

AUSSEN  
WIRTSCHAFT  
TECH-STARTUP LANDING ZONE  
**SCALE & SUCCEED**

**PROGRAMM, BEWERBUNG & KOSTEN**

Ort: Wien & New York City  
Stand: 28.12.2021 | Änderungen vorbehalten

---

In Kooperation mit:



gefördert im Rahmen von



**Mission  
Statement**

Der Eintritt in den U.S. Markt, ist für viele Startups aus Österreich der entscheidende Schritt um global erfolgreich zu werden. Während der "American Dream" für alteingesessene Unternehmen angesichts Handelspolitik, starker Konkurrenz und einer hohen Marktsättigung nicht immer selbstverständlich ist, hat er speziell für Startups immer noch vermehrte Gültigkeit.

New York ist dabei zweifellos eines der spannendsten Startup Ökosysteme der Welt. Die Summe die jährlich von New Yorker Investoren in Startups investiert wird (allein USD 15,5 Milliarden im Jahr 2020) ist enorm. Die Dynamik hinter dieser Zahl ist jedoch besonders beeindruckend, weil die NYer Tech-Szene vergleichsweise „jung“ ist.

Seit 200 Jahren ist New York das wirtschaftliche Zentrum der USA. Kaum eine andere Stadt symbolisiert „Corporate America“ besser – hier haben die meisten Fortune500 Firmen ihr Hauptquartier, hier werden die erfolgreichsten Startups an die Börse gebracht und hier müssen die „Unicorns“ beweisen, dass aus Hyper-Growth auch ein profitables Unternehmen werden kann.

Mit dem Landing Zone Programm bietet die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ein Format, in dem der komplexe U.S. Markt unter idealen Bedingungen betreten werden kann. In 10 Wochen, werden vorausgewählte Startups mit ausgesuchten Experten in einem maßgeschneiderten Accelerator Programm zusammengebracht. Gemeinsam mit einer Handvoll anderer internationalen Startups werden in zweieinhalb Monaten die wichtigsten Strategien für einen erfolgreichen U.S. Markteintritt erarbeitet.

Passend zu New York, liegt der Fokus der Landing Zone darauf, Startups bei der Skalierung ihrer Umsätze zu helfen. Die Landing Zone dient nicht primär der Produktentwicklung, sondern legt den Hauptfokus auf die Anbahnung erfolgreicher B2B Kundenbeziehungen und in weiterer Folge auch den Erhalt Venture Capital Investments aus den USA.

In Kooperation mit:

---

## PROGRAMM

---

<b>Zwischen 26. und 27. Jänner 2022</b>	<b>STARTUP BOOTCAMP IN WIEN</b> Infos folgen
<b>31. Jänner 2022</b>	<b>GEPLANTER START „WEVE ACCELERATOR WINTER-BATCH“</b> (Online, mit optionalen Präsenzveranstaltungen)
<b>Woche I – II VIRTUELL</b>	<b>CORE-PROGRAMM</b> <p>Alle Startups durchlaufen das 2-Wöchige Core Programm um die Basics rund um einen erfolgreichen U.S. Markteintritt zu verstehen. Hier werden die Mentoren vorgestellt und wichtige rechtliche Grundlagen erarbeitet.</p> <p><b>Kernbestandteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Meeting the WEVE Mentor Network</li><li>- Due Dilligence with the Mentor in Residence*</li><li>- Definition of US Roadmap &amp; KPIs</li><li>- Learning about US specific business practices</li></ul> <p>*Neben dem WEVE Netzwerk mit über 500 Experten wird dem Startup ein passender Mentor in Residence zugeteilt, der während der gesamten Zeit laufend zur Verfügung steht.</p>
<b>Woche III – V VIRTUELL</b>	<b>STRUCTURE &amp; BUILD</b> <p>Nach dem Core Programm wird an der konkreten U.S. Strategie gefeilt. Welche Voraussetzungen muss man erfüllen, um von U.S. Geschäftspartnern überhaupt wahrgenommen zu werden. Welche Kontakte können wirklich weiterhelfen?</p> <p><b>Kernbestandteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Learning from sales, marketing and fundraising experts</li><li>- Tailored, outcome-driven mentoring session</li><li>- Preparation of structure for high performance execution</li></ul>
<b>Woche VI – X VIRTUELL</b>	<b>EXECUTION &amp; SCALE</b> <p>Sobald die Basics übermittelt wurden und die Strategie soweit angepasst wurde, geht es an die Ansprache von U.S. Geschäftspartnern und Investoren. Dabei werden von WEVE gezielt Meetings mit zahlreichen Entscheidungsträgern vereinbart. Außerdem steht das gesamte Mentor Netzwerk mit Leads zur Verfügung. Der Hauptfokus in dieser Zeit des Programms Neukunden und erste Umsätze am U.S. Markt. Idealerweise gibt es nach Ende des Programms bereits neue Zielkunden.</p> <p><b>Kernbestandteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Close monitoring of KPIs + roadmap</li><li>- Mentoring sessions focused on key-challenges</li><li>- Multiple Connections with key-decision makers in the startup's industry</li></ul>

---

**Zusätzliche  
Programmpunkte**

**Wiederkehrend:**

- Einstündige 1:1 Session mit Program Director & Mentor in Residence
- verpflichtende 60 min Standup Meetings + Feedback

**Einmalig:**

- Venture Capital Lunch und Evening Reception
- Mentor Network Reception
- Industry Night (Demo Day) vor NYer Investoren

**BEWERBUNG**

**Zielgruppe**

Der U.S. Markteintritt stellt eine große strategische Herausforderung für österreichische Startups dar. Der Markt ist heiß umkämpft, übersättigt und teilweise mit Markteintrittsbarrieren versehen. Es können hohe Kosten anfallen, um den U.S. Markt nachhaltig erfolgreich zu bearbeiten.

Aus diesen Gründen ist die Landing Zone ideal, für „reifere“ Startups, die ihr Produkt bereits im heimischen Markt platzieren konnten, und jetzt global skalieren wollen.

Das ideale teilnehmende Startup hat die folgenden Eigenschaften:

- **Fertiges Produkt**, welches bereits im heimischen bzw. europäischen Markt vertrieben wird, Umsätze generiert und Kundenfeedback hat
- Ausreichend **Funding** (Förderungen, Angel & VC Funding) um eine U.S. Expansion während des Programms oder kurz danach in Angriff zu nehmen (Firmengründung, Büromiete, Anwaltskosten, Sales-Team, etc.)
- **U.S. Market Fit:** Produkt/Dienstleistung muss einen Zielmarkt in den USA haben. Kernfragen: Gibt es einen Absatzmarkt? Welche Konkurrenten? Wie sehen die Markteintrittsbarrieren und regulatorischen Anforderungen aus? Ist die Marktnische auch in den USA groß genug? etc.
- **Es handelt sich um ein „echtes“ Startup:** Gründung innerhalb der letzten paar Jahre, Geschäftsmodell auf starkes Wachstum ausgelegt, Einsatz neuer Technologien
- Exklusiv für Startups mit Hauptsitz in Österreich
- Startup ist „unabhängig“ und keine Tochterfirma

**Kontingent**

**Plätze:** bis zu **4 Startups** aus Österreich können gleichzeitig am Scale & Succeed Programm der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA teilnehmen.

Üblicherweise organisiert WEVE Accelerator Gruppen mit 8-10 internationalen Startups pro Durchgang. Es ist also garantiert, dass im Programm auch noch andere Startups teilnehmen und somit der Erfahrungsaustausch mit internationalen Gründern gewährleistet ist.

Jedem Startup stehen während der Programmdauer **je 2 Plätze** im WeWork Coworking Space in Chelsea (Manhattan) zur Verfügung.

---

**Ablauf**

**10. Jänner 2022:** Deadline für Übermittlung der Bewerbungsunterlagen

1. Englischsprachiges Pitch-Deck an [newyork@wko.at](mailto:newyork@wko.at) schicken  
(bei großen Dateien gerne via WeTransfer)
2. Anschließend wird das Außenwirtschaftszentrum New York einen Bewerbungsbogen übermitteln, der möglichst vollständig auszufüllen ist

Sobald die Bewerbungsunterlagen eingegangen sind, werden sie vom Außenwirtschaftszentrum New York und vom WEVE Accelerator analysiert. Bei Rückfragen an das Startup wird der WEVE Accelerator direkt mit dem Startup in Kontakt treten. Im Auswahlprozess werden auch externe Mentoren involviert, die besseres Feedback zu den Chancen des Startups im jeweiligen Industriesektor geben.

Bekanntgabe der Teilnehmer: WEVE und das Außenwirtschaftszentrum NY versuchen so bald wie möglich eine Rückmeldung zu jeder eingegangenen Bewerbung zu geben. Im Regelfall sollte eine Entscheidung nicht länger als 2 Wochen dauern.

**27. und 28. Jänner 2022:** Startup Bootcamp in Wien!

**31. Jänner 2022:** Start der Scale & Succeed Tech Startup Landing Zone!

---

In Kooperation mit:

---

## KOSTEN

---

<b>Programmkosten</b>	<p><b>USD 16.500 – Teilnahme am WEVE Accelerator, vom Startup zu bezahlen</b></p> <p>Anders als klassische Accelerator Programme, verlangt WEVE keine Beteiligung via Eigenkapital von den Startups. Üblicherweise werden 3-8% Equity für die Teilnahme an einem Accelerator abgegeben. Diese Finanzierungsstruktur ist jedoch für „later stage“ Startups aus Österreich oft nachteilig, da diese meistens bereits über bestehende Investoren verfügen und höhere Bewertungen haben, wenn der U.S. Markteintritt angestrebt wird.</p> <p>USD 16.500 decken die Kosten für die folgenden Leistungen während des 10-wöchigen Programms ab:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mentoring + Intros zu zahlreichen Fachexperten aus Firmen und der NY Venture Capital Szene</li><li>- Workshops analog der beschriebenen Programmstruktur. Ein großer Teil der Wochenarbeitszeit besteht aus kuratiertem Inhalt mit Mentorin-Sessions, Execution Meetings und reichlich Gelegenheit zum Networking.</li><li>- Zugang zum globalen WEVE Netzwerk, sowie Zugriff auf zahlreiche Perks (Cloud Storage, HR-Dienstleister, Rechtsberatung, Versicherung etc.)</li><li>- Teilnahme an Venture Capital Breakfast, einer Kick-Off Night, sowie dem Industry Demo Day</li></ul> <p>Der Preis stellt bereits eine Sonderkondition mit <b>20% Discount</b> für österreichische Startups dar, da normalerweise USD 25.000 für die Leistungen des Accelerators anfallen. USD 3.500 werden von AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA übernommen.</p> <p>Die Kosten fallen pro Firma an und sind vom Startup direkt an WEVE zu entrichten.</p> <p><b>Inkludiert: Co-Working Space</b></p> <p>Für die ausgewählten Startups werden die Plätze im Co-Working Space (ein oder zwei Personen p. Firma) zur bei Bedarf zur Verfügung gestellt. Es handelt sich hierbei um Plätze, direkt im WEVE Accelerator wo auch die anderen teilnehmenden Startups (wenn in New York) während dem Programm arbeiten. Der Co-Working Space liegt im Herzen der NYer Tech-Szene und wird von WeWork geführt.</p> <p><b>Mehr Details:</b> <a href="https://www.wework.com/buildings/511-w-25th-st--new-york-city--NY">https://www.wework.com/buildings/511-w-25th-st--new-york-city--NY</a></p>
<b>Sonstige Ausgaben (optional):</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>~ <b>USD 1.250</b> Reisekosten (1 Flug für 2 Personen, Economy)</li><li>~ <b>USD 1.500</b> Unterkunft (1 Woche für 2 Personen)</li><li>~ <b>USD 800</b> andere Ausgaben, Verpflegung während des Programms</li></ul> <p>Diese Kosten sind vom Startup zu tragen und repräsentieren nur eine Schätzung.</p>

---

## WICHTIGE KONTAKTDATEN & INFOS

Bei Detailfragen zur geplanten Landing Zone, dem Ablauf des Programms, zu unserem Partner WEVE, sowie des Bewerbungsprozesses steht Victoria Liedl vom AußenwirtschaftsCenter New York jederzeit gerne per Mail oder Telefon zur Verfügung.

### AußenwirtschaftsCenter New York

120 West 45<sup>th</sup> Street, 9th Floor | New York, NY 10036

**T** +1 212 421 5250 (erreichbar zwischen 09.00 -17.30 Uhr)

**E** [newyork@wko.at](mailto:newyork@wko.at)



**Dr. Peter Hasslacher**

Der österreichische Wirtschaftsdelegierte in New York



**Victoria Liedl**

Sector Manager, Startups & Innovation

In Kooperation mit:

