



## Steigern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit mit Top-Startups durch **Venture Clienting**

Um konkrete Probleme schneller adressieren zu können, kaufen Unternehmen marktreife Lösungen von Startups und steigern damit ihre Innovationskraft

### Was ist Venture Clienting?

Venture Clienting ist ein Ansatz, bei dem Unternehmen gezielt Startup-Lösungen kaufen, um konkrete Probleme zu adressieren – ohne sich finanziell an den Startups zu beteiligen. Durch diesen Ansatz erhalten Unternehmen frühzeitig Zugang zu hochrelevanten Innovationen und können diese gezielt in ihre bestehenden Prozesse integrieren.

### Wer profitiert davon?

Unternehmen mit hohen F&E-Kosten, stagnierenden Produktportfolios oder digitalem Nachholbedarf kann der Einsatz von Startup-Technologien helfen, schneller marktfähige Lösungen zu entwickeln. Auch Unternehmen mit komplexen Prozessen profitieren von der Agilität und Spezialisierung von Startups, um Effizienzpotenziale zu heben. Marktpotentiale rasch erschließen, Innovationszyklen verkürzen – Venture Clienting ermöglicht den Zugang zu externen Technologien und schafft somit klar messbare Wettbewerbsvorteile:



Innovationszyklen beschleunigen  
durch Nutzung externer Lösungen



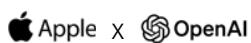
Wettbewerbsfähige Produkte  
bei kürzerer Markteinführungszeit



Nutzung von F&E-Budgets der  
Startups für die eigene Entwicklung

## Warum Startups?

Startups sind die Wettbewerbsressource der Zukunft. Sie entwickeln Lösungen nutzerzentriert und in beeindruckender Geschwindigkeit. Für Unternehmen sind sie wertvolle Partner, um neue Technologien frühzeitig zu identifizieren, Marktveränderungen schneller zu adaptieren und interne Innovationszyklen zu verkürzen. Gerade in Bereichen, in denen klassische Anbieter zu langsam oder zu teuer sind, liefern Startups oft die passgenauere Lösung.



KI-Sprachassistent um Aufgaben effizienter zu erledigen



Werksautomatisierung durch autonomes Fahren



Supply Chain Monitoring für Einkaufs-, Supply-Chain- und Sustainability Manager



Verlängerung der Lebensdauer von Energieanlagen

## Der Venture Clienting Prozess

Ein strukturierter Prozess ist entscheidend für den langfristigen Erfolg von Venture Clienting. Jedes Unternehmen kann einen eigenen Venture Client Prozess auf seine spezifischen Geschäftsanforderungen zuschneiden. Das ursprüngliche Modell wurde 2015 von 27pilots entwickelt und ist heute der Standard über alle Branchen hinweg:



## Ihr Mehrwert

- Schnelle Entwicklung und Implementierung marktfähiger Lösungen
- Risikoaverser Innovationsprozess entlang definierter Kriterien
- Geringer Kapital- und Personalaufwand ohne Eigenkapitalbeteiligung
- Konkreter Mehrwert mit anwendbaren Ergebnissen

## Unsere Referenzen



Mehr Informationen unter  
<https://www.27pilots.com/>

## Ihr Kontakt

Mag. Albrecht Rauchensteiner  
Director  
arauchensteiner@deloitte.at  
+43 664 805 37 2810

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), dessen globales Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und deren verbundene Unternehmen innerhalb der „Deloitte Organisation“. DTTL („Deloitte Global“), jedes ihrer Mitgliedsunternehmen und die mit ihnen verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige, unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL Mitgliedsunternehmen und die mit ihnen verbundenen Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen. DTTL erbringt keine Dienstleistungen für Kundinnen und Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about).

Copyright © 2025 Deloitte Consulting GmbH