

## Österreichisches Rotes Kreuz

### Erfolgreiche Etablierung von NRO-Startup-Partnerschaften

#### Die Challenge

Welche Unterstützung brauchen Partnerschaften zwischen lokalen Nichtregierungsorganisationen (NROs) und expandierenden „purpose-driven Startups“, um sich erfolgreich in Ländern des Globalen Südens zu etablieren?

#### Zielgruppe

Internationale NRO (INGOs) und deren lokale NRO-Partner im Allgemeinen, Österreichisches Rotes Kreuz (ÖRK) und Partner Rotkreuz/Rothalbmondgesellschaften im Speziellen; purpose-driven Startups.

#### Rahmenbedingungen

Immer mehr Start-Ups entwickeln Produkte und Dienstleistungen für Märkte in Ländern des Globalen Südens die zur Erreichung der Nachhaltigen Entwicklungsziele (SDGs) beitragen sollen und die durch deren großflächige Skalierung sowohl Impact maximieren als auch finanziellen Erwartungen von Impact Investoren befriedigen sollen.

Als ein Erfolgsfaktor für die erfolgreiche Skalierung und regionale Kontextualisierung von Produkten und Dienstleistungen für Märkte im Globalen Süden wird häufig die Zusammenarbeit mit lokalen NRO genannt, die Know-How, Marktwissen und Personalressourcen vor Ort mitbringen. Doch diese Zusammenarbeit in Gang zu bringen, gestaltet sich unserer Erfahrung nach als schwierig. Folgende Herausforderungen haben wir in den vergangenen Jahren unter anderem identifiziert:

- NRO als Konkurrenz um staatliche Gelder: Manchmal basieren Business Modelle von Start-Ups auf dem Verkauf ihrer Leistungen an lokale staatliche Behörden, womit eine direkte Konkurrenz zu lokalen Rotkreuz-/Rothalbmond-gesellschaften um knappe Mittel begründet wird.
- Praktische Umsetzung: Expandierende Start-Ups ohne Vor-Ort-Strukturen könnten von einer Zusammenarbeit mit lokalen NRO profitieren, die über eben diese lokale Strukturen aber auch Personalressourcen, Marktwissen, Netzwerke und „credibility“ verfügen. Doch es fehlt auf Seiten der NRO das Wissen, wie sie ihre Kompetenzen nutzen und nutzbar machen können, insbesondere fehlen Erfahrungen mit Ausgründungen, Joint-Ventures mit oder Serviceverträgen für Dienstleistungen an expandierende Start-ups.

Konkretes Beispiel: Im Rahmen des REDpreneur Programms hat ein Team des Libanesischen Roten Kreuzes die fiktive Aufgabe erhalten das österreichische Start-up Plantika, welches Dachbegrünungsmodule herstellt, als Joint-Venture vor potenziellen Investor\*innen zu präsentieren. Der Pitch weckte das Interesse der Investor\*innen, die Frage wie nun die eine konkrete weitere Zusammenarbeit zwischen dem österreichischen Startup und dem libanesischen Roten Kreuz ausschauen könnte, oder ob und wie das motivierte Rotkreuz-Team weiter an der Idee arbeiten könnte, war schwierig zu beantworten. Insbesondere weil es im RK/RH Movement wenig Wissen und Erfahrung mit Start-Ups gibt und Ausgründungen oder Joint-Ventures unüblich und mit vielen Fragezeichen versehen sind.

**Termin Follow-Up Session:** 1. Februar 2022, 10:30 - 11:30 Uhr (online)