


# QX im Interview mit **STARTvisory**

Christoph Laut gründet um  
anderen Gründern zu helfen

QX-Mitglied seit 2016 



**Christoph, Du bist gerade dabei Dich mit einem eigenen Beratungskonzept selbstständig zu machen. Was genau hast Du vor?**

Das ist richtig. Zusammen mit meinem Partner Stephan gründe ich gerade STARTvisory - eine Beratung für Startups mit einem Fokus auf Wachstum und Business Development.

**STARTvisory - das klingt gut. Wie seid ihr darauf gekommen?**

STARTvisory ist eine Kombination der Wörter Startup und Advisory. Es beschreibt somit ziemlich genau den Kern dessen, was wir vorhaben. Deswegen mag ich den Namen auch sehr. Einprägsam und im Prinzip selbsterklärend.

**Kreativ die Herren! Dann zurück zu eurem Vorhaben. Wie habe ich mir das vorzustellen?**

Unser Ziel ist es als Sparringspartner für Startups wahrgenommen zu werden. Die Bezeichnung Beratung ist eventuell etwas klischeehaft und kann diesbezüglich irreführend sein. Wir möchten Startups gerne mit Rat und Tat zur Seite stehen, wenn es bei Ihnen um die Themen Wachstum und Business Development geht. Jedes junge Unternehmen möchte und muss sich am Markt etablieren und strukturiert wachsen. Genau da setzen wir mit STARTvisory an.

**Wie kam euch diese Idee?**

Sowohl Stephan als auch ich haben ein privates Netzwerk von Gründern. In vielen Gesprächen mit unserem Netzwerk hörten wir unisono, dass es einen kritischen Punkt für (fast) jeden Gründer gibt: der Punkt an dem man mit operativen Themen, Geschäftsführungsaufgaben sowie der nächsten Finanzierungsrunde unter Wasser gezogen wird. An diesem Punkt hat zwar jeder Gründer nach wie vor eine klare Vorstellung vom Wachstum seines Unternehmens, jedoch fehlt in der Regel persönlich die Zeit, die nötigen Projekte voranzutreiben. Eine Option kann es an diesem Punkt sein, sich einen Strategiemanager einzustellen. Da eine langfristige Bindung an Mitarbeiter aber nicht immer die favorisierte Option ist, bieten wir unsere Hilfe extern an. Unsere Ambition ist es, die Erfolgswahrscheinlichkeit von Startups am Markt zu erhöhen und ihr volles Potential auf die Straße zu bringen.

**Christoph, eine Frage zu eurer Motivation. Deine Historie ist geprägt von Beratung und Strategie. Wieso jetzt Startups?**

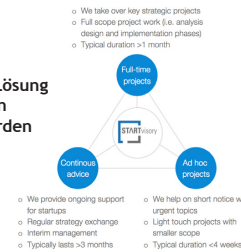
Gute Frage! Startups sind gewiss keine Zielgruppe, die sehnsüchtig auf Berater wartet. Meist weiß jeder Gründer selbst am Besten was sein Startup kann, wo es hingehen soll und auch wofür man das knappe Geld am sinnvollsten verwendet. Aber, die Startupzene ist ein sehr dynamisches, kreatives und herausforderndes Umfeld.

Stephan und ich fühlen uns darin wohl und lieben den Unternehmerrgeist. Neben dieser Startupfaszination sind wir auch das richtige Team für unsere gewählte Fokussierung. Stephan hat selbst schon Mittelständler beraten und dann erfolgreich gegründet. Ich für meinen Teil, Du hast es erwähnt, durfte Unternehmensberatung bei McKinsey kennenlernen und habe dann eine Großbank strategisch beim Wachstum im deutschen Markt begleitet. Diese Kombination aus Startupwissen, Beratungserfahrung, Gründernetzwerk und dem Auge für Strategie ist meines Erachtens unsere U.S.P.

**Okay, jetzt habe ich Motivation und Ansatz verstanden. Wie arbeitet ihr?**

Wir sind bewusst flexibel was den Rahmen unserer Unterstützung angeht. Im Zentrum stehen bei uns immer die Anforderungen unserer Kunden. Je nach dem was gebraucht wird, definieren wir gemeinsam mit dem Startup den Rahmen. Beispielsweise realisieren wir Vollzeitprojekte, bei denen wir Analyse, Konzeption und Umsetzung von strategischen Themen übernehmen. Alternativ können wir aber auch sehr kurzfristig bei kritischen Themen den Feuerwehrmann geben. Oder auch als kontinuierlicher Sparringspartner den Strategieprozess eines Startups begleiten. Am wichtigsten ist uns der offene Dialog um zielgerichtet unterstützen zu können.

**Die STARTvisory Lösung - wie Kunden unterstützt werden**



**Das heißt am besten lernt man euch persönlich kennen?**

Genau. Eine persönliche Ebene und Vertrauen zwischen uns und unseren Kunden sind Erfolgsfaktoren der Zusammenarbeit. Deshalb sprechen wir gerne persönlich über die zu bewältigenden Herausforderungen. In der Regel entstehen dabei schon die ersten Lösungsansätze.

**Das kann ich mir bei Dir gut vorstellen. Du hast zu Beginn von einem Fokus auf Wachstum und Business Development gesprochen. Das ist ein breites Feld. Was genau sind denn Themen bei denen ihr helfen könnt?**

Unser Fokus auf Wachstum und Business Development ist bewusst breit gewählt. Wir sind überzeugt, dass wir in diesem Themenspektrum ganzheitlich helfen können. Nichtsdestotrotz haben wir uns natürlich auch über die Ebene darunter Gedanken gemacht. Denn auch wenn viele Startups einen guten BWL-Hintergrund haben, gibt es doch den einen oder anderen Gründer, der nicht direkt weiß, wo er uns und unseren potentiellen Mehrwert verorten soll. Als besonders relevant

sehen wir die Themen Geschäftsstrategie, Prozesse und Management. Weiterhin beraten wir auch bei der Suche nach Finanzierung sowie bei Personal- und Controllingthemen. Diese Bereiche sind aber nicht als Korsett für uns zu verstehen, sondern eher eine kreativitätsspendende Struktur mit dem sich (potenzielle) Kunden ein Bild über uns machen können. Ähnlich wie beim „Wie“ ist uns auch beim „Was“ der offene Dialog wichtig um Themen zielgerichtet adressieren zu können.

**Das STARTvisory Universum - wobei Kunden geholfen wird**



**Seit ihr gerade in einem Projekt involviert oder könntet ihr direkt bei einem neuen Interessenten anfangen?**

Eine Kontaktaufnahme lohnt sich immer! Wir führen seit April Gespräche mit Startups und verschiedenen Multiplikatoren. Diese Gespräche laufen sehr gut und gehen in die richtige Richtung. Wir sind daher in diversen Aktivitäten eingebunden, haben aber immer die Zeit um über weitere herausfordernde Aufgaben zu sprechen. Daher lade ich jeden Interessenten ein, uns zu kontaktieren. Über QX oder unter info@startvisory.de geht das informell und unverbindlich.

**Letzte Frage, lieber Christoph. Eine „Art Elevator Pitch“ im Interview: Wieso euch und nicht andere?**

Okay, 3 Punkte dazu. 1. Unser Team: Stephan und ich komplementieren uns. Gemeinsam haben wir Startupwissen, Beratungserfahrung, ein solides Gründernetzwerk sowie ein Auge für Strategie. Zudem sind wir zwei recht dynamische und smarte Typen. 2. Unsere Arbeitsweise: Wir denken nicht in Projekten sondern stellen den Kunden ins Zentrum. Unsere Arbeit wird immer maßgeschneidert sein und sich nicht an vordefinierten Konzepten orientieren. 3. Unser Pricing: Da wir intern schlank aufgestellt sind, können wir unsere Leistung kompetitiv bepreisen. Weiterhin arbeiten wir mit start-upfreundlichen Bezahlungsmethoden.

Christoph, ich Danke Dir für das Interview!

