

Guide til Corporate-startup partnerskaber

Partnerskaber mellem startups og corporates rummer en masse potentiale for begge parter, men det kan også komme forkert fra start eller køre af sporet. Derfor har Vækstfonden og DI – Dansk Industri samlet en række gode råd til både startup'en og den store corporate, som skal hjælpe med at klæde parterne på til, hvad man skal være opmærksom på, og hvordan man kommer i gang bedst muligt. Magien i partnerskaber opstår grundlæggende, når man kan identificere huller i hinandens forretninger, som man kan være med til at udfylde.

Typer af partnerskaber

- Corporates er en salgskanal for startups
- Tættere integration, hvor man f.eks. bygger produkter sammen
- Corporates investerer i startups' teknologi og kompetencer
- Opkøb
- Pilotprojekter og co-development
- Innovation labs
- Inkubator/acceleratorforløb
- CVC
- M&A

Råd til startups

Når du opsøger partnerskaber:

Brug kold kanvas og dit netværk til at identificere potentielle corporates. Book et ”uforpligtende” feedback-møde hos en corporate for at holde dem til ilden.

Lav et godt forarbejde. Undersøg, om der sidder nogen i organisationen, der arbejder med startups, som du kan henvende dig til.

Vær konkret. Forstå konteksten hos den store virksomhed, og løs problemer i stedet for at sælge produktet. Hvad kan du præcist bidrage med?

Skab tryghed og troværdighed hos corporate. Vær opmærksom på, at det at markedsføre sig selv som en startup kan blive opfattet som lav forretningsmæssig modenhed.

Gør det nemt for corporate. Indtænk og synliggør dine services med henblik på det potentielle partnerskab.

Hav blik for partnerskaber med SMV'er. De kan også have interesse i at indgå et partnerskab med en startup, og det kan være en hurtigere og nemmere vej for dig

Når partnerskabet er etableret:

Skab en god relation. Og bevar den gode relation, uanset hvad der sker med partnerskabet. Det er vigtigt ikke at brænde nogle broer og smække med døre.

Hav fokus på transparens. Vær ærlig. Tal om de problemer, der opstår undervejs, så de ikke ødelægger det gode partnerskab.

Råd til corporates

Når du opsøger partnerskaber

Vær startup-venlig. Det kan være i forhold til: leverandørgodkendelse, betalingsproces og vilkår, opstart, eksekvering og opbakning.

Lav et ordentligt forarbejde og undgå at gøre tingene ad hoc. Man skal spørge sig selv om, hvorfor man vil arbejde sammen med startups, og hvordan man som organisation vil håndtere et partnerskab med en startup.

Den interne organisering og opbakning skal være på plads. Etabler en central afdeling til at arbejde med partnerskabet, og sørg for, at der er overensstemmelse med den øverste ledelse.

Skab én indgang for startup'en. Det er med til at opbygge tillid, styrke relationen og gøre samarbejdet nemmere.

Når partnerskabet er etableret

Tag ejerskab ift. at definere mål, strategi og milepæle/KPI'er for jeres fælles projekt.

Start op med et pilotprojekt og evaluér. Det fungerer som en test for begge parter og skaber værdifulde læringer og erfaringer om, hvad partnerskabet bør indeholde for at give det bedste resultat.

Forsøg at få nogle "quick wins", som kan cementere værdien af partnerskabet.

Det er vigtigt, at I tør tage chancer og åbner jeres mindset for, at tingene kan ændre sig undervejs.

Overvej at investere i startup'en. Udover samarbejdet og adgang til innovation og viden kan der opnås et finansielt afkast i partnerskabet ved at investere i startup'en.

Vær opmærksom på konkurrencemæssige aspekter. Undersøg, om partnerskabet kan påvirke øvrige dele af virksomhedens aktiviteter.

Vær tålmodig og fleksibel.

"No one-size fits all"

Virksomheder er forskellige, og derfor vil der være forskel på, hvordan det enkelte partnerskab skal skrues sammen