

## Case Study:

### *Aufbau und Validierung eines digitalen Marktplatzes*

#### *– von der Idee zum MVP*

## Ausgangslage

Mit der Vision, eine Plattform zu schaffen, die eine spitz positionierte Gruppe an „Spezialisten“ und Unternehmen auf effiziente Weise zusammenbringt, trat der Kunde mit seiner Idee einer Matching-Plattform an SAMASYS heran. Ziel war es, die Idee in ein tragfähiges und investierbares Geschäftsmodell zu überführen und ein erstes funktionales Produkt (MVP) zu entwickeln. Dabei befand sich das Projekt noch in einer sehr frühen Phase, ohne bestehende technische Infrastruktur, definierte Prozesse oder strukturiertes Projektmanagement.

### Zentrale Herausforderungen:

- Entwicklung eines skalierbaren und nutzerzentrierten Geschäftsmodells
- Validierung der Grundidee und Definition des MVP
- Aufbau erster digitaler Prozesse mit begrenzten Ressourcen
- Vorbereitung auf Investorengespräche inkl. Pitchdeck-Erstellung
- Synchronisation und Koordination aller Teilprojekte in einer sehr dynamischen Start-up-Phase

### Harte Fakten:

- 1 Gründer mit einer skalierbaren, aber noch ungetesteten Idee
- Zielgruppe: Designer\*innen auf der einen, kreative Unternehmen auf der anderen Seite
- Vollständiger Aufbau des Projekts in unter 6 Monaten bis zur MVP-Fähigkeit
- Erfolgreiche Business Angel Finanzierung

## Zielsetzung & Herausforderungen

Das Projekt umfasste ein breites Spektrum an Herausforderungen und Zielsetzungen. Es sollte ein neues Unternehmenskonzept aufgebaut werden und die Marktfähigkeit der Idee validiert werden. Dazu gehörte auch die Definition des Minimal Viable Products (MVP) sowie die Strukturierung der Arbeitsabläufe. Zusätzlich waren die Erstellung eines Pitchdecks und die Durchführung von Investorengesprächen notwendig.

Die Herausforderungen, die sich dabei stellten:

- Völlig fehlende technische Infrastruktur zu Beginn des Projekts
- Hohes Risiko bei gleichzeitig geringem Budget
- Notwendigkeit schneller Fortschritte zur Kapitalgewinnung

- Zeitdruck durch geplante Gespräche mit Investoren
- Abstimmung aller Projektbeteiligten mit unterschiedlichem Erfahrungsgrad
- Unklare Marktakzeptanz der Plattformidee

## Die Lösung

Um den hohen Anforderungen des Projekts gerecht zu werden, wurde ein hybrider Ansatz gewählt, der unterschiedliche Methoden und Tools kombiniert. Niklas übernahm dabei eine Interimsmanagement-Rolle und begleitete Johannes Wagner aktiv als Sparringspartner und Co-Projektleiter.

Lean Startup-Prinzipien bildeten die Grundlage für ein maximal effizientes Arbeiten. Gemeinsam mit dem Gründer agierten wir so als ein Team. Durch den Einsatz von Design Thinking konnten wir eine nutzerzentrierte Perspektive einnehmen und iterative Entwicklungsprozesse etablieren. Ein Concierge-Service-Modell ermöglichte eine persönliche Validierung der Idee, während die Nutzung von Low-Code-Tools eine schnelle Umsetzung erster Prozesse ermöglichte. Ganzheitliches Projektmanagement koordinierte alle Aspekte des Projekts für einen reibungslosen Ablauf.

## Resultate

Die angewendeten Methoden und Strategien führten zu erfolgreichen Ergebnissen. Wir konnten ein erfolgreiches Business Angel Fundraising begleiten, um die ersten Schritte des Projekts zu finanzieren. Zudem gelang es, den Scope für das Minimal Viable Product (MVP) zu definieren und somit die Entwicklung voranzutreiben. Diese ganzheitliche Herangehensweise in Zusammenarbeit mit Johannes Wagner bildete die Grundlage für den weiteren Erfolg von Nola.

### Der O-Ton des Auftraggebers:

„Die Zusammenarbeit mit Niklas war entscheidend für den Erfolg des Aufbaus. Dank der schlanken Prozesse, einer guten Struktur und seiner über den Horizont hinausdenkenden Arbeitsweise macht die Zusammenarbeit mit Niklas sehr viel Spaß und liefert schnell gute Ergebnisse.“

## Über SAMASYS

Ein erfahrenes Team aus Vertriebs- und Marketingexperten unterstützt den Mittelstand bei der **Planung, Konzeption und Umsetzung von Wachstumsinitiativen.**

Von Akquise-Initiativen, Optimierung von Prozessen und Marketing-Kanälen, Internationalisierung bis zur Einführung digitaler Tools, Workflows und Vertriebssteuerung.

**Immer im Fokus: Umsatzwachstum, EBITDA und langfristige Wertsteigerung.**

[www.samasys.de](http://www.samasys.de) – Systematische Marktbearbeitung für den Mittelstand