

Softwareentwicklung in der industriellen Praxis

# Von der Uni zum Startup

Vom Studium/ von der Promotion mit der eigenen Firma in die Welt der Industrie-Software

Mo, 05. Januar 2015 Fak. Informatik Raum E006

Marius Brade, Katrin Kahle

dresden **exists**  
WISSEN ERLEBEN. INTERNETWORK

Professur Mediengestaltung

Fakultät Informatik



14.01.2015

**Wer kennt wen?**

**Steve Jobs**

Mark Zuckerberg

# Drew Houston

Lesenswert: <http://techcrunch.com/2011/10/19/dropbox-minimal-viable-product/>

Die Geschichte der Entwicklung von Dropbox ist eine der bekanntesten und auch konsequentesten im Lean-Startup Bereich!

# Marc Benioff

Pionier in Cloudcomputing und Geschäftsmodellen in SaaS; PaaS; Buch: „*Behind the Cloud: The Untold Story of How Salesforce.com Went from Idea to Billion-Dollar Company and Revolutionized an Industry.* 2009”

<https://www.chargebee.com/blog/5-lessons-marc-benioff-saas-entrepreneur/>

# David O. Sacks

<http://readwrite.com/2010/02/19/yammer-the-story-behind-their-saas-traction>

<https://www.youtube.com/watch?v=YxqyauClasU>

Gründete Yammer, eine B2B Social Network Plattform in 2008 und verkauft die 2012 an Microsoft; Erfahrungen bei McKinsey; PayPal – COO

Heute Angel Investor; war bei vielen bekannten Startups in der Seedphase dabei: Eventbrite, ResearchGate, Uber...

## Mike Cannon-Brookes, Scott Farquhar

<http://www.businessinsider.com.au/atlassian-the-untold-story-how-two-australian-young-guns-built-a-company-headed-for-a-billion-dollar-ipo-2014-2>

Die Story von Atlassian ist außergewöhnlich und unglaublich spannend, genau wie das Geschäftsmodell: Es gibt keine Vertriebler, es gibt keine intransparenten Lizenzen, alles steht auf der Webseite. Die größte Bedeutung hat wirklich der Kunde.

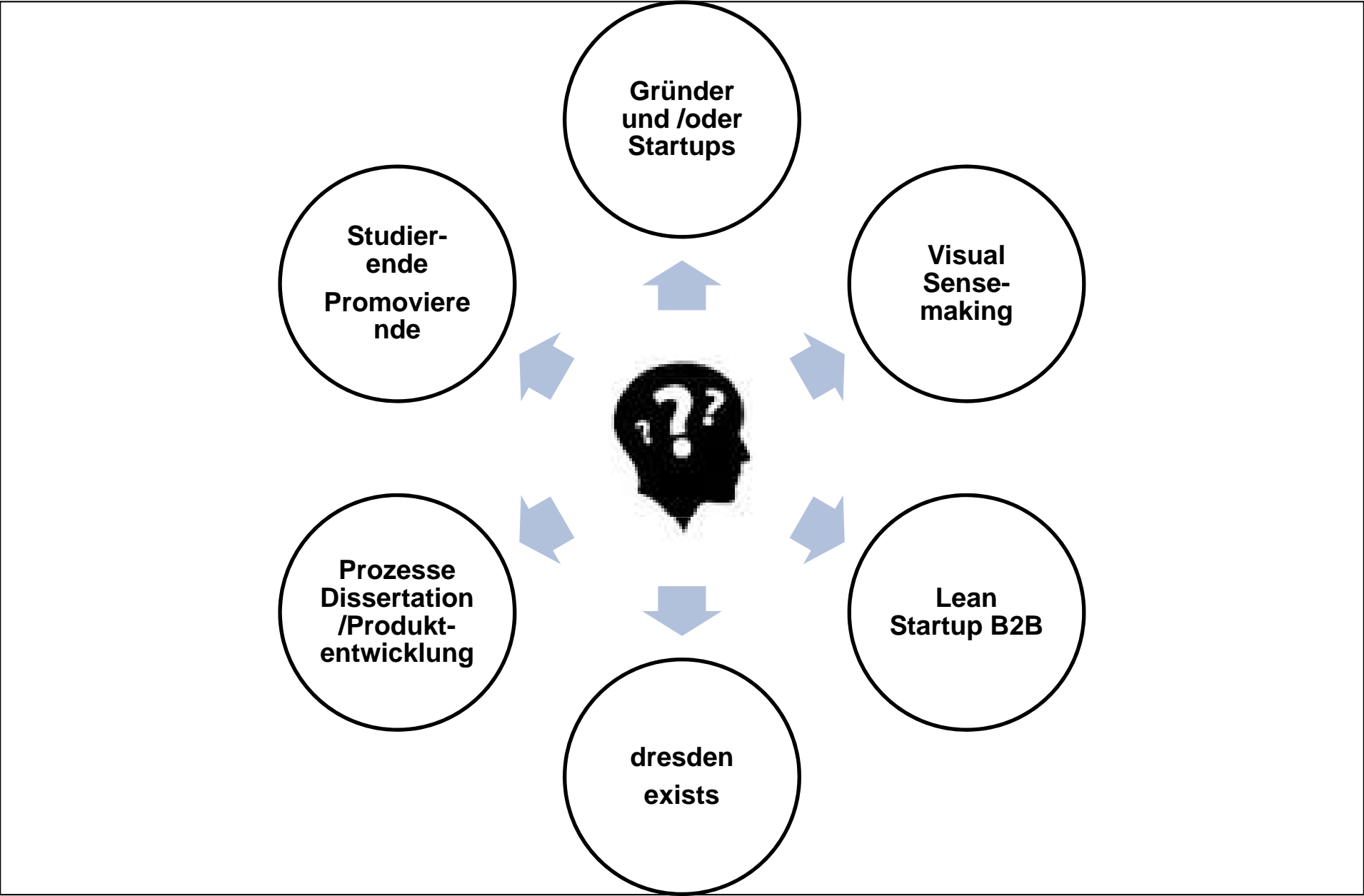


Apple  
Facebook  
Dropbox

Salesforce  
Yammer  
Atlassian

B2C  
Rockstars

B2B  
Fast Unbekannte



# Gliederung

## Vorstellung

Katrin Kahle (dresden | exists)

Marius Brade ([visual-sensemaking.com](http://visual-sensemaking.com))

## Prozesse

B2B vs. B2C

Promotionsvorhaben

Lean Start-Up

Gründungsförderung

Herausforderungen und Optimierungen

Gründungsvorhaben: visuelle Wissensmodellierung



<https://www.dresden-exists.de>

<https://www.dresden-exists.de/blog/>

**dresden exists**  
WIRTSCHAFTS GRÜNDEN INTERNET WIRK



# **Exist-Gründerstipendium – Sprungbrett für Visionen**

- Förderung durch den ESF und die EU über das BMWF

## **Was wird gefördert?**

- innovative technologieorientierte Gründungsprojekte
- innovative technologieorientierte Dienstleistungen

## **Wer wird gefördert?**

- Studierende (1000 €), wissenschaftliche Mitarbeiter und Absolventen bis 5 Jahre nach Abschluss (2500/3000 Euro) – maximal 3 Personen für 12 Monate
- max. 30.000 Euro für Sachmittel
- 5.000 Euro für Coaching
- 100 Euro je Kind

# visuelle Wissensmodellierung

Wissen effizient und aufwandsarm (computerlesbar)  
modellieren



Marius Brade,  
Martin Gregor  
Hannes Leitner

[www.visual-sensemaking.com](http://www.visual-sensemaking.com)



Professur Mediengestaltung  
Fakultät Informatik

Das Forschungsprojekt (Projekt-Nr. 080951799) wird vollständig aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds, des Freistaates Sachsen und SAP AG finanziert.



Gefördert aus Mitteln der Europäischen Union

Europa fördert Sachsen.  
**ESF**  
Europäischer Sozialfonds



Betreuer: Prof. Dr. Rainer Groh  
Mentor: Dr. Angelika Salmen  
Studenten: Christian Brändel  
Florian Schneider

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



# B2B Startup

Apple  
Facebook  
Dropbox

Salesforce  
Yammer  
Atlassian

B2C  
Rockstars

B2B  
Fast Unbekannte



Warum ist B2B so anders?

**Warum ist B2B so anders?**

Return on Investment

Client Relationship

Decision Making Process

# ROI

- Gewinn Erhöhen
- Kosten Senken
- Kundenzufriedenheit erhöhen

Für Unternehmenskunden muss eine neue Software zumindest in einem dieser drei Punkte eine maßgebliche Wirkung aufweisen, ansonsten hat ein Produkt keine Chance, erfolgreich vertrieben zu werden. In der B2C-Welt hingegen kann es auch ganz andere Nutzen stiftenden Merkmale geben: z.B. schönes Design, Unterhaltungswert, Prestige etc.

## Client Relationships

- Kleine Märkte im Vergleich zu B2C > Burning Leads (Vergleiche z.B. Kundengruppen Facebook versus Monkey Works)
- Aufbau tiefe langfristige Beziehung zu einer kleinen Anzahl an Unternehmen notwendig
- Bedeutung von Vertrauen und Stabilität - Credibility Gap; 5 Jahre, real über 10 Jahre (Daten aus der Beobachtung; Artikel Credibility Gap: <http://cacm.acm.org/magazines/2013/10/168183-evaluating-a-startup-venture/fulltext>)
- Start als Berater sinnvoll - Risikominimierung durch intensives Kennenlernen und Lösen der Probleme verschiedener Kunden

## Decision Making Process

- B2C: Kaufentscheidung wird von F&F und Tests etc. begleitet
- B2B: Kaufentscheidung muss von 4 – 6 Stakeholdern im Unternehmen (Abteilungen; Buying Center) getragen werden
- B2B: Gruppe aus 3 Typen von Käufern – technische, ökonomische und End-User
- Konfliktäre persönliche Motivationen der 3 Typen – jeder muss überzeugt werden (Motivationen können z.B. sein: „bloß keine Veränderung“, „das hilft mir für eine Beförderung“, „hoffentlich minimiert es unseren Kostenblock und macht damit den Gewinn größer“)
- B2B ist P2P - Firmen kaufen nicht; Menschen kaufen!
- Sales-Process kann sehr lang sein; Vergleiche z.B. Einkauf bei Amazon

Quelle: Etienne Garbugli

**Domain  
Expertise**

**Funktionale  
Expertise**

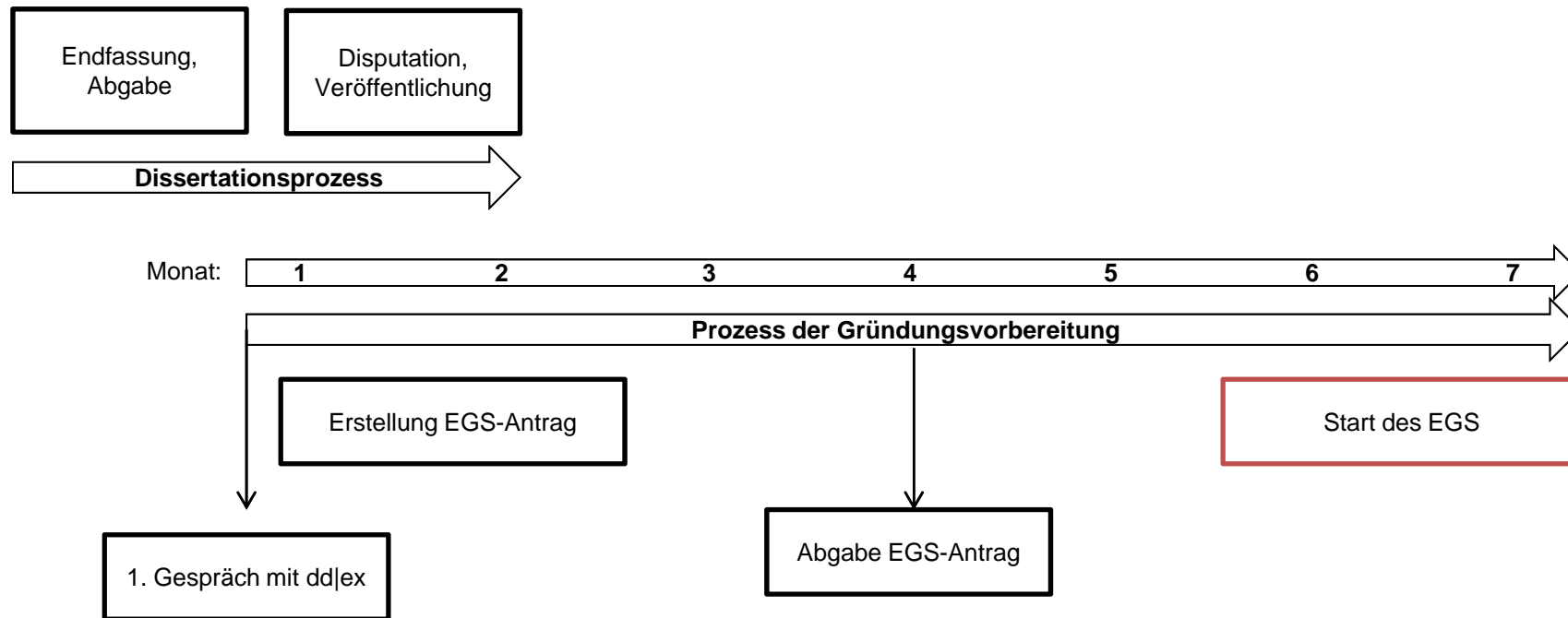
**Leiden-  
schaft**

**Risiko**

–	–	–	Fatal – Probiere etwas anderes
–	<b>X</b>	–	Schwierig – Halte die Augen offen
<b>X</b>	–	–	Du hattest diesen Job vorher
–	–	<b>X</b>	Steile Lernkurve
<b>X</b>	<b>X</b>	–	Wenn Du doch nur motiviert bleiben könntest...
–	<b>X</b>	<b>X</b>	Outsider – typisches Startup-Team-Problem
<b>X</b>	–	<b>X</b>	Industrie-Insider – mittleres Risiko, hol dir einen Partner
<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	Industrie-Insider – geringes Risiko

# Prozesse

# Dissertations- & Gründungsprozess

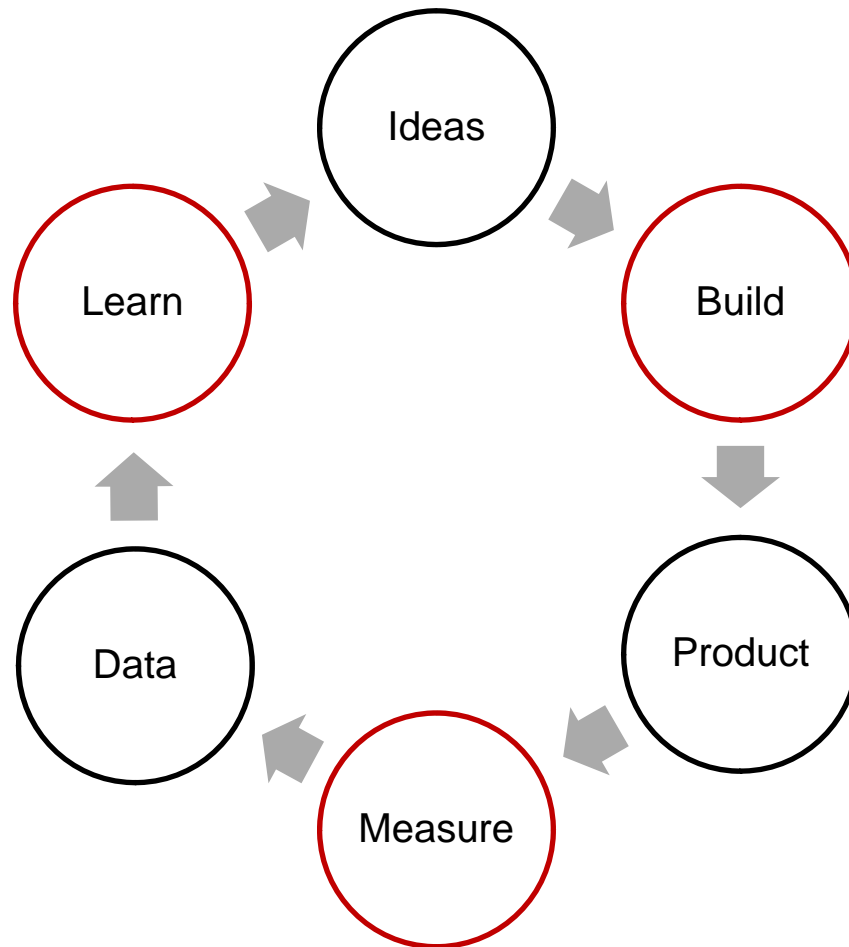




# Dissertationsprozess

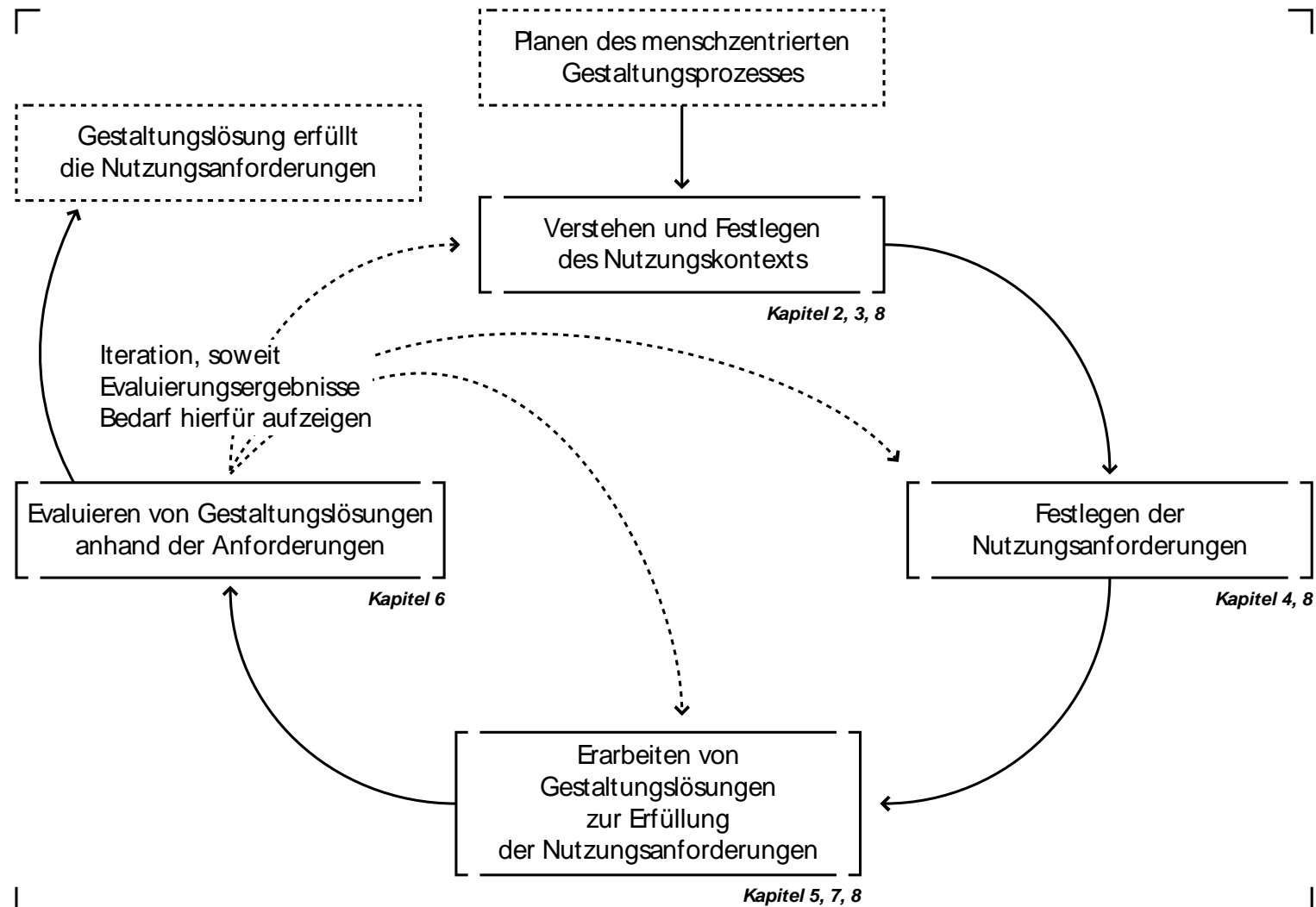


## Lean Startup Prozess



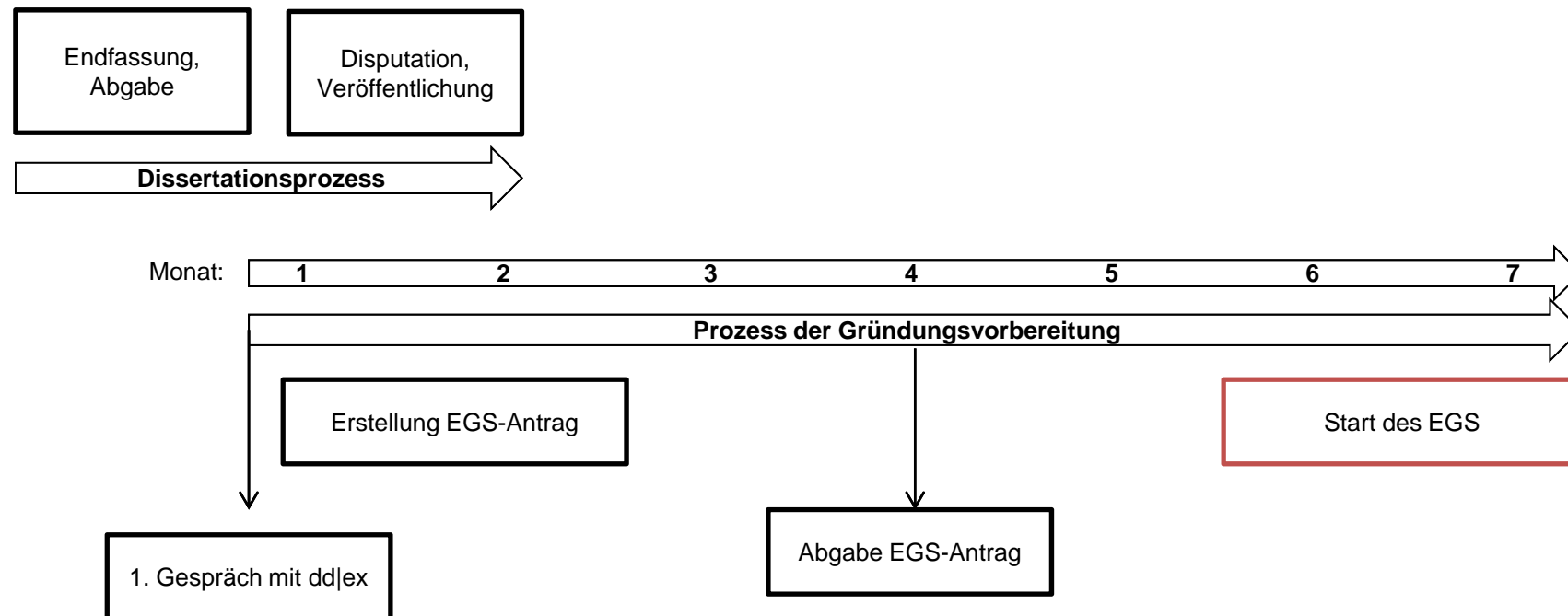
Einen iterativen Prozess im Sinne von Lean-Startup kann man auch gut zur Erstellung von Abschlussarbeiten/Promotion etc. nutzen! Das frühzeitige und häufige Einbeziehen von Feedback minimiert Risiko in allen komplexen Lebensbereichen!

# Norm EN ISO 9241 Teil 210: „Prozess zur Gestaltung gebrauchstauglicher interaktiver Systeme“



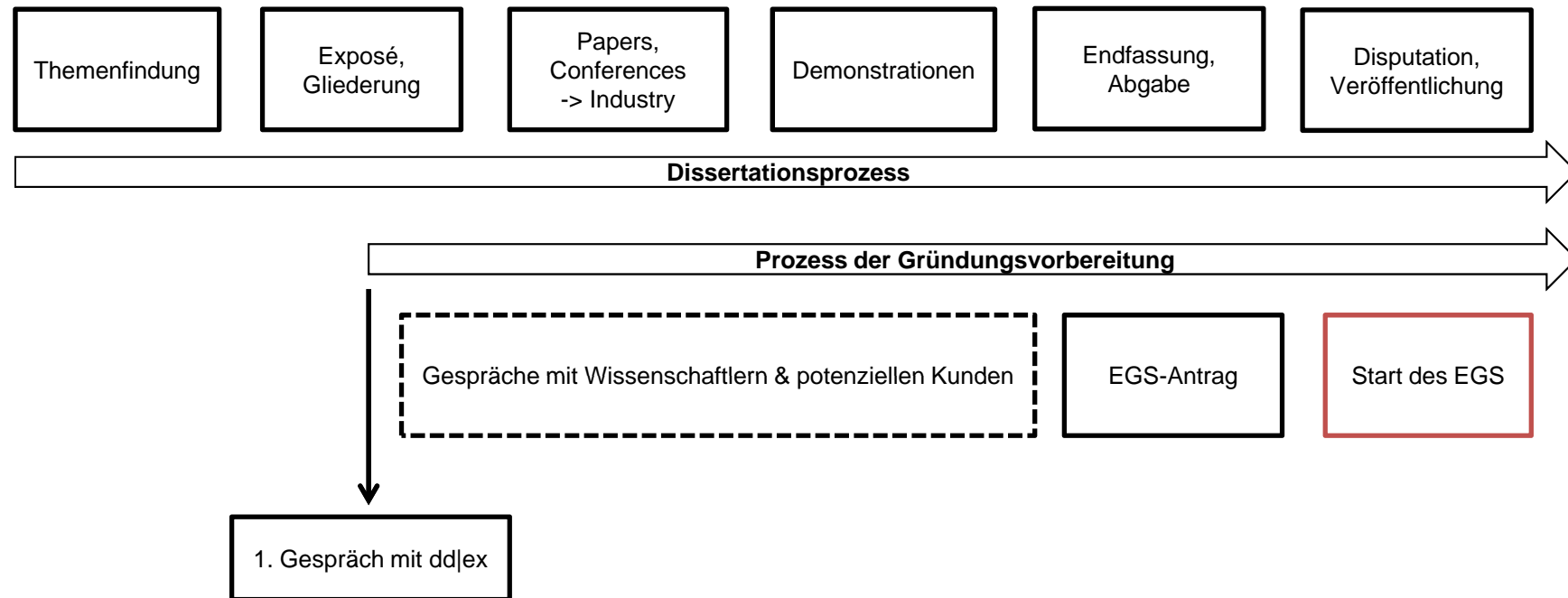
# Dissertations- & Gründungsprozess – ohne agiles Vorgehen

## Frühzeitig im Dissertationsprozess



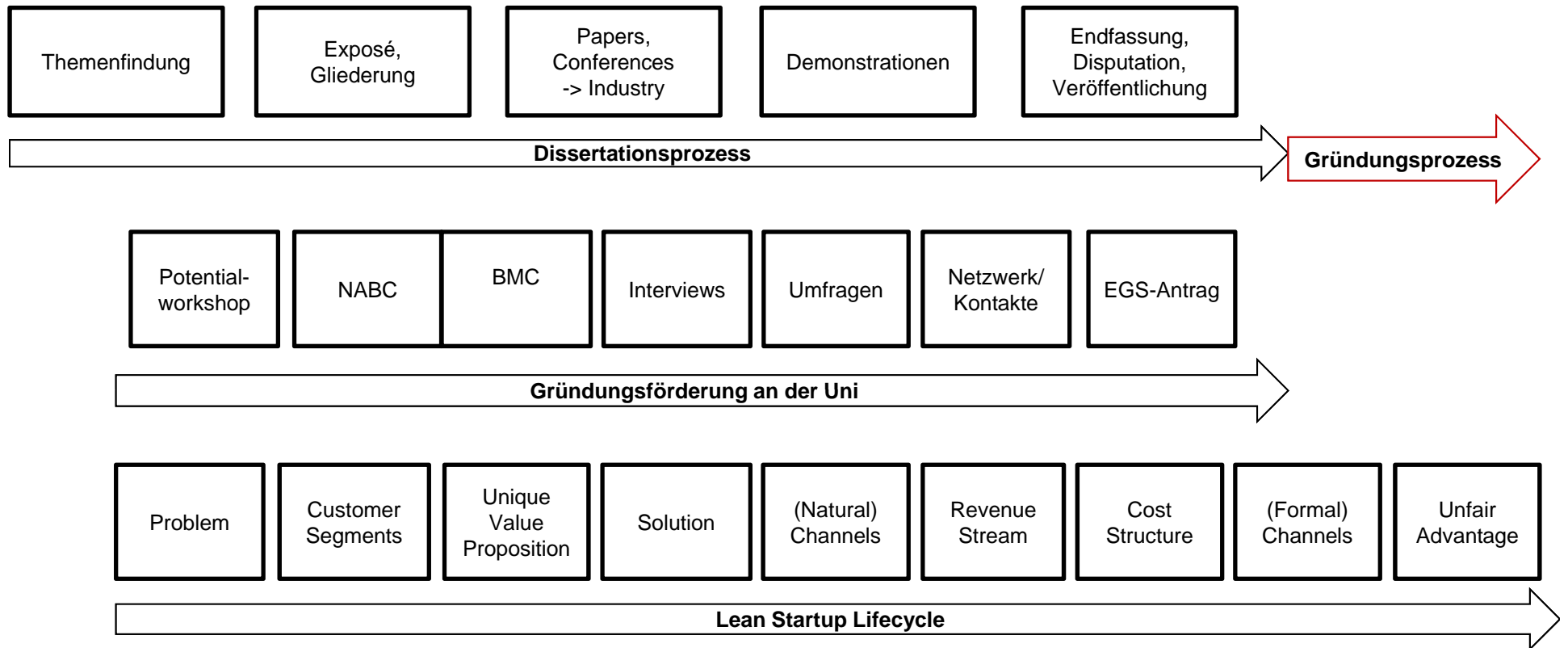
Bei diesem Vorgehen werden Kontakte zu Kunden häufig erst in der Laufzeit des Exist Gründerstipendiums akquiriert, so dass auch die Entscheidung über zu entwickelnde Features erst spät mit Sicherheit getroffen werden kann.

# Dissertations- & Gründungsprozess verzahnt



Der frühzeitige Fokus auf eine mögliche Produktentwicklung gepaart mit einem agilen/leanen Vorgehen schon während der Abschlussarbeit oder Dissertation hilft dabei, frühzeitig Feedback zur Idee und möglichen Produktvarianten zu erhalten und auch potentielle Interessenten und Partner kennen zu lernen. Damit können schon frühzeitig mit Feedback untermauerte Entscheidungen über zu entwickelnde Features getroffen werden und „Schwund“ wird vermieden.

# Dissertations- & Gründungsprozess verzahnt



Insgesamt kann durch ein leanes/agiles Vorgehen während der Abschlussarbeit ein halbes bis zu einem Jahr Zeit eingespart werden. Diese Beobachtung beruht auf Beobachtungen aus der Beratungspraxis und wurden bisher nicht quantitativ untersucht.

# Kontakt

Dipl. Volksw. Katrin Kahle

[katrin.kahle@dresden-exists.de](mailto:katrin.kahle@dresden-exists.de)

dresden | exists

Technische Universität Dresden

01062 Dresden

Dipl. Medieninf. Marius Brade

Visuelle Wissensmodellierung (VSM)

[m.brade@visual-sensemaking.com](mailto:m.brade@visual-sensemaking.com)

[www.visual-sensemaking.com](http://www.visual-sensemaking.com)