stakeholder aus IT, Recht, Einkauf oder Fachbereichen
- Lösungen im Unternehmenskontext prüfen – z.B. durch Live-Demos, technische Rückfragen oder Testberichte
- Gemeinsame Learnings teilen – was hat funktioniert, was war herausfordernd?
- Verbindlichkeit erzeugen – durch die Klärung: Wie geht es nun konkret weiter?



"Ein wertschätzender Abschluss ist essenziell – auch für Startups, mit denen keine direkte Zusammenarbeit folgt. Eine respektvolle Kommunikation und Transparenz über die nächsten Schritte vermeiden Enttäuschungen und fördern eine langfristige Beziehung zwischen Unternehmen und Startup-Ökosystem."

Typischer Ablauf eines Demo Days

Dauer: je nach Anzahl der Challenges 1-2 Stunden

Begrüßung durch Geschäfts- und/oder Innovationsleitung

- Rückblick auf die Challenge, Würdigung aller Beteiligten

Moderation durch Challenge-Koordination oder erfahrene Moderatorinnen

- Einleitung jeder Startup-Präsentation (Recap, Zielstellung)

Live-Demo durch das Startup

- 10–15 Minuten pro Pitch, Fokus auf Ergebnis, Nutzen & Umsetzung
- Anschließend: 5–10 Minuten Q&A aus dem Publikum
- Optional: Erfahrungsbericht der Challengeowner:in zur Zusammenarbeit

Verkündung der nächsten Schritte

- Was passiert nach dem Demo Day? (Rollout, Integration, ggfs. Abschluss)
- **Wichtig:** Kommunikation nur nach vorheriger Abstimmung mit dem Startup (keine unangekündigten Entscheidungen!)

Abschluss & Ausblick

- Interaktive Beteiligung, z.B. Publikums voting "Best Demo", Verleihung eines symbolischen Preises als Abschlussmoment
- Einladung zur nächsten Startup Innovation Challenge (falls bekannt)
- Hinweis auf Beteiligungsmöglichkeiten (z.B. Ideenwettbewerb, Intrapreneurship-Programme)

Networking & informeller Ausklang

- Offenes Get-Together mit Snacks & Gesprächen

Phase 4: Umsetzung der Zusammenarbeit

Zusätzliche Materialien



Whitepaper: Erfolgreiche Umsetzung Ihrer Startup Innovation Challenge

Sie haben Ihre Startup Innovation Challenge geplant – jetzt geht es an die Umsetzung. In diesem Whitepaper erfahren Sie, wie Sie den Prozess effizient steuern, vielversprechende Ideen bewerten und innovative Lösungen erfolgreich in Ihr Unternehmen integrieren.

[Hier geht's zum Whitepaper](#)



Video: Demo Day in Aktion bei der Energie AG Oberösterreich

Erhalten Sie einen Einblick in den Höhepunkte der Startup Innovation Challenge mit der Energie AG Oberösterreich:

[Der Demo Day in Aktion](#)

Die Phasen

01 Interne Vorbereitung

Interne Stakeholder aktivieren, passende Themen identifizieren und strategisch aufsetzen

02 Scouting und Bewerbung

Startups gezielt ansprechen, zur Bewerbung motivieren und strukturiert bewerten

03 Auswahl und Pitch Day

Die besten Teams präsentieren sich - Sie treffen fundierte Entscheidungen mit Blick auf Business Fit und Umsetzungspotenzial

04 Umsetzung der Zusammenarbeit

Gemeinsam mit dem Startup die Lösung weiterentwickeln, testen und zur Marktreife bringen

05 Rollout und Skalierung

Strukturen, Budgets und Teams auf nachhaltige Zusammenarbeit vorbereiten

05 Rollout und Skalierung

Wenn aus Lösungen echte Wirkung wird

Die Umsetzung war erfolgreich, die Lösung vielversprechend. Jetzt geht es darum, sie im Unternehmen zu verankern, weiterzuentwickeln oder zu vermarkten – gemeinsam mit dem Startup. Dabei treffen oft sehr unterschiedliche Kulturen aufeinander: Geschwindigkeit, Erwartungen, rechtliche Rahmenbedingungen und Finanzierung müssen nun aufeinander abgestimmt werden.

Fünf Erfolgsfaktoren für den Rollout

1. Klare Entscheidung treffen

Was passiert mit dem MVP? Ist es ein internes Produkt? Oder ein Service, den das Startup liefert? Diese Fragen sollten spätestens zum Demo Day geklärt sein – idealerweise im Health Check.

2. Kooperationsmodell definieren

Ob Lizenz, Beteiligung, Lieferantenverhältnis oder Joint Venture:
Das passende Modell hängt von Ziel, Reifegrad und strategischer Relevanz ab.
Achtung: Frühzeitige Klärung vermeidet spätere Friktionen oder Blockaden.

3. Finanzierung sicherstellen

Rollout braucht Ressourcen. Startups finanzieren sich oft über Laufzeitumsätze (OPEX), Corporates über Projektbudgets (CAPEX)
=> Stimmen Sie das Modell ab – z.B. über agile Finanzierungsmodelle wie advANTAGE.

4. Kulturelle Unterschiede aktiv managen

Startups und Unternehmen arbeiten unterschiedlich – in Zielen, Geschwindigkeit, Entscheidungswegen.
=> Nehmen Sie sich Zeit für ein „kulturelles Onboarding“ – es zahlt sich aus.

5. Verantwortung benennen

Ein skalierbares Produkt braucht einen internen Product Owner oder ein Umsetzungsteam. Ohne diese klare Zuständigkeit bleiben MVPs oft wirkungslos.

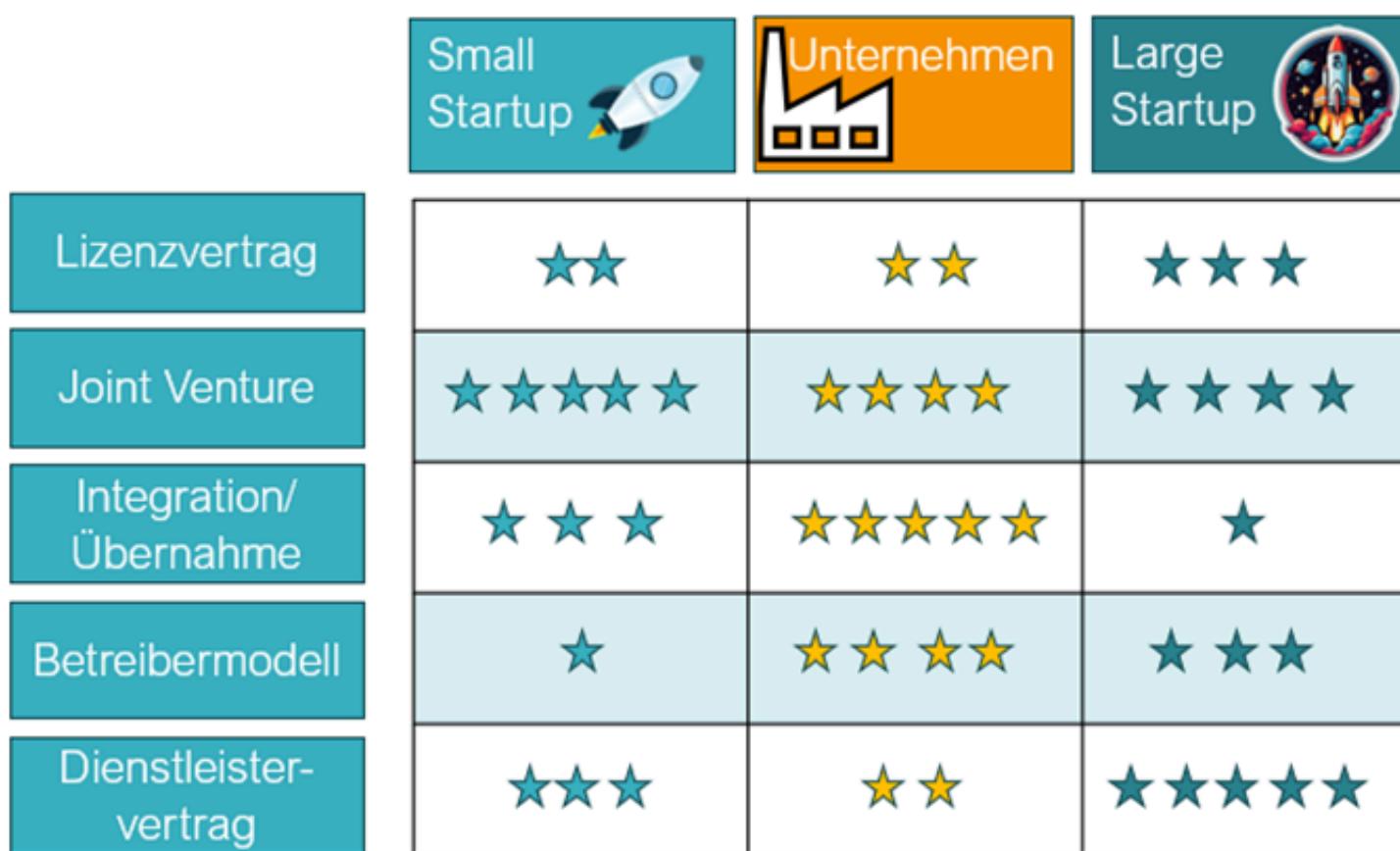


Achtung, typische Stolperfallen:

- Kein Verantwortlicher
- Späte Abstimmung mit IT/ Recht
- Kein tragfähiges Geschäftsmodell
- Finanzierung nicht geregelt

Hilfsmittel für den Rollout

Auswahl des Kooperationsmodells



★ wenig attraktiv ★★★★★ sehr attraktiv

Auswahl des Finanzierungsmodells

	Fixpreis	Time & Material	adVANTAGE
Projektrisiko	Startup	Unternehmen	verteilt
Budgetlimitierung	Ja	Nein	Ja
Iteratives Vorgehen	Nein	Ja	Ja
Funktionierendes Produkt	Nach der langen Entwicklungsphase	Nach der Erreichung von Meilensteinen (unregelmäßig)	Nach jedem Sprint (regelmäßig)

Book, Matthias & Gruhn, Volker & Striemer, Rüdiger. (2012). adVANTAGE.

Kulturelle Reibungspunkte verstehen & managen

Wenn zwei Welten aufeinandertreffen – und gemeinsam wachsen sollen

Die Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen ist nie rein technisch. Oft scheitert sie nicht an der Idee – sondern an Missverständnissen, Widerständen und unausgesprochenen Erwartungen. Der „Clash of Cultures“ ist real – aber er lässt sich managen, wenn man ihn bewusst adressiert.

Bereich	Corporate	Startup	Was hilft?
Zielsetzung	Effizienz, Kontrolle, Ownership	Wirkung, Geschwindigkeit, Lernkurve	Gemeinsame Vision & KPIs
Arbeitsweise	Planung, Meilesteine, Zuständigkeiten	Agilität, iterative Entwicklung	Sprintstruktur & Backlog-Sharing
Kommunikation	Regelmeetings, formale Berichte	direkter Austausch, Ad-hoc Feedback	Offene Kanäle & Demos
Qualitätsverständnis	Integration, Sicherheit, Dokumentation	„It works“ und weiter	Klarer Scope & Definition of Done

Phase 5: Rollout & Skalierung

Zusätzliche Materialien



Blogartikel: Herausforderungen in der Zusammenarbeit von Unternehmen und Startups

Für viele Unternehmen ist die Zusammenarbeit mit Startups immer noch ein Neuland. Es mangelt daher an Erfahrungen sowie an Erfolgs- und Misserfolgsgeschichten, aus denen man lernen könnte. In diesem Blogartikel erfahren Sie, was Venture Clienting ist und wie es funktioniert.

[Hier geht's zum Blogartikel.](#)

Innovation, die wirkt – mit der Startup Innovation Challenge

Die Startup Innovation Challenge ist ein hochwirksames Format, um neue Lösungen nicht nur zu entdecken, sondern auch schnell und strukturiert in die Umsetzung zu bringen. Sie ermöglicht es Unternehmen, externe Innovationskraft gezielt mit internen Kompetenzen zu verbinden – fokussiert, sichtbar und praxisnah.

Die eigentliche Stärke liegt dabei nicht nur in den Lösungen der Startups, sondern in der Art und Weise, wie sie entstehen: kollaborativ, iterativ und auf Augenhöhe.

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren auf einen Blick:

- **Klare Strukturen & Zuständigkeiten:** Ein starker Start, klare Rollen und ein belastbarer Fahrplan.
- **Agiles Arbeiten & Testing:** Demos ab Tag 1 und regelmäßiges Feedback sichern Qualität & Anschlussfähigkeit.
- **Frühzeitige Einbindung von Stakeholdern:** IT, Einkauf, Recht & Fachbereiche müssen früh mitgestalten.
- **Strategischer Blick über die Challenge hinaus:** Der Weg zum Rollout sollte bereits zur Hälfte der Umsetzung mitgedacht werden.
- **Kooperation statt Beauftragung:** Startups arbeiten nicht für Sie – sie arbeiten mit Ihnen.



*“Nutzen Sie das Format. Nutzen Sie das Wissen. Und vor allem: machen Sie den nächsten Schritt.
Die Innovationsherausforderungen von morgen werden nicht von Einzelnen gelöst – sondern im starken Netzwerk zwischen Corporates und Startups.”*



Jetzt vernetzen und durchstarten!

Wir sind eine Innovationsberatung für nachhaltiges Wachstum. Wir verbinden Innovation mit Nachhaltigkeitsexpertise und unterstützen so Unternehmen dabei, ihre Wirtschaftlichkeit in sich transformierenden Industrien nachhaltig zu sichern.

Email: hello@sharkbite.international

Website: www.sharkbite.international