
Hightech-Startup – Von Produktfokus zu unternehmerischer Reife

1. Problemstellung

Ein technologiegetriebenes Hightech-Startup (25 Mitarbeitende, Seed-Finanzierung abgeschlossen, erste namhafte Industriekunden) hatte ein starkes Produkt und hohe technische Kompetenz – jedoch kaum unternehmerische Struktur.

Typische Situation:

- Erste Umsätze, aber kein belastbares Finanzsystem
- Liquiditätsplanung nur rudimentär vorhanden
- Individuelle Arbeitsverträge ohne Standardisierung
- Keine definierte HR-Struktur
- Keine Lieferantenverträge, teilweise projektbasierte Zurufe
- Hohe Abhängigkeit von zwei Pilotkunden (>70 % Umsatz)
- Rollen unklar, Gründer stark operativ überlastet

Das Unternehmen war technologisch exzellent – organisatorisch jedoch fragil.

Mit Blick auf die nächste Finanzierungsrunde stellte sich die zentrale Frage:

Sind wir strukturell bereit für Skalierung – oder wächst uns die Komplexität über den Kopf?

2. Verwendeter Teil des Modells

Eingesetzt wurde **Prepared for Scale – Startup Edition** mit Fokus auf:

- Unternehmerische Klarheit
- Kundenstrategie
- Wirtschaftliche Steuerung
- Organisation & Governance

Im Zentrum stand nicht Wachstum um jeden Preis, sondern der Aufbau belastbarer Strukturen vor dem nächsten Skalierungsschritt.

3. Eingesetzte Methode

Phase 1: 3-Tage Analyse- & Strukturworkshop

Intensiver Workshop mit Gründerteam und Schlüsselpersonen.

Inhalte:

- Rollen- und Verantwortlichkeitsanalyse
- Bewertung der Finanz- und Liquiditätssteuerung
- Vertrags- und Governance-Review
- Kundensegmentierung & Abhängigkeitsanalyse
- Lieferanten- und Wertschöpfungssicherheitsanalyse
- Definition einer skalierfähigen Zielstruktur

Am Ende des Workshops stand:

- Ein priorisierter 120-Tage-Maßnahmenplan
- Klare Verantwortlichkeiten im Gründerteam
- Definition minimal notwendiger Strukturen („so viel Struktur wie nötig – nicht mehr“)

Wichtig:

Die Umsetzung erfolgte bewusst eigenständig durch das Startup.

scalionblue übernahm keine operative Rolle, sondern schuf Klarheit, Priorität und Entscheidungsarchitektur.

Phase 2: Strukturierte Eigenumsetzung (4 Monate)

Umgesetzte Maßnahmen durch das Startup:

- Einführung eines monatlichen Finanz-Reportings inkl. Cash-Forecast
- Standardisierung von Arbeitsverträgen
- Aufbau einer einfachen HR-Struktur (Onboarding, Rollenbeschreibungen)
- Einführung eines CRM-Systems
- Abschluss von Rahmenverträgen mit Kernlieferanten
- Systematische Neukundenansprache zur Diversifizierung

Phase 3: Review & fokussierte Unterstützung

Nach 4 Monaten:

- 1-Tages Review-Workshop
- KPI-Abgleich
- Prioritätsanpassung
- Sparring zur Vorbereitung der nächsten Finanzierungsrunde

Anschließend punktuelle Unterstützung bei:

- Investorenkommunikation
 - Organisationsstruktur für Series-A
 - Governance-Setup (Advisory-Struktur, Reporting-Standards)
-

4. Ergebnis nach 9 Monaten

Messbare Resultate:

- Reduktion der Umsatzabhängigkeit vom größten Kunden von 70 % auf 45 %
- Transparente 9-Monats-Liquiditätsplanung
- Standardisierte Arbeitsverträge für 100 % der Mitarbeitenden
- Rahmenverträge mit 80 % der strategischen Lieferanten
- Klar definierte Führungsrollen im Gründerteam

Zusätzlich:

- Deutlich höhere Entscheidungsgeschwindigkeit
 - Weniger operative Eskalationen
 - Professioneller Auftritt gegenüber Investoren
 - Erfolgreicher Abschluss der nächsten Finanzierungsrunde
-

Wirkung

Das Startup verlor nicht seine Dynamik.
Aber es gewann Stabilität.

Aus einem technologiegetriebenen Projekt
wurde ein strukturell belastbares Unternehmen –
bereit für den nächsten Skalierungsschritt.