

Die Verbindung muss passen

Start-ups aus dem Bereich Supply Chain haben als Treiber der Wirtschaft in den vergangenen Jahren eine hohe Aufmerksamkeit erhalten. Trotzdem wächst ihr Marktanteil nur langsam, da sie für die Marktdurchdringung oftmals auf die Zusammenarbeit mit Corporates angewiesen sind. Das möchte die Universität St. Gallen ändern.

Von Prof. Wolfgang Stölzle und Tanja Strässle

Die Popularität von Start-ups aus der Supply-Chain-Branche ist in den vergangenen Jahren rasant angestiegen. Sie gelten als Treiber des wirtschaftlichen und technologischen Wandels durch ihre innovativen Ideen, weshalb sie für Finanzinvestoren attraktiv erscheinen und Corporates eine enge Zusammenarbeit mit ihnen suchen – nicht zuletzt deshalb, weil Konzernstrukturen oftmals als wenig agil gelten.

Start-ups haben insbesondere die methodischen Herausforderungen beim Management von Supply Chains erkannt und wälzen verschiedene Branchen mit ihren innovativen, oftmals digital basierten Geschäftsmodellen um. Dabei decken sie heute ein breites Spektrum an Dienstleistungen ab. Von individuellen Transportlösungen mittels Drohnen über Plattformlösungen zur Steuerung von Lastenrädern auf der letzten Meile bis hin zu innovativen Finanzierungslösungen, um den Cash-to-Cash-Cycle aus Sicht von Zulieferern, Logistikdienstleistern und Verladern zu optimieren. Supply-Chain-Start-ups haben aufgrund ihrer Agilität geeignete Voraussetzungen, Innovationen schnell in Piloten umzusetzen. Denn die Entscheidungswege sind kurz, die Kultur ist unkonventionell, und die Risikobereitschaft der Entscheidungsträger ist überdurchschnittlich hoch.

Allerdings fehlt es verbreitet an Marktkenntnis und Erfahrungen im Umgang mit etablierten Geschäftspartnern. Für durchschlagenden Erfolg ist ein breit angelegter Roll-out der Innovationen nötig, um Skaleneffekte zu realisieren. Genau diese Barrieren hemmen das Wachstum der Start-ups und bieten die Steilvorlage für eine Zusammenarbeit mit etablierten Akteuren – sogenannten Corporates.

Obwohl somit beidseitig ein hohes Interesse der Zusammenarbeit besteht – bei den Corporates zur Steigerung der Innovationskraft, bei den Start-ups zur Realisierung von Markterfolg – stellen sich die Suche und Identifikation geeigneter Kooperationspartner als schwierig und aufwendig heraus. Für die Förderung von Start-ups gibt es heute zwar vermehrt Formate wie Venture Capital Pitches oder Incubator Workshops. Es fehlt jedoch an Transparenz im dynamischen Supply-Chain-Start-up-Markt sowie einem geeigneten Umfeld, bei dem sich Start-ups und Corporates persönlich über ihr Mindset, ihre Technologien und Potenziale einer Zusammenarbeit austauschen können.

Das Institut für Supply Chain Management der Universität St. Gallen hat diese Lücke erkannt und zwei passende Formate entwickelt: Das dynamische Start-up Radar und ein Supply Chain Speed Dating-Event. Ersteres dient dazu, die Sichtbarkeit der Supply Chain Start-ups zu erhöhen, Corporates eine Orientierungshilfe zu bieten und die Transparenz im Supply-Chain-Start-up-Markt zu erhöhen. Letzteres erleichtert die gezielte Zusammenführung von Start-ups mit Corporates und initiiert gezielt einen Dialog.

Supply Chain Speed Dating

Das Speed Dating bietet dieses Jahr bereits zum zweiten Mal am 27. Juni 2019 ein einzigartiges und interaktives Umfeld, um Führungskräfte von Start-ups und Corporates zum persönlichen Dialog über innovative Lösungsansätze zusammenzubringen. Basierend auf einem Live-Matching vor Ort werden die Start-ups und Corporates für 20 Minuten einem vorbereiteten Speed Date zugeteilt. Dadurch können die Beteiligten innerhalb von kurzer Zeit viele Erkenntnisse und Inputs sammeln, um attraktive Geschäftspartner zu identifizieren. Das Format wurde von den letztjährigen Teilnehmern sehr geschätzt, so Roman Bauer von Vifor Pharma: „Der branchenübergreifende Austausch mit den Besuchern zu verschiedensten Fragestellungen half mir, neue Blickwinkel zu eröffnen.“ Für das aktuelle Speed Dating wurden jetzt der Matching-Mechanismus weiterentwickelt und das Event um ein Start-up-Breakfast sowie Elevator Pitches ergänzt.

> Die Universität St. Gallen hat die Formate Start-up Radar und Supply Chain Speed Dating entwickelt.

Supply Chain Start-up Radar

Als Ergänzung zum Speed Dating geht demnächst ein systematisches Supply Chain Start-up Monitoring für den Dach-Raum an den Markt. Dieses Radar nimmt regelmäßig ein Bild der dynamischen Start-up Landschaft auf, um mehr Transparenz über den Markt zu schaffen. Durch den verfolgten Ansatz bietet das Supply Chain Start-up Radar einerseits den Corporates eine Entscheidungshilfe für das Identifizieren von möglichen Kooperationsoptionen sowie eine Inspiration zur Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells. Dadurch werden Corporates bei der aufwendigen Suche nach geeigneten Supply Chain Start-ups unterstützt. Andererseits wird die Sichtbarkeit der Supply Chain Start-ups erhöht und erlaubt ihnen einen Einblick in ihre Wettbewerbsposition. Zudem erhalten Investoren, Berater oder Event-Veranstalter eine Orientierung für die aktuellen Entwicklungen der Supply-Chain-Start-up-Landschaft im Dach-Raum.

Die wissenschaftliche Marktbegleitung stellt sich damit dem Anspruch, durch den kombinierten Einsatz beider Formate mehr Transparenz am Markt zu erreichen und damit die Effektivität von Supply Chain-Innovationen auf beiden Marktseiten gleichermassen zu erhöhen.

ILLUSTRATION: ISTOCK

Prof. Wolfgang Stölzle leitet als Geschäftsführender Direktor das Institut für Supply Chain Management an der Universität St. Gallen, **Tanja Strässle** ist dort freie Mitarbeiterin.

ANZEIGE

