

Glossar Englische Begriffe

Begriff	Erklärung
4-Component-Scale-Up-Framework	Strukturmodell zur erfolgreichen Skalierung eines Unternehmens.
Accelerator	Beschleuniger; ist ähnlich, konzentriert sich aber meist auf die spätere Entwicklungsphase eines Start-ups und läuft zeitlich begrenzt (z. B. 3–6 Monate) ab. Inkubatoren sind oft langfristiger angelegt.
Angel Investor/Business Angel	Frühphasen-Investor, oft vermögende Privatperson, die mit eigenem Geld in sehr frühen Phasen eines Unternehmens investiert – meist noch bevor Venture-Capital-Firmen einsteigen
Boom-and-Bust Cycle	Konjunkturzyklus aus Aufschwung und Abschwung
Break-Even	Punkt, an dem ein Unternehmen kostendeckend arbeitet
Business Life Cycle	Unternehmenslebenszyklus; typische Entwicklungsphasen eines Unternehmens
Business Model	Geschäftsmodell; Es beschreibt, wie ein Unternehmen Werte schafft, liefert und Gewinne erzielt
Cash Flow	Zahlungsstrom; Zu- und Abfluss liquider Mittel im Unternehmen
CEO Chief Executive Officer	Geschäftsführer
CFO Chief Technology Officer	Technikvorstand
Closed Innovation Funnel	geschlossener Innovationsprozess, traditionelles Innovationsmodell, bei dem alle Ideen, Entwicklungen und Entscheidungen innerhalb eines Unternehmens stattfinden
Co-Working-Spaces	Geteilte Arbeitsräume, in denen Einzelpersonen oder kleine Teams unabhängig voneinander, aber in gemeinschaftlicher Umgebung arbeiten
Compliance	Einhaltung gesetzlicher und ethischer Standards im Unternehmen
COO Chief Operating Officer	Betriebsleiter

CTO Chief Financial Officer	Finanzvorstand
Due Diligence	Sorgfältige Prüfung eines Unternehmens vor einer Investition
Empowerment	Stärkung von Mitarbeitenden zur selbstständigen Entscheidung und Verantwortung
Entrepreneurship	Unternehmertum; Der Prozess, bei dem innovative Ideen in marktfähige Produkte oder Unternehmen umgesetzt werden
ESOP (Employee Stock Ownership Plan)	Beteiligungsprogramm für Mitarbeitende durch Unternehmensanteile
Gamechanger	Technologie oder Ereignis, das bestehende Spielregeln grundlegend verändert (z. B. KI in Scale-Ups)
Governance	Unternehmensführung und -aufsicht, z. B. durch einen Aufsichtsrat
ICT (Information & Communication Technology)	Informations- und Kommunikationstechnologie; Branche mit hohem Skalierungspotenzial
Incubator	Einrichtungen bzw. Institutionen, welche Existenzgründer im Rahmen der Unternehmensgründung unterstützen
Intellectual Property (IP)	Geistiges Eigentum; rechtlicher Schutz immaterieller Vermögenswerte wie Erfindungen, Designs, Marken oder Werke. Ermöglicht Unternehmen, Innovationen abzusichern und Wettbewerbsvorteile zu erhalten
Intrapreneurship	Unternehmertum innerhalb eines bestehenden Unternehmens zur Förderung von Innovation
Issue Management	Problemmanagement
Key Performance Indicators	Leistungskennzahlen zur Messung unternehmerischer Ziele
Knowledge-Intensive Services	Wissensintensive Dienstleistungen; Dienstleistungen, die stark auf Fachwissen basieren
Leadership	Führung; umfasst Vision, Kommunikation, Entscheidungsstärke und Vorbildfunktion
Legacy Systems	Veraltete IT-Systeme, die schwer in moderne digitale Infrastrukturen integrierbar sind
Mentoring	strukturierter Lern- und Entwicklungsprozess zwischen einer erfahrenen Person (Mentor) und einer weniger erfahrenen Person (Mentee), bei dem Wissen, Orientierung und

	Unterstützung weitergegeben werden
Mergers & Acquisitions	Fusion und Übernahme; von Unternehmen als Teil einer Wachstumsstrategie
Minimum Viable Product	Minimal funktionsfähiges Produkt; früher Prototyp mit Kernfunktionen, der so gestaltet ist, dass man schnell testen und lernen kann, ob eine Produktidee wirklich am Markt funktioniert
Objectives and Key Results	Zielsetzungsmethode zur Steuerung und Messung von Fortschritt
Onboarding	Strukturierter Prozess zur Integration neuer Mitarbeiter
Operational Excellence	Betriebliche Exzellenz; Ansatz, durch optimierte Abläufe, Qualität und Effizienz dauerhaft überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen
Organizational Readiness	Fähigkeit einer Organisation, sich strukturell und kulturell auf schnelles Wachstum vorzubereiten.
Peers	Vergleichsunternehmen zu Scaler, die ähnliche Merkmale haben, aber nicht skalieren
Pitch Deck	Präsentation zur Kapitalgewinnung bei Investoren
Private Equity	Beteiligungskapital; Von privaten Investoren oder Fonds in nicht börsenorientierten Unternehmen.
Sales Excellence	Vertriebsexzellenz; den Vertrieb durch professionelle Prozesse, gute Ausbildung und Kundenfokus auf ein Höchstmaß zu bringen
Sales Funnel	Vertriebs-Trichter; beschreibt die Phasen von Interessent bis Kunde
Scale-Up	Ein Unternehmen in der Wachstumsphase, das bereits ein funktionierendes Geschäftsmodell etabliert hat und nun skalieren möchte.
Scaler	Unternehmen, das in kurzer Zeit stark wächst – im Umsatz oder in der Beschäftigung
Seed-Funding	Frühphasenfinanzierung; Erste Investition zur Unterstützung einer Geschäftsidee in der Gründungsphase, meist vor Markteintritt.
Servant Leadership	Führungsstil, der auf Selbstlosigkeit, Vertrauen und Förderung der Mitarbeitenden basiert
Start-Up	Ein junges Unternehmen in der frühen Phase, das ein innovatives Geschäftsmodell testet.

SWOT Analysis	Methode zur Identifikation von Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
Venture Capital	Risikokapital; Eine Form der Finanzierung, bei der Investoren Kapital in junge, wachstumsstarke Unternehmen investieren, die noch nicht an der Börse sind. Im Gegenzug erhalten sie Unternehmensanteile.
Venture Dept	Fremdkapitalfinanzierung für Scale-Ups mit Umsätzen, aber ohne Profitabilität
VUCA	Votality, Uncertainty, Complexity, Ambiguity - Volatilität, Unsicherheit, Komplexität, Mehrdeutigkeit
White Spaces	Ungenutzte Marktchancen oder noch nicht besetzte Geschäftsfelder