

Deloitte bringt innovative Venture-Client-Strategie nach Österreich!

Deloitte bringt das Venture-Client-Modell nach Österreich, um Innovationsdruck bei mittelständischen Unternehmen zu mindern.



Wieden, Österreich - In einer spannenden Entwicklung für die österreichische Unternehmenslandschaft bringt Deloitte das innovative Venture-Client-Modell nach Österreich. Ursprünglich von der BMW Startup Garage ins Leben gerufen, zielt dieses Modell darauf ab, mittelständischen Unternehmen eine risikominimierte Möglichkeit zur Innovation zu bieten. Laut **IT-Boltwise** soll das Venture-Client-Modell Unternehmen dabei unterstützen, strategische Probleme mit Lösungen aus dem dynamischen Startup-Ökosystem zu adressieren.

Wie funktioniert das Ganze? Zunächst wird eine enge Kundenbeziehung zu Startups aufgebaut, bevor man an strategische Investitionen oder Übernahmen denkt. Martin Fink,

CEO von 27pilots, hebt hervor, dass dieser Ansatz eine wertvolle Unterstützung für Unternehmen darstellt, die mit der sich rasch ändernden Technologie- und Marktlage Schritt halten wollen. Dabei zielt das Angebot auf große mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 100 Millionen Euro ab. Albrecht Rauchensteiner von Deloitte Österreich betont, dass diese Firmen unter hohem Innovationsdruck stehen und daher einen strukturierten Zugang zur Identifikation von Startups benötigen.

Vorteile des Venture-Client-Modells

Das Venture-Client-Modell bietet eine Reihe von Vorteilen. Dadurch wird die Innovationskraft der Unternehmen gesteigert und Wettbewerbsvorteile gesichert. Unternehmen können neue Technologien mit geringerem Risiko testen und Feedback zur Markttauglichkeit geben. Laut **LBBW** ermöglicht dieser Prozess eine rasche Innovation, da agile Startups schneller auf Marktveränderungen reagieren können. Die direkte Kundenbeziehung unterscheidet sich deutlich vom Corporate Venturing, bei dem es hauptsächlich um finanzielle Beteiligungen geht.

Ein zentraler Aspekt des Modells ist die umfassende Bewertung und Validierung der Startups. Martin Fink hebt hervor, dass es nicht nur um das passende Matchmaking geht, sondern auch um die Stabilität und kulturelle Passung der Startups. Dieses gründliche Vorgehen ist entscheidend, um langfristige und erfolgreiche Kooperationen zu schaffen, die über kurzfristige Lösungen hinausgehen.

Technologische Transformation für Unternehmen

In der heutigen Zeit stellt Technologie einen essenziellen Baustein für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen dar. Laut einem aktuellen Bericht zum Stand des Venture Clienting

2024 auf [Medium](#) sind kritische Herausforderungen in der gesamten Wertschöpfungskette ohne den Einsatz moderner Technologien kaum zu bewältigen. Startups entwickeln dank ihrer einzigartigen IP und Unterstützung durch Venture-Capital-Lösungen schneller und effizienter als etablierte Unternehmen, weshalb die Identifikation und Integration von Startup-Technologien für die Unternehmen unerlässlich ist.

Unternehmen, die bereits dedizierte Venture Client Units eingerichtet haben, schneiden signifikant besser ab. Sie pilotieren im Durchschnitt mehr Startups pro Jahr und haben eine höhere Zufriedenheit mit der Qualität der identifizierten Lösungen. Positive Auswirkungen auf die Unternehmenskultur sind ebenfalls deutlich spürbar, was das Venture Clienting zu einem aufregenden Ansatz für die digitale Transformation macht.

Mit der Einführung des Venture-Client-Modells in Österreich wollen Deloitte und 27pilots sich als erste Anlaufstelle für Unternehmen etablieren, die an Innovationsstrategien arbeiten. Das Ziel ist es, gemeinsam mit den Unternehmen global zu skalieren und den Innovationsdruck in der österreichischen Wirtschaft weiter zu fördern.

Details	
Ort	Wieden, Österreich
Quellen	• www.it-boltwise.de • medium.com • www.lbbw.de

Besuchen Sie uns auf: mein-wien.net