

# Accelerator neu: Erfolg durch Innovationsbegleitung statt schnellem Exit

written by Julia Weinzettl - [www.taskfarm.com](http://www.taskfarm.com)

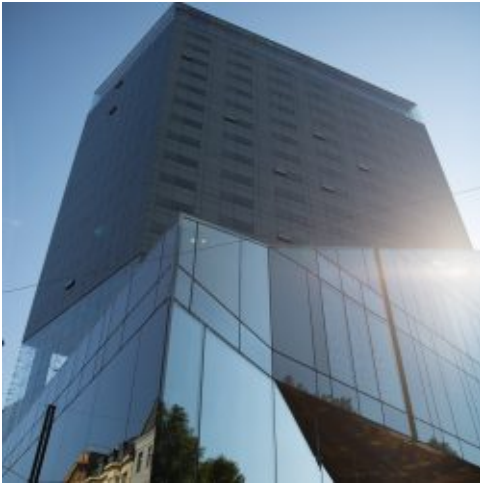
***Dominik Greiner,  
Business Angel, Teileigentümer von weXelerate***

weXelerate vernetzt Unternehmen mit Start-ups oder Jungunternehmen, wie Teileigentümer Dominik Greiner sagt, um den Begriff Start-up nicht überzustrapazieren. In drei Streams, Events, Miete und Scouting können Unternehmen teilnehmen. Anders als in anderen Accelerators ist die Innovationsbegleitung nicht Investitions getrieben, sondern Unternehmen geben Themen vor, weXelerate scoutet weltweit Start-ups, die sich explizit mit diesen Inhalten beschäftigen und ladet sie zur Bewerbung ein. Nach nur sechs Monaten gibt es bereits den zweiten Batch an Start-ups, die eingezogen sind, ein für dieses Jahr ausvermietetes Haus und mehrere Prototypen.

*Taskfarm startet ein neues Best Practice Format in Zusammenarbeit mit dem*

*Innovationsnetzwerk InnoX* 

***Interview von Julia Weinzettl***



weXelerate office

**Wenn sich ein Unternehmen dafür interessiert, sich mit weXelerate zu vernetzen oder einzuziehen, wie ist die Vorgangsweise und was kann man als Outcome erwarten?**

***Dominik Greiner:*** Wir haben drei verschiedene Streams. Ein Stream ist 'Events'. Wir bespielen drei verschiedene große Eventflächen. Jedes Unternehmen kann teilnehmen oder auch Events veranstalten. Ein Stream ist 'Miete'. Unternehmen können bei uns Offices oder Desks mieten. Das müssen nicht ausschließlich Corporates mit einer Innovationsabteilung sein, das könnte auch ein Venture-Fond sein, wir haben auch Mieter von Digitaltransformationsagenturen. Momentan sind wir allerdings ausvermietet, und realistischer Weise wird dieses Jahr auch nichts mehr frei werden. Unser größter Stream ist das '*Betreiben eines Accelerator*' für externe Innovation von Großunternehmen. Das Thema und die Suchkriterien werden vom Unternehmen vorgegeben, wir machen das Scouting, holen die Start-Ups nach Wien und begleiten den Austausch zwischen den jeweiligen Fachabteilungen der Unternehmen und dem Start-Up. Themen sind hier beispielsweise

*Entwicklung erster Prototypen, Implementierungen von Software sowie die Implementierung des Businessmodells des Start-Ups bei den Kunden.*

Dazu gehen wir aktiv auf Unternehmen zu oder Unternehmen kommen auf uns zu.

**Habt ihr schon erste Prototypen, die ihr nach außen zeigen dürft?**

**Dominik Greiner:** Einige Prototypen sind natürlich under-disclosure. Aus unserem ersten Batch sind über 20 Projekte entstanden, im zweiten sind es sogar 26, also pro Corporate zwei Projekte.

Ein Beispiel ist Wien Energie und ein Drohnenunternehmen, die gerade einen Wartungscase bespielen.

Ein weiteres Beispiel ist die UNIQA, die mit einem Start-Up aus unserem Programm und einem Mieter gemeinsam ein großes Projekt im Chatbotbereich umsetzt. Chatbots werden in der ganzen Kundenkommunikation, Schadensabwicklung etc. integriert.

**Wenn ich als Startup hier mitmachen will, kann ich mich bewerben und an einem vier Monats Programm teilnehmen.**

**Dominik Greiner:** Ja genau. Wir unterscheiden uns aber von vielen Acceleratoren in Westeuropa und Amerika, da wir kein Investoren-getriebener Accelerator sind. Bei uns geht es nicht um Firmen, die schnell hochskalieren können und schnell einen internationalen Case ausrollen, sondern wir suchen eigentlich Unternehmen, die in den Wertschöpfungsketten unserer Corporates beispielsweise auch mit neuen Businessmodellen in der Industrie etwas bewegen können.

Das heißt, wir haben bei diesen 50 Firmen, die pro Batch einziehen, auch Unternehmen dabei, die nicht klassisch in ein Startup-Umfeld fallen, sondern Agenturen oder KMU, die aber gleichzeitig Unternehmen sind, die ein Corporate über seine Suchmechanismen oder Netzwerke, nicht findet.

Umgekehrt wissen auch die Start-ups, dass sie bei den Corporates lange brauchen würden, damit sie mit der richtigen Person in Kontakt kommen. Es ist wirklich

## *ein Matchmaking zwischen Corporate und Jungunternehmen.*

Ich sage jetzt ganz bewusst nicht Start-up, denn der Terminus ist oft schon überstrapaziert.

Der Vorteil für diese Jungunternehmen ist natürlich, dass sie nicht nur auf einen Schlag Kontakt zu 30 Unternehmen bekommen sondern auch zu den richtigen Ansprechpartnern, die die Durchschlagskraft im Unternehmen haben, ein Innovationsthema sofort in alle Fachbereiche zu tragen.

### **Wie viele Bewerbungen habt ihr ungefähr pro Batch?**

**Dominik Greiner:** Wir haben bei beiden jetzt um die 1.000 Bewerbungen gehabt. Wir nehmen aber nicht nur passiv Bewerbungen an, sondern wir schreiben auch aktiv Start-ups an, die uns interessant erscheinen. Das liegt daran, dass wir ein vorgegebenes Thema haben. Das heißt, wir machen pro Corporate einen eigenen Call. Wenn jetzt zum Beispiel Wien Energie eine Softwaredrohnen-Kombination sucht, das heißt, dass schon im Flug Daten ausgelesen und gesendet werden, dann scouten wir weltweit Unternehmen und laden sie ein, sich zu bewerben. Im zweiten Batch haben wir beispielsweise 16.000 Unternehmen angeschrieben.

### **Ein großer Knackpunkt für Unternehmen ist die Innovation nach der Entwicklung wieder zurück ins Unternehmen zu führen. Begleitet ihr auch dieses Thema?**

**Dominik Greiner:** Es ist ganz klar Teil unseres Aufgabenbereiches. Wir haben mit unseren Partnern sehr engmaschige Follow-Ups und Jours fixes und beraten sie, wie sie die Themen dann auch wirklich in die Fachbereiche bringen und Projekte umsetzen können. Ich glaube, dass die Größe unserer Plattform auch eine Stärke ist. Die Leute in der UNIQA zum Beispiel wissen alle, was weXelerate ist. Sie kennen den Lieferanten für diese Innovationsdienstleistung.



weXelerate

**Ihr seid ausgebucht, wenn die Entwicklung so fortschreitet, was ist die Vision für die Zukunft? Werdet ihr vergrößern?**

***Dominik Greiner:*** Im Haus können wir nicht vergrößern. Kurzfristig ist das Ziel, das Haus weiter zu beleben und mehr Corporate Partner zu gewinnen sowie unsere drei Streams, Schritt für Schritt weiter zu professionalisieren. Darüber hinaus gibt es Überlegungen, auch neue Standorte aufzumachen, ohne dass wir jetzt eine klare Stadt im Visier haben. Es geht eigentlich darum das Ökosystem hier sauber fertig zu bauen und dann ein bisschen opportunity-driven zu schauen, wohin die Reise geht.

**Abgesehen vom Standort, wie kann in Zukunft Innovations Zusammenarbeit aussehen?**

***Dominik Greiner:*** Meine Vision ist der Gedanke einer Innovation Mall, ein One-Stop-Shop für Innovation. Das heißt, alles, was ich an Innovationsdienstleistungen suche, bekomme ich unter einem Dach. Unsere Learnings hier könnten wir skalieren und in Einkaufszentren in guten Lagen, die in den nächsten 10 Jahren leer stehen werden, anbieten. Innovationsdienstleistungen könnten nicht nur Corporates, sondern auch KMUs, die sich budgetmäßig mit dem Thema ganz anders auseinandersetzen

müssen, nutzen.

**Welche Jobs aus deiner Sicht, die heute noch keinen Namen haben, werden in Zukunft wichtig sein? (Du darfst nicht Data-Scientist, Statistiker oder Softwareentwickler sagen :-))**

**Dominik Greiner:** Es wird viele neue Berufsprofile geben. Ich glaube, dass viele Jobs genau die drei Begriffe, die du genannt hast, als Background brauchen. Es werden analytisch denkende Menschen gebraucht, die Technik verstehen. Personen, die verstehen, was es für einen Impact hat und wie viel Aufwand es ist, Dinge über Software abzubilden. In Zukunft wird es

*mehr Vernetzung am Produkt, an dem Unternehmen und an den Wertschöpfungsketten*

geben und ich glaube, dass wir unternehmenseitig in den nächsten zehn Jahren viel mehr Zusammenschlüsse sehen werden. Die wirklichen Highfliers der Digitalisierung legen ja vor in allen Bereichen tätig zu sein. Apple könnte genauso Kühlschränke bauen und wäre Marktführer oder ein kleines Bankfilialnetz aufziehen und wäre wahrscheinlich nach zwei Jahren Marktführer. So können sich Unternehmensinhalte komplett drehen und eine Bank vielleicht zukünftig ein Nahversorger sein oder ein Stahlhersteller vielleicht ein Anbieter von Mobilitätsplattformen. Ich glaube, es muss viel offener gedacht werden.

**Was sind nach den ersten sechs Monaten Deine größten Learnings? Was hat sich bewahrheitet, was hat sich anders entwickelt?**

**Dominik Greiner:** Ein Learning ist, dass wir mit unserem Timing den Nagel auf den Kopf getroffen haben. Der Bedarf ist da. Wir konnten relativ rasch eine sehr große Basis an Corporate-Partnern für das Thema aufbauen und hatten das Haus von Anfang an ausvermietet.

Ein weiteres Learning war, dass es eine große Bandbreite in der Art der Zusammenarbeit bei Innovationsprogrammen gibt.

Wir haben Unternehmen, die ein klares Bild haben, wie sie sich die Zusammenarbeit vorstellen, aber auch einige, die ganz am Anfang stehen und erst einmal die Kultur aufbauen müssen. Hier helfen wir, indem wir versuchen den Mindset Innovation stärker im Unternehmen zu integrieren. Dieses Mindset beginnt ganz oben im Top-Management und teilweise auch in Aufsichtsräten.

Mein Hauptlearning ist, dass wir in Österreich wirklichen Aufholbedarf haben. Ich war überrascht und teilweise erschrocken, wie wenig vielen Unternehmen bewusst ist, was auf uns zukommt, technologieseitig ebenso wie Businessmodell- und Wertschöpfungs-Impacts.

Was mich etwas weniger überrascht hat, aber trotzdem auch ein Learning ist, dass es wirklich langsamste Mühlen sind, die da mahlen. Das Beschleunigen muss sehr stark priorisiert werden, damit sich etwas bewegt.

**Wenn Du jetzt in das letzte halbe Jahr zurückschaust, was war Dein größter Erfolg?**

***Dominik Greiner:*** Emotional am schönsten war es, bei unserem Eröffnungsevent das Band durch zuschneiden. Damit waren wir live. Ein Jahr davor gingen wir mit einer sehr großen Idee in die Medien. Viele sagten, 'Tolle Idee', und hinter hervor gehaltener Hand, 'Na schauen wir einmal, ob sie es zusammenbringen'. Die Genugtuung zu sagen, wir haben es geschafft. Das war sicher der emotionalste Moment und mein Highlight.

[www.wexelerate.com](http://www.wexelerate.com)

**About:**



*Dominik Greiner*

*Dominik Greiner kommt aus der oberösterreichischen Industriefamilie Greiner. Er hat bereits einen erfolgreichen Start-up Exit hinter sich und ist seit fünf Jahren als Business Angel aktiv. Er ist weiters Geschäftsführer von Camouflage Ventures GmbH und hält zehn Beteiligungen unter anderem an Helioz, Kiweno und Luke Roberts. Weiters hält er zehn Prozent von Wexelerate und ist Co-Geschäftsführer sowie Mitgesellschafter.*

*About InnoX:*





Mag. Hans Sailer



*InnoX Network steht für Best Practice und Erfahrungsaustausch für Innovationsmanager und Innovationsinteressierte.*

*Gründer und Community Manager ist Mag. Hans Sailer, Country Manager der Innovationsagentur HYVE. Der ehemalige Vorstandsassistent der Telekom Austria ist Initiator des M2M / IOT Forum CE und hat auch das erste Austrian 3D Druck Forum entwickelt. Er begeistert sich seit Jahren für das Thema Innovation aus unterschiedlichen Blickwinkel (Strategie, Vertrieb & Marketing, Consulting, Lektor New Design University) und erhielt 2011 mit einem Konsortium den Staatspreis für Elektromobilität.*