

Herzlich willkommen zur BaFinTech
Startup Relationship Management -
Von der Kontaktaufnahme, über die
Beschaffung bis hin zur Zusammenarbeit

Martin Pester
Dr. Thomas Schardt

Agenda

1. Teil: Ökosystemmanagement allgemein

- Veränderung der Ökosysteme
- Wie sieht unser aktuelles Ökosystem aus?
- Ziele für Kollaboration
- Wie interagieren wir?
- Was sagen Startups?

2. Teil: Kollaborationsformate

- Welche Formen der Kollaboration sind möglich?
- Bundesbank Innovation Challenge
- Woran arbeiten wir im Kontext Beschaffung?
- Kollaboration ist nicht immer leicht

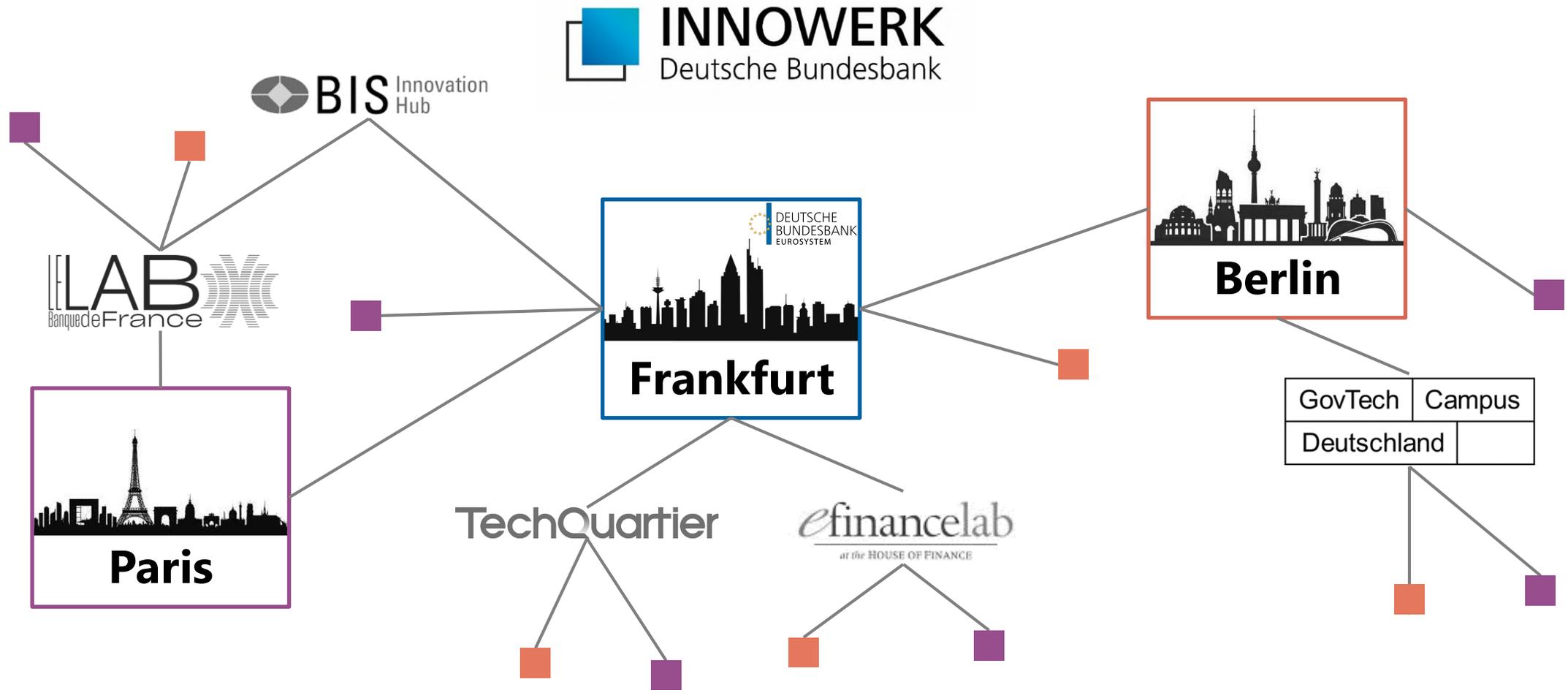
Teil 1: Veränderung der Ökosysteme

VON GESCHLOSSENEN ZU OFFENEN INNOVATIONSÖKOSYSTEMEN

- **Beschleunigung von Innovation**
 - Kombination von internem und externem Know-How
- **Ressourcenzugriff**
 - Zugang zu spezialisierten Talenten und Technologien
- **Adaptionsfähigkeit**
 - schnelle Anpassung an Marktveränderungen und technologischen Fortschritt

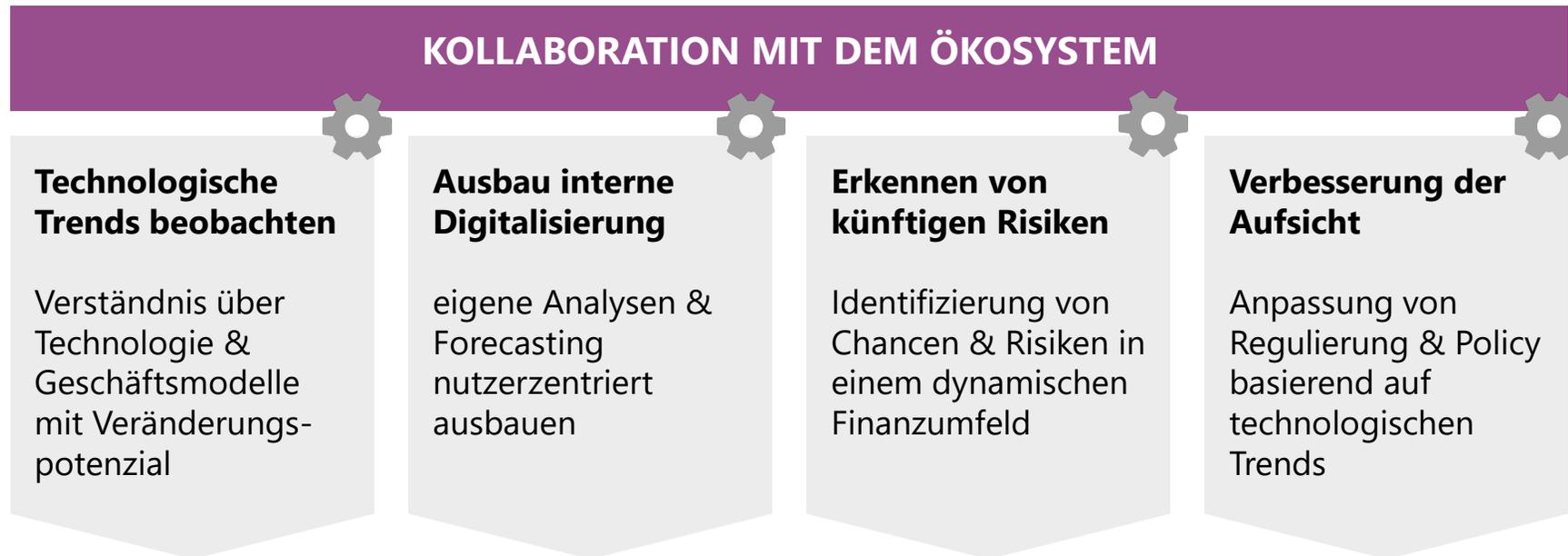


Teil 1: Wie sieht unser aktuelles Ökosystem aus?



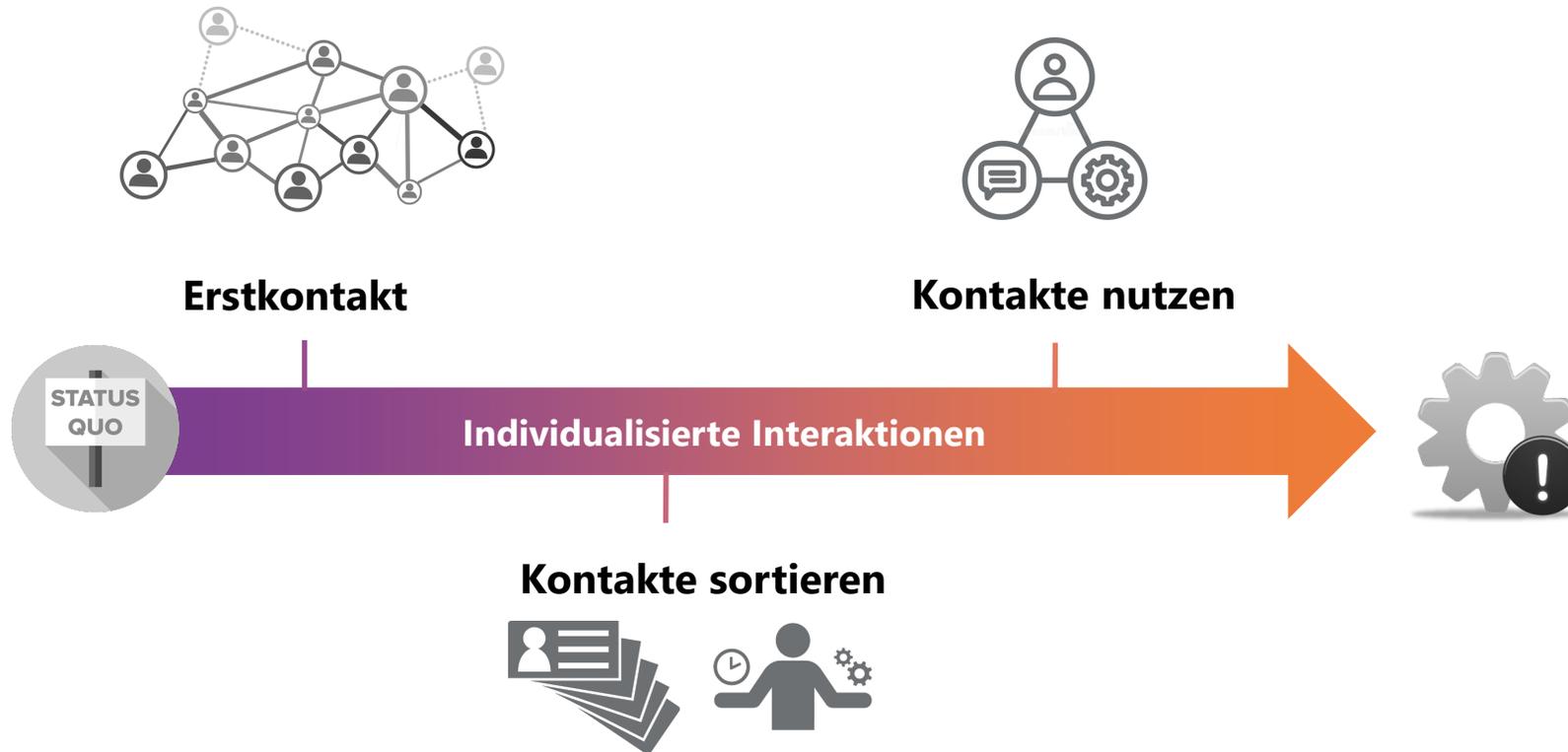
Teil 1: Ziele für Kollaboration

WARUM BEMÜHEN WIR UNS IN ÖKOSYSTEMEN EINE AKTIVE ROLLE EINZUNEHMEN?



STABILITÄT DES FINANZSYSTEMS

Teil 1: Wie interagieren wir?



Wir brauchen

- mehr Zielorientierung
- mehr Struktur
- mehr Standardisierung

Startups wollen

- Umsatz & Referenz
- Transparenz & Ernsthaftigkeit
- Geschwindigkeit

Teil 1: Was sagen Startups?

“Für VC-finanzierte Startups **sind Ausschreibungen eigentlich irrelevant.**“

“**Ausschreibungen bedeuten in der Regel dauerhafte Komplexität** bei wenig Wachstumsmöglichkeiten“

“Es geht vor allem um **Geschwindigkeit**. Die Zusammenarbeit mit großen Organisationen ist oft schleppend.“

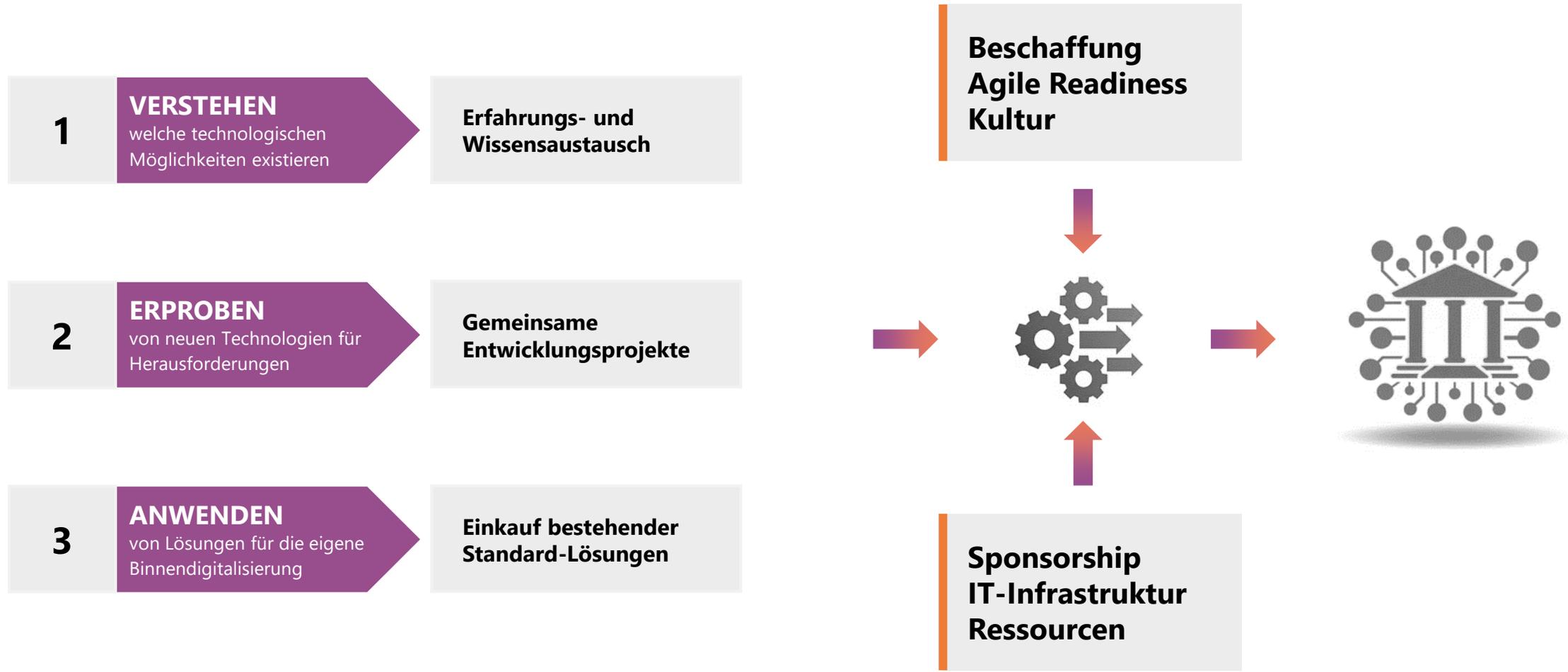
Was sind Ihre Erfahrungen?

“Wir haben viel zu viel Zeit in Ausschreibungen investiert – **mit max. 10% Erfolgsquote.**“

“Ihr solltet die **Ausschreibung für Startups umrahmen**. Es muss um die allgemeine Machbarkeit, nicht um die 100% Lösung gehen.“

“Für uns als VC-finanziertes Startup (ARR getrieben) zählt in erster Linie **Umsatz**, um genug **Runway** zu haben.“

Teil 2: Welche Formen der Kollaboration sind möglich?



Teil 2: Bundesbank Innovation Challenge

Ziel: Gemeinsam innovative Lösungen für die Analyse von physischen Risiken entwickeln

01

Quantifizierung von physischen Risiken, um Auswirkungen besser zu verstehen

02

Einfluss von physischen Risiken auf Übertragung zwischen Sektoren

03

Ermittlung und Analyse der Auswirkungen von Naturverlust

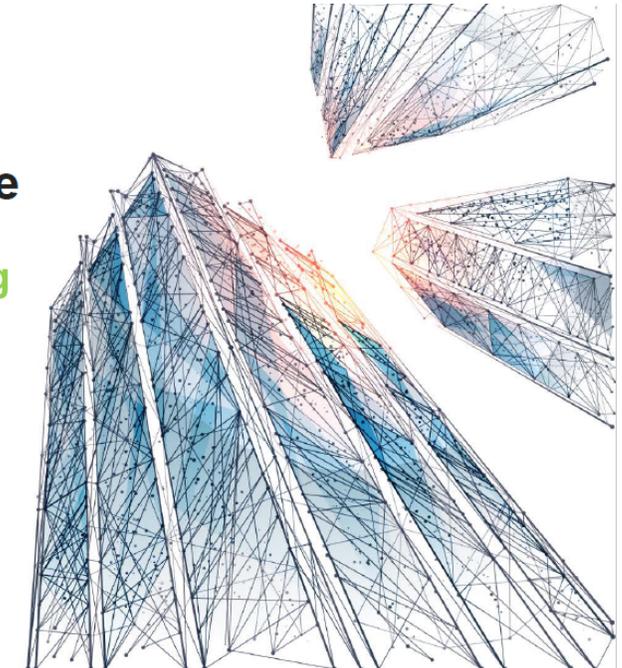
04

Innovative Datenquellen für die Vorhersage von Überflutungsrisiken



Bundesbank Innovation Challenge

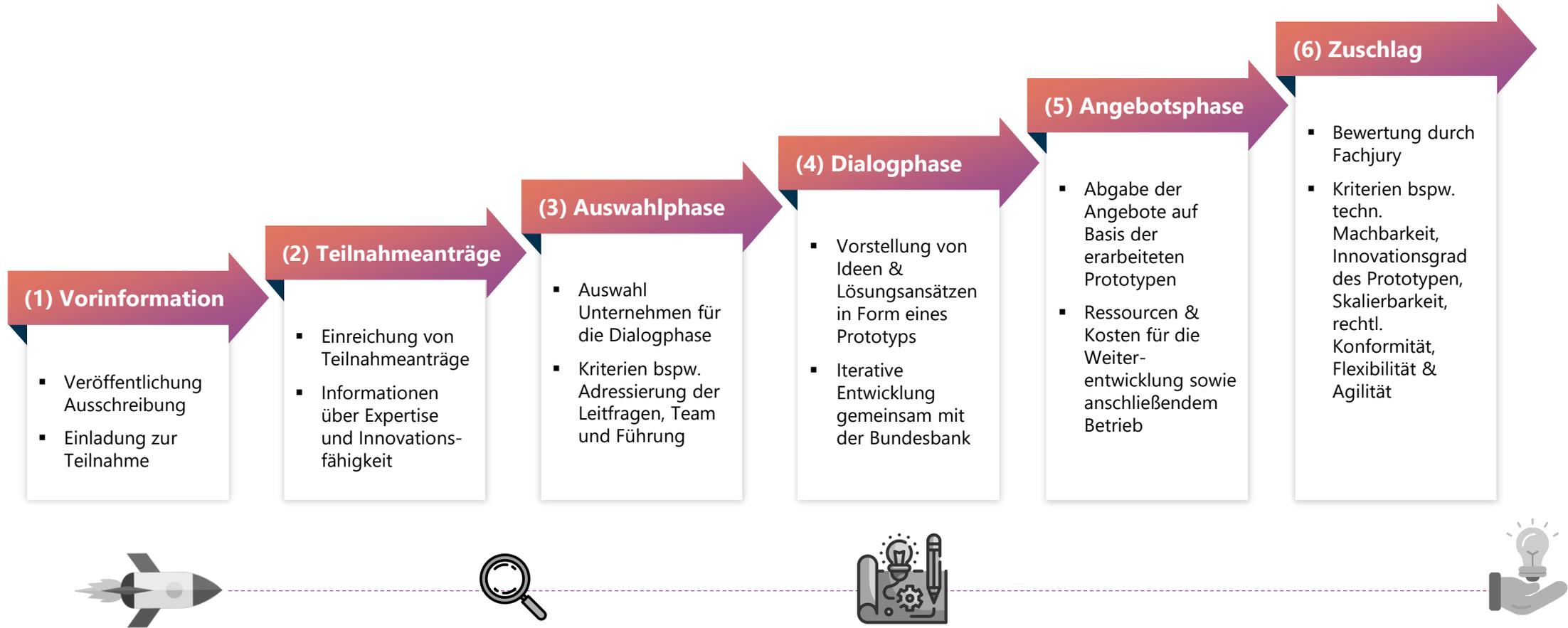
Physical Risk Monitoring



©Bundesbank/TechQuartier

Teil 2: Woran arbeiten wir im Kontext Beschaffung?

VERFAHREN WETTBEWERBLICHER DIALOG



Teil 2: Kollaboration ist nicht immer leicht

WIE KANN DIE ZUSAMMENARBEIT MIT STARTUPS KÜNFTIG ERLEICHTERT WERDEN?

01

INNOVATIVE BESCHAFFUNG

- Ziele an Stelle von detaillierten Lösungen ausschreiben
- Ausschreibungen sowie Vertragsgestaltung vereinfachen

02

AGILITÄT ALS STANDARD

- Innovationen werden iterativ entwickelt
- Agilität in Projekten kann große Organisationen überfordern

03

ZUSCHLAGS- KRITERIEN

- Auswahlkriterien müssen großzügiger ausgelegt werden
- Schwerpunkt sollte auf Qualität und Benutzerfreundlichkeit liegen und nicht auf Referenzen

Diskussion: Was sind Eure Erfahrungen?

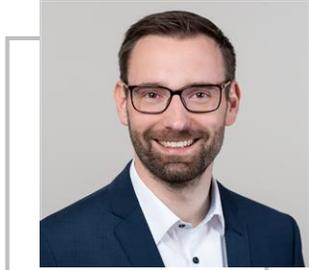


Was sollten wir Ihrer Meinung nach noch beachten?

Was denken Sie allgemein über Kollaborationen mit der Bundesbank? Wann ergibt es Sinn?

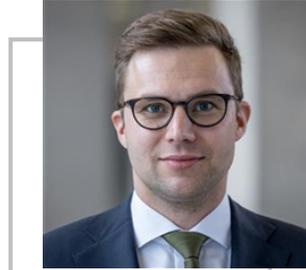
Was sind Ihre Tipps, die Sie uns mitgeben können?

Kontakt



MARTIN PESTER

Teamlead Digitalisierung & Innovation
martin.pesther@bundesbank.de

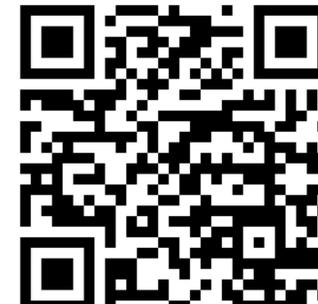


DR. THOMAS SCHARDT

Projektmanager
thomas.schardt@bundesbank.de



LinkedIn



LinkedIn

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!