

Pressemitteilung 10/2013

„startupcircle“: Crowdsourcing von Lexware geht in die zweite Runde

Konkrete Hilfe für den potenziellen Gründer

Freiburg, 05.03.2013 – Wer ein Unternehmen gründen will, sieht sich einer Menge von Angeboten aller Art gegenüber, sodass man schnell den Überblick verlieren kann. Oft werden Software und Dienste erworben, die vom Umfang her viel zu komplex sind und möglicherweise nicht benötigt werden. Gründungswillige haben mit besonderen Ängsten und Sorgen zu kämpfen. Ihre Bedürfnisse scheinen nur auf den ersten Blick klar und deutlich. Wer die Notwendigkeiten gerade dieser Zielgruppe genau erkennen will, muss mit ihnen reden. Lexware hat reagiert und das neue startupcircle-Projekt ins Leben gerufen. Ziel ist zum einen, herauszufinden, was die potenziellen Gründer denken und was sie benötigen. Zum zweiten, welche Lösung am besten dafür geeignet ist. Lexware geht dabei ganz offen an die Aufgabe heran. Als Endergebnis steht dabei nicht ein im Alleingang entworfenes Produkt, sondern die Entwicklung eines neuen Ansatzes, der auf die Bedürfnisse eingeht. Lexware hat bereits konkret mit einem solchen Crowdsourcing Projekt Hilfe geleistet: Die Online-Business-Software lexoffice wurde gemeinsam mit den Anwendern erfolgreich entwickelt und bietet Freiberuflern, Selbständigen und Kleinunternehmen ein innovatives Produkt zur Rechnungstellung und zum Check ihres finanziellen Erfolgs.



In Deutschland wagen jedes Jahr rund **400.000 Gründerinnen und Gründer** den Schritt in die Selbständigkeit. Damit steigt auch das Angebot an Tools, Portalen und Services, die aber oft sehr unübersichtlich sind. Zudem bieten sie keine Hilfe

bei der Entwicklung einer Geschäftsidee und Gründung eines Unternehmens. Gerade diese Anliegen sind für den **Erfolg der Geschäftsgründung** entscheidend, zugleich aber oft nicht eindeutig zu definieren. Lexware will daher mit konsequentem **Design Thinking** die Bedürfnisse, Ängste und Sorgen von potenziellen Gründern definieren.

Offener Prozess Design Thinking

startupcircle von Lexware nimmt die Probleme der Zielgruppe dabei **aus drei Perspektiven** in den Blick. Zum einen bestimmt der Prozess den Status Quo und zeigt, wo dem angehenden Existenzgründer der Schuh drückt. Welche Services, Leistungen oder Lösungen fehlen zurzeit. Auf dem zweiten Blick geht es in der Sicht „**von innen**“ um eine **gezielte Beobachtung des Gründungsprozesses und Analyse der Einflussfaktoren** einer Unternehmensgründung. Eine dritte Perspektive „**von außen**“ sucht den direkten Kontakt mit ausgewählten angehenden Gründern. Bedürfnisse werden aus der **durch den Dialog**

erfolgten Beobachtung erkannt. Daraus leitet Lexware die konkreten Probleme ab. Nach dieser intensiven **Needfinding Phase** entwickelt Lexware mit dem Brainstorming Ansatz Lösungsideen und liefert den zukünftigen Gründern Prototypen. Dieser sich bis zur Perfektionierung des Angebots wiederholende Prozess läuft über mehrere Entwicklungsrunden mit dem Ziel eines gemeinsamen Ergebnisses. Projektentwicklung im Dialog statt am Reißbrett steht auf dem Programm. Der **startupcircle** ist derzeit in der Aufbauphase und startet voraussichtlich Ende März 2013.

Konsequenter Ansatz mit Vorgeschichte

Lexware hat für das Vorantreiben neuer Ideen eine eigene Abteilung gegründet, die sich besonders mit **der Entwicklung von Out-of-the-Box Lösungsansätzen** befasst. Eine der erfolgreichen Ergebnisse ist die seit Oktober 2012 verfügbare Online-Business-Software **lexoffice**: Die Cloud-Lösung ist **ohne jede Installation** sofort einsatzfähig. Über die **intuitive Benutzeroberfläche** können Anwender schnell und einfach die gewünschten Funktionen direkt aufrufen: Rechnungen, Angebote, Lieferscheine und Gutschriften lassen sich einfach erstellen. Zudem können sich Benutzer komfortabel einen **Überblick über die aktuelle Finanzlage** verschaffen. Alle relevanten Kennzahlen erscheinen benutzerfreundlich aufbereitet in übersichtlichen Dashboard-Darstellungen.

lexoffice wurde in **enger Abstimmung mit den Anwendern** entwickelt. Beim Produktdesign arbeitete das Entwicklerteam intensiv mit Freiberuflern, Selbstständigen und Kleinunternehmern vom Start-up bis zum alteingesessenen Familienbetrieb zusammen. Ergebnis dieser mehr als einjährigen Zusammenarbeit ist eine Business-Software, **die schlank, effektiv und dennoch vom funktionalen Umfang vollständig** die Bedürfnisse der Zielgruppe unterstützt. Gerade Kleinstunternehmen, Freiberufler, Selbstständige oder Nebenerwerbstätige können sich dank effizienter Unterstützung von lexoffice stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Pressekontakt: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG

Hille Kück
Pressecenter
Munzinger Str. 9, 79111 Freiburg

Tel: 0761 898-3184
Fax: 0761 898-99-3184
E-Mail: presselexware@haufe-lexware.com

<http://presse.lexware.de>

twitter.com/lexoffice
facebook.com/LexOffice

Bite Global

Ellen Boos/Guillermo Luz-y-Graf
Flößergasse 4
81369 München

Tel: 089-4444 674-36/-64
Fax: 089-4444 67476-36/-64
E-Mail: lexoffice@biteglobal.com

www.biteglobal.com

Über Lexware

Mit den Produkten von Lexware, einer Marke der Haufe Gruppe, bringen Anwender ihre geschäftlichen und privaten Finanzen in Ordnung. Von der Buchhaltung über Warenwirtschaft bis zu den Steuern. Die Lösungen sind übersichtlich und einfach und können nahezu ohne Vorkenntnisse eingesetzt werden. Lexware bietet eine Rundum-Absicherung mit innovativer Software, umfassende Online-Services, Branchen-Wissen und Business-Netzwerken. Über eine Million Nutzer arbeiten mit Deutschlands führenden Business-Komplett-Lösungen für Selbstständige, Freiberufler und Unternehmen bis 50 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter www.lexware.de