



Mischen possible

Wie mittelständische
Unternehmen
erfolgreich mit
Startups kooperieren

Dr. Matthias Wallisch
Martin Deschauer
RKW Kompetenzzentrum

Potenziale der Zusammenarbeit

Mittelstand und Startups: Potenziale?

Deutschland:

- 70.000 Startups und
- 415.000 Unternehmen aus dem Mittelstand

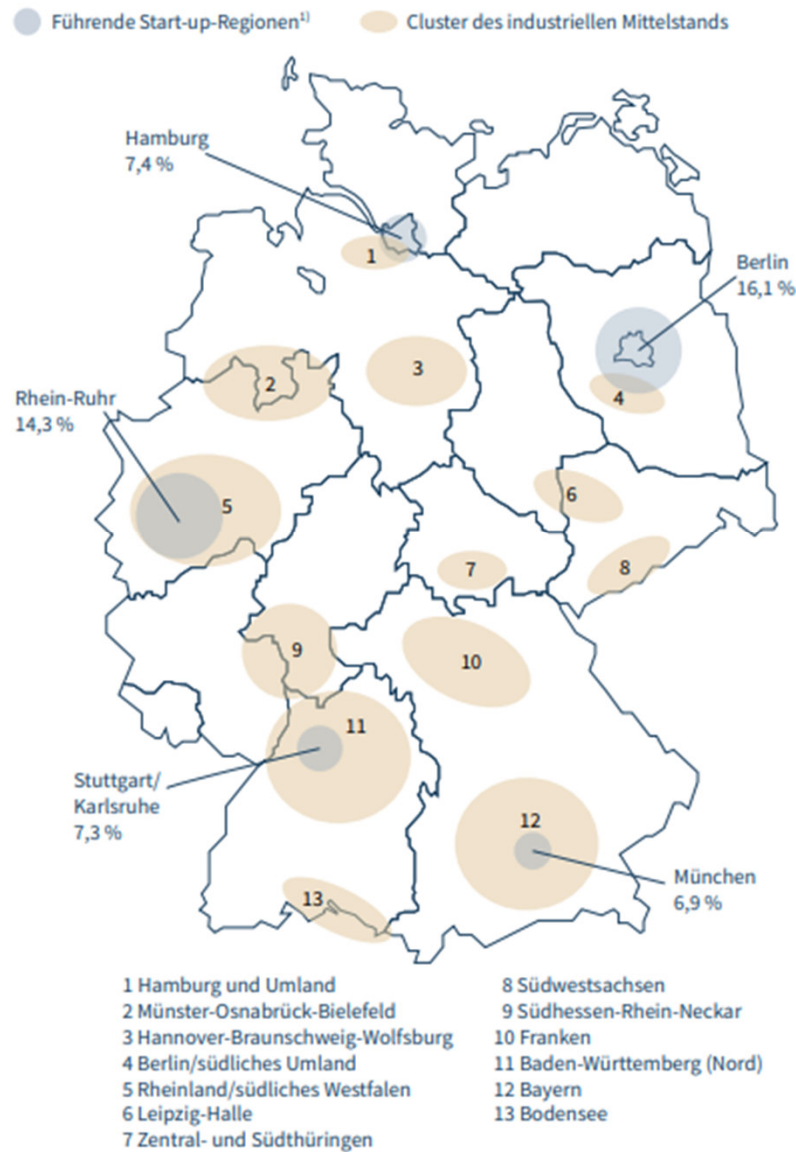
Unterschiedliche Welten
(vgl. Engels/Röhl 2019):

- Kulturelle Unterschiede
- Innovationsverhalten
- Räumliche Verteilung
- Rechtliche Hemmnisse



Räumliche Schwerpunkte von Start-ups und industriellem Mittelstand

Abbildung 3



Quelle: Barbara Engels, Klaus-Heiner Röhl (2019): IW-Analysen 134, Start-ups und Mittelstand. Potenziale und Herausforderungen von Kooperationen, Forschungsberichte aus dem Institut der deutschen Wirtschaft

Orientierung und Austausch im Wettbewerb



*Inga Bauer, Geschäftsführerin
Bauer & Böcker GmbH*

„Meine Aufgabe als Unternehmerin ist es über den Tellerrand zu schauen. Das Rad immer wieder neu anzuschubsen ... Ich glaube, dass wir ... in dieser schnelllebigen digitalen Zeit nur bestehen können, wenn wir uns aus dem Tagesgeschäft verabschieden und uns Freiräume schaffen das Unternehmen neu zu denken.“

Mittelstand meets Startups 21: Studienergebnisse

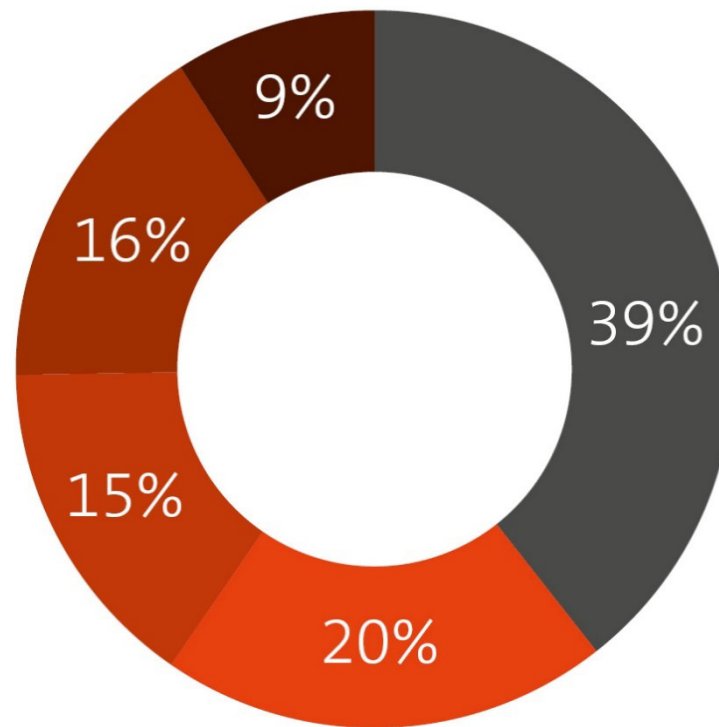
Studiendesign

- 250 Unternehmen befragt
- Bis 500 Beschäftigte
- Branchen:
 - Maschinen- und Fahrzeugbau
 - Chemie/Pharma
 - Informations- und Kommunikation
- Startups:
 - jünger als 5 Jahre
 - innovationsorientiert



Kontaktanbahnung

Häufigkeit der Kontakte mit Startups



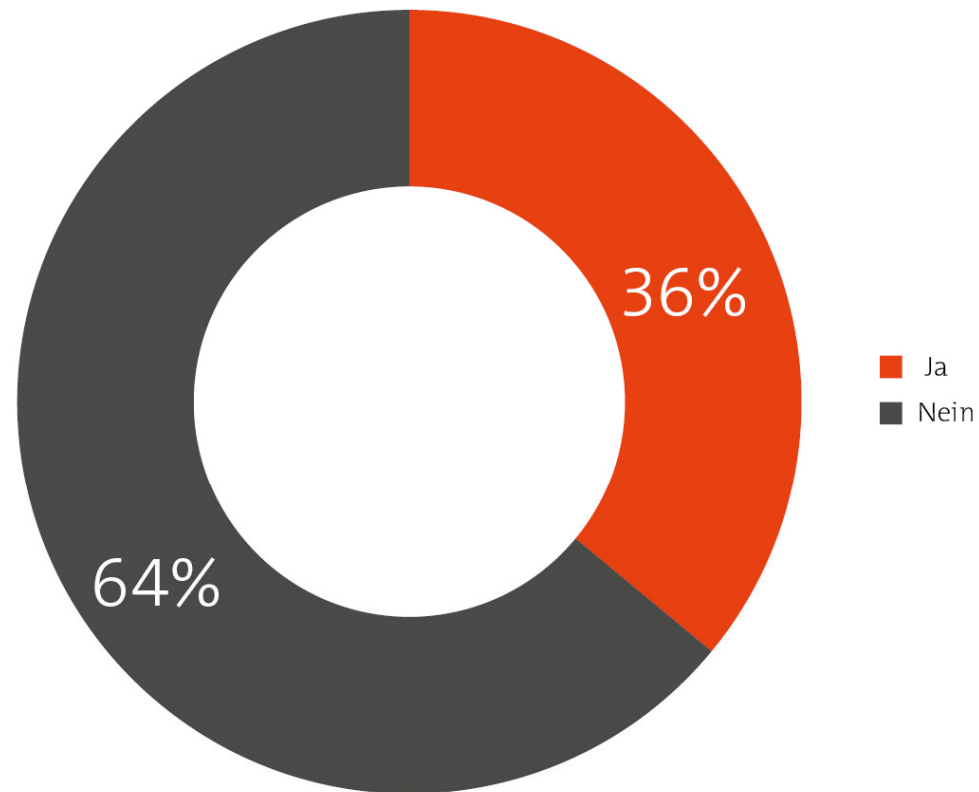
■ nie ■ 1 x pro Jahr ■ 1 x pro Quartal ■ 1 x pro Monat ■ 1 x pro Woche

n=250

Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21

© RKW Kompetenzzentrum

Zusammenarbeit mit Startups

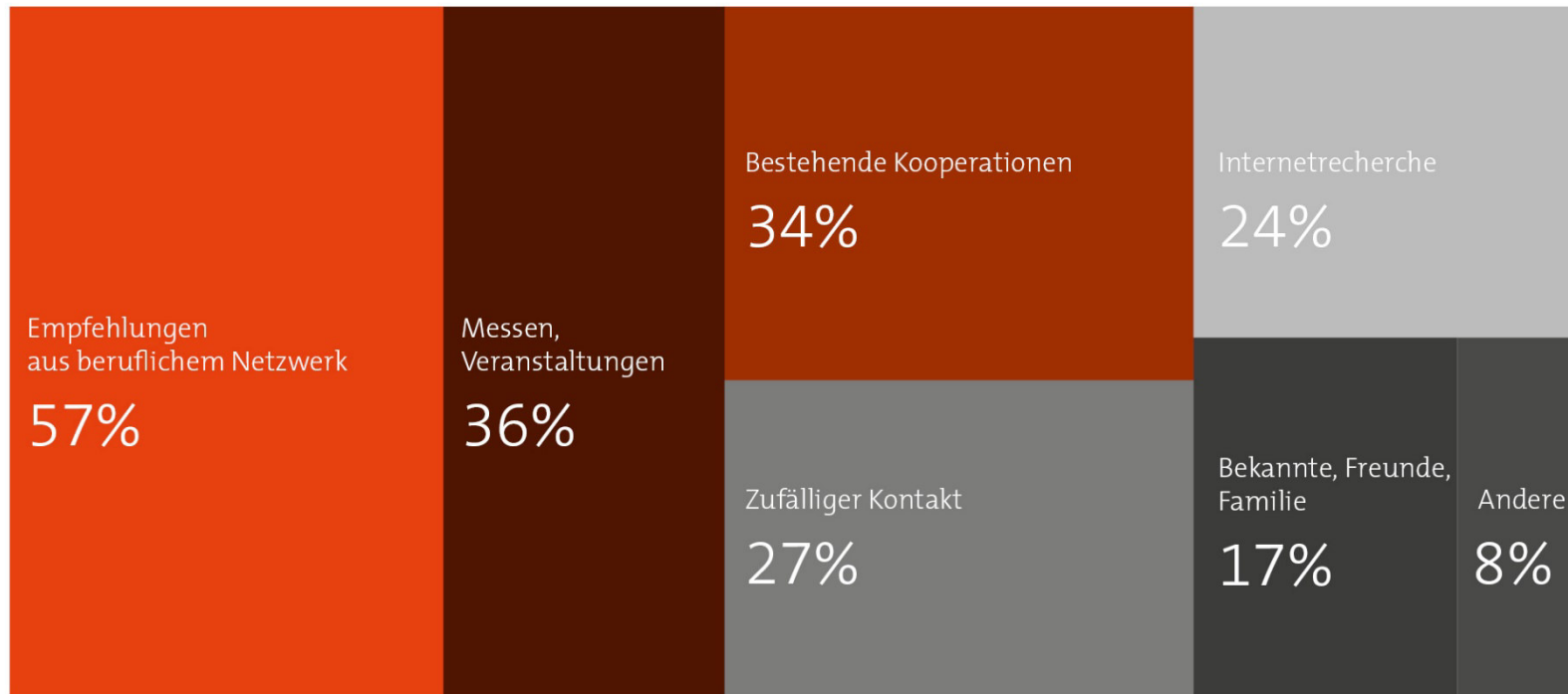


n=250

Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21

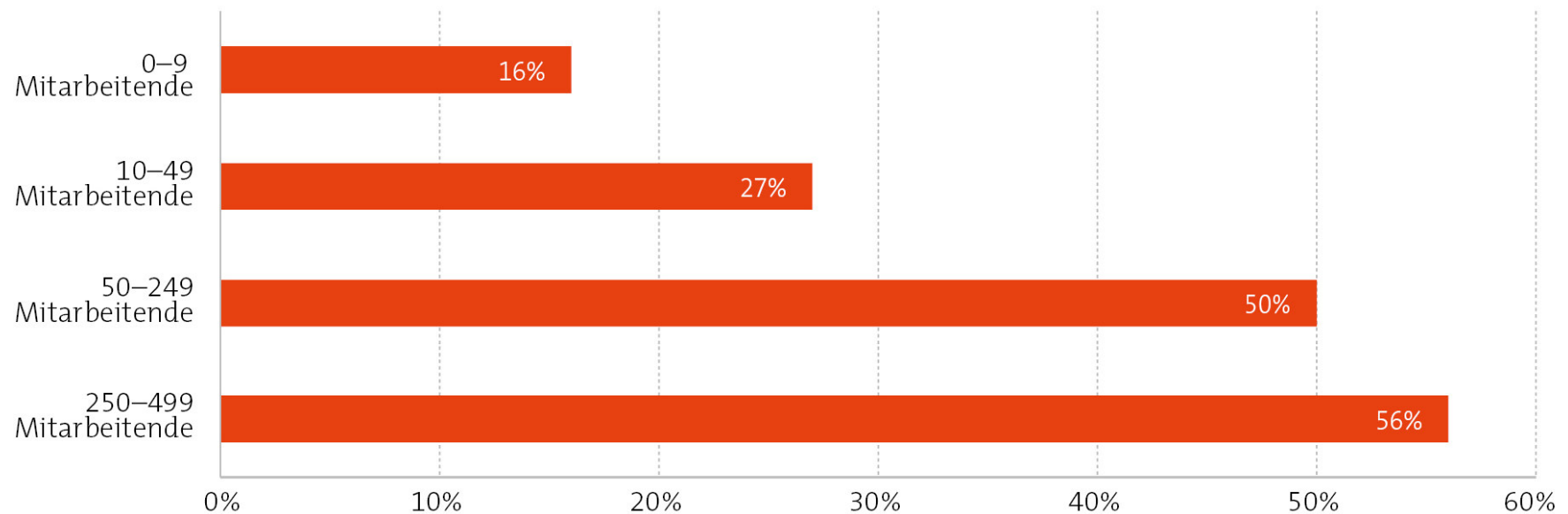
© RKW Kompetenzzentrum

Kontaktaufnahme mit Startups



Mehrfachnennungen möglich, n=89
Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21
© RKW Kompetenzzentrum

Kontaktaufnahme mit Startups auf Messen



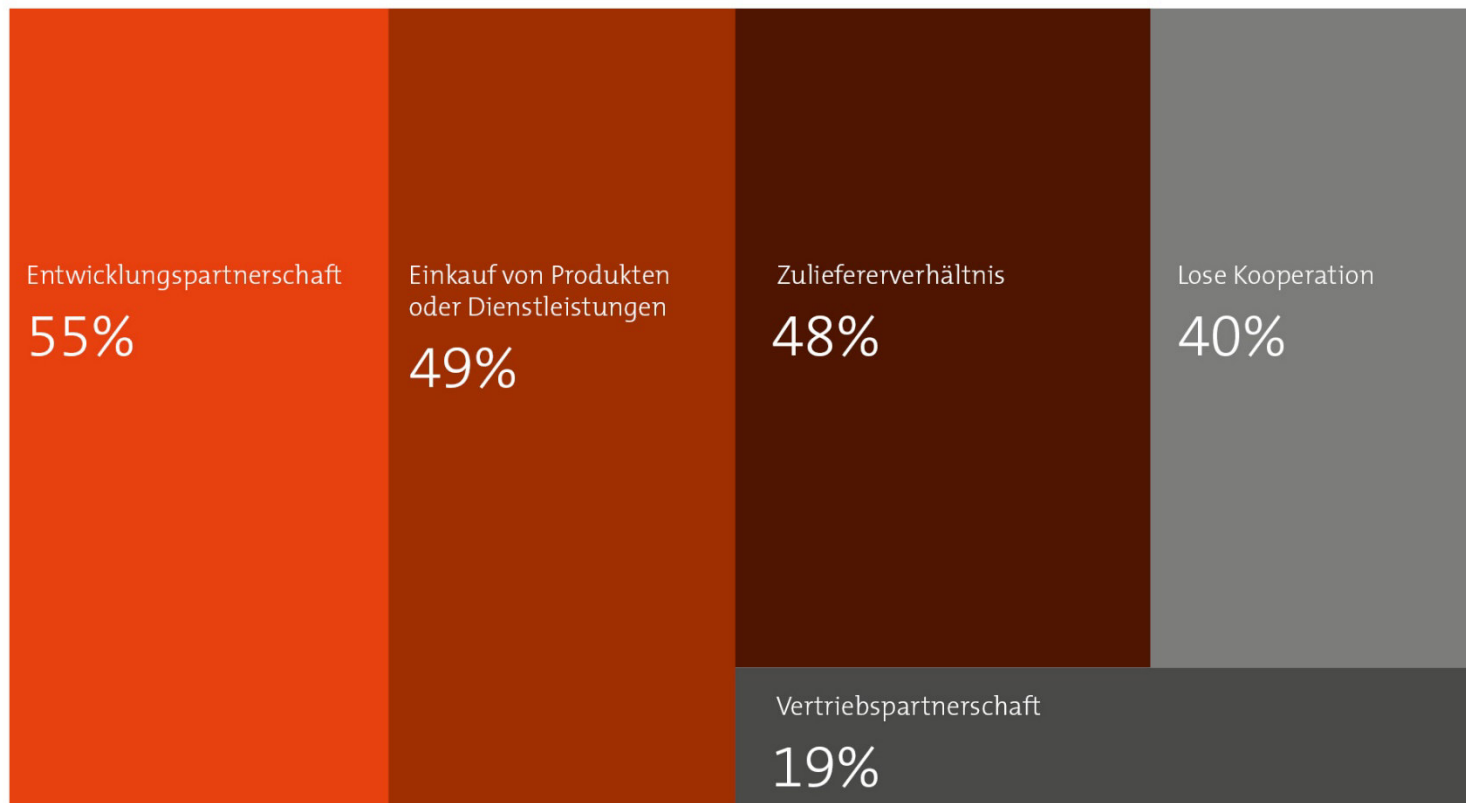
n=89

Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21

© RKW Kompetenzzentrum

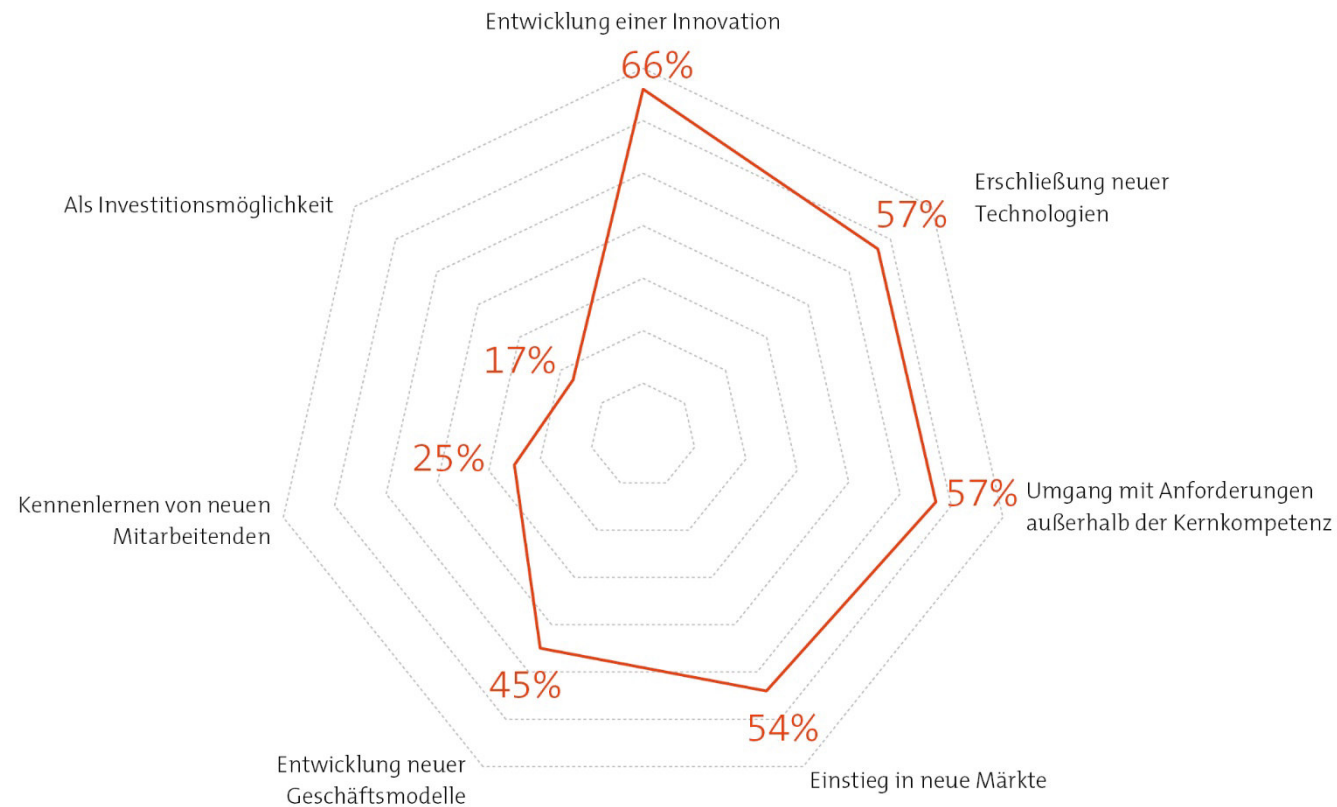
Kooperationen

Formen der Kooperation mit Startups



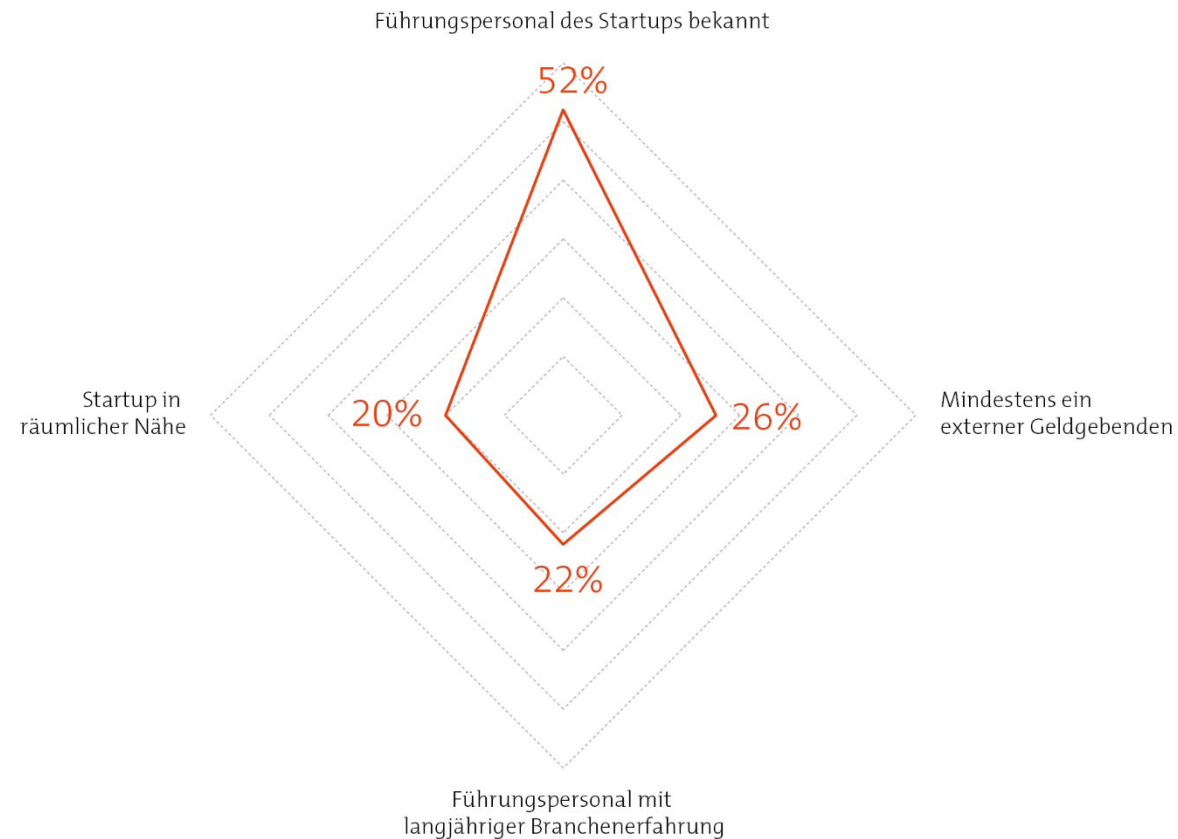
Mehrfachnennungen möglich, n=89
Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21
© RKW Kompetenzzentrum

Motive für eine Kooperation



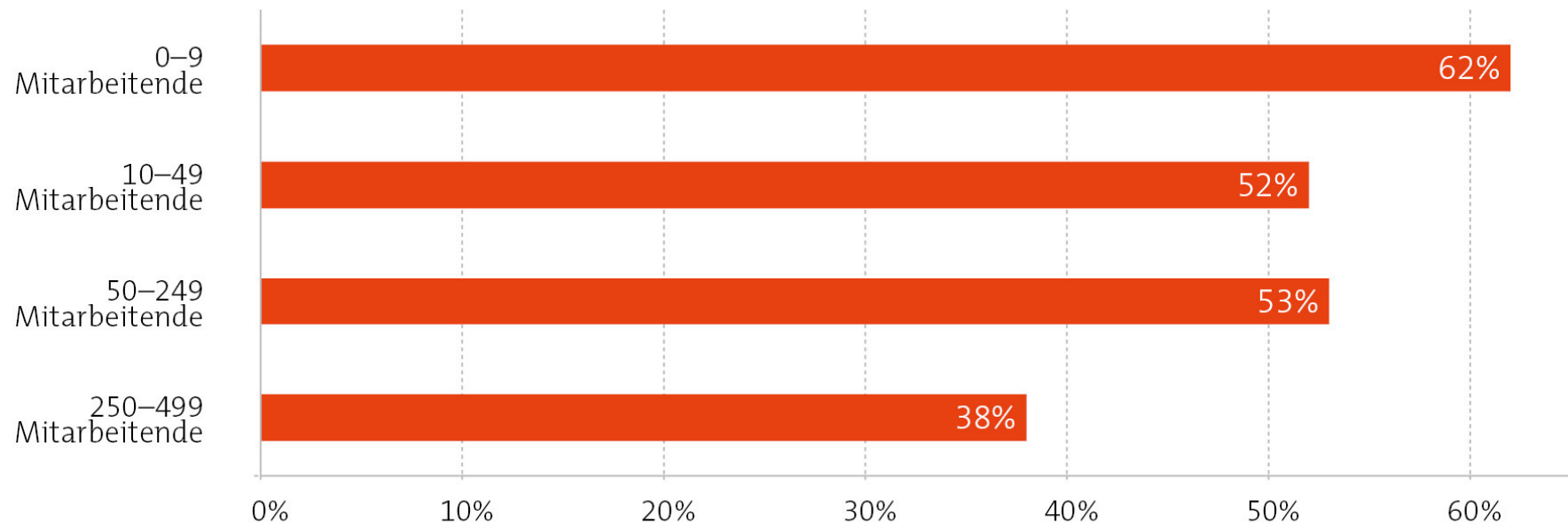
Mehrfachnennungen möglich, n=89
Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21
© RKW Kompetenzzentrum

Vorteilhafte Bedingung für eine Kooperation




Mehrfachnennungen möglich, n=250
Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21
© RKW Kompetenzzentrum

Vorteilhafte Bedingung: Führungspersonal bekannt




Mehrfachnennungen möglich, n=250
Datenquelle: Eigene Erhebung 2020/21
© RKW Kompetenzzentrum


RKW
 Kompetenzzentrum


Das RKW
 [Schwerpunkte](#)
[Veranstaltungen](#)
[Podcasts](#)
[Produkte](#)
[Aus der Praxis](#)
[KONTAKT](#)
[LOGIN](#)

[Publikationen](#)
[Toolbox](#)



Mittelstand meets Startup 2021

Potenziale der Zusammenarbeit



Informationen

Art: Studie
Veröffentlicht: 2021
Dateigröße: 1 MB (PDF)
Projekt: Startup meets Mittelstand
Verfasst von: Martin Deschauer, Dr. Matthias Wallisch, Prof. Dr. Simone Chlosta

HERUNTERLADEN

Sie sind hier: [Home](#) > [Produkte](#) > [Publikationen](#) > [Studie](#) > [2021](#) > Mittelstand meets Startup 2021

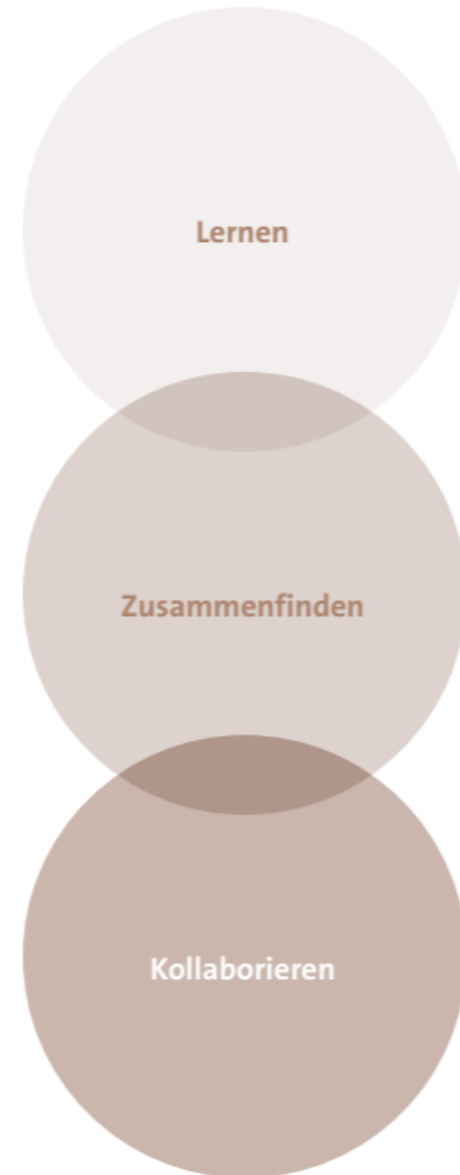
Mit dem Aufkommen von Gründungsökosystemen hat sich zeitnah das dazugehörige Aktionsfeld Mittelstand und Startups herauskristallisiert. Häufig genannte Kooperationsmotive sind die Erprobung und Entwicklung neuer Technologien zur Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit. Die Gestaltung einer Zusammenarbeit ist jedoch nicht trivial. Damit Erfolg wahrscheinlicher wird, ist eine systematische Vorgehensweise empfehlenswert: von der Suche nach dem passenden Partner, über die Anbahnung, bis hin zum Management und geeigneten Organisationsstrukturen.

Bildnachweise: 20210908_detailseite_oben_1460_550_MmS_2021.jpg © iStock.com / wildpixel - 20210908_kachel_335_350_MmS_2021.jpg © iStock.com / wildpixel

Ihnen gefällt dieser Beitrag? Teilen Sie ihn mit anderen:
 [f](#)
[t](#)
[x](#)
[in](#)

<http://rkw.link/mms>

Zusammenarbeit gestalten



Goldene Regeln für Pilotprojekte

Verfügbare Kapazitäten: Investment von Zeit, Budget und personellen Ressourcen

Regionaler Fokus: Eine enge Kollaboration bedingt, dass sich Projekt Stakeholder regelmäßig vor Ort treffen, um Equipment zu installieren oder den Projektfortschritt zu diskutieren

Produktreifegrad: Die Technologie der Startups sollte das Potenzial haben eine bestimmte Herausforderung im Unternehmen zu lösen. Im Idealfall gibt es einen funktionalen Prototypen

Quelle: fasttrack.team

doks.innovation und FIEGE



doks.



Form der Zusammenarbeit

Entwicklungspartnerschaft

Technologie

Drohnen zur Verbesserung der Inventur

Kontaktaufnahme/Anbahnung

Scouting durch FIEGE

Ergebnis / Proof of Concept

innerhalb von 48 Stunden haben fünf automatisierte Inventurdrohnen von doks.innovation 30.000 Regalplätze gescannt

Kooperations- tagebuch



<http://rkw.link/kooptagebuch>

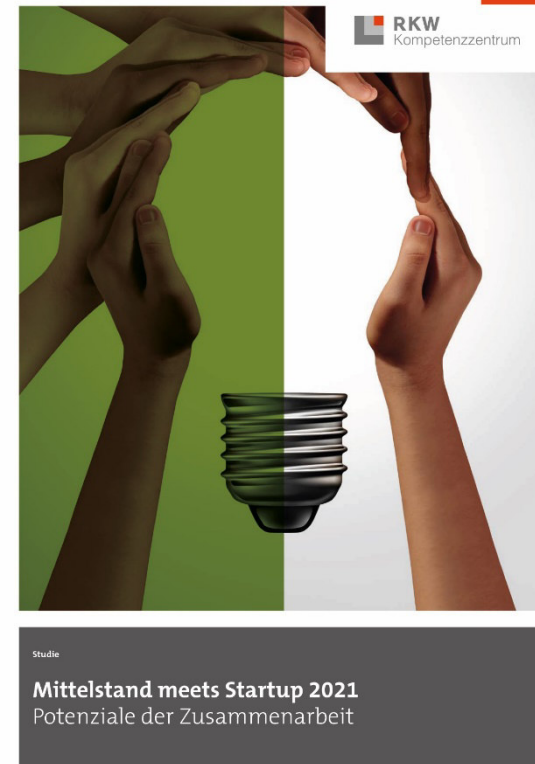
MITTELSTAND
MEETS STARTUP

Vielen Dank
Für Ihre
Aufmerksamkeit!

Dr. Matthias Wallisch // Martin Deschauer
Fachbereich Gründung

wallisch@rkw.de // deschauer@rkw.de

RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A
65760 Eschborn



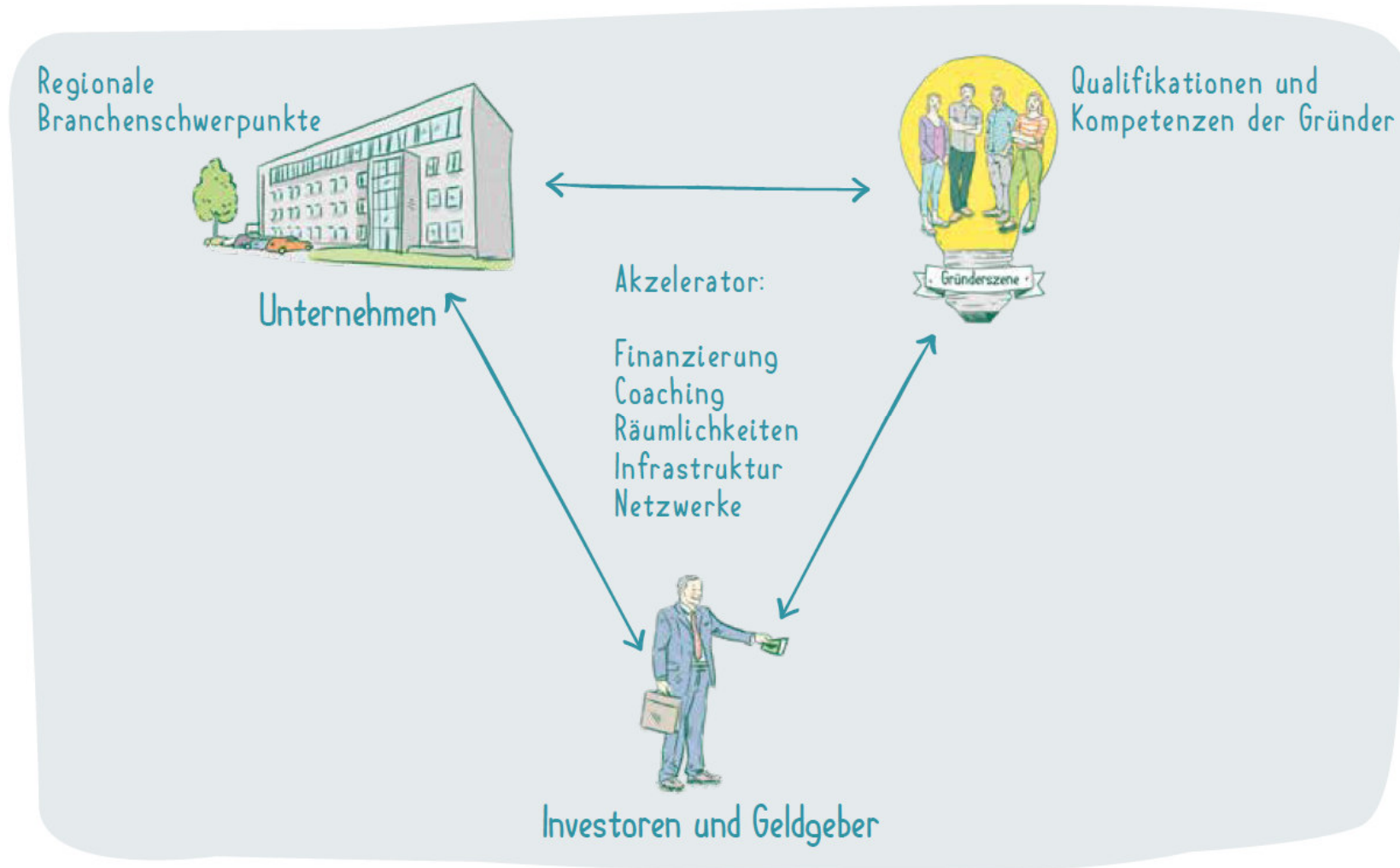
Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Backup

Gestalten Sie Akzelerator-Programme und bringen Sie dabei die Interessen der Stakeholder-Gruppen frühzeitig in Einklang



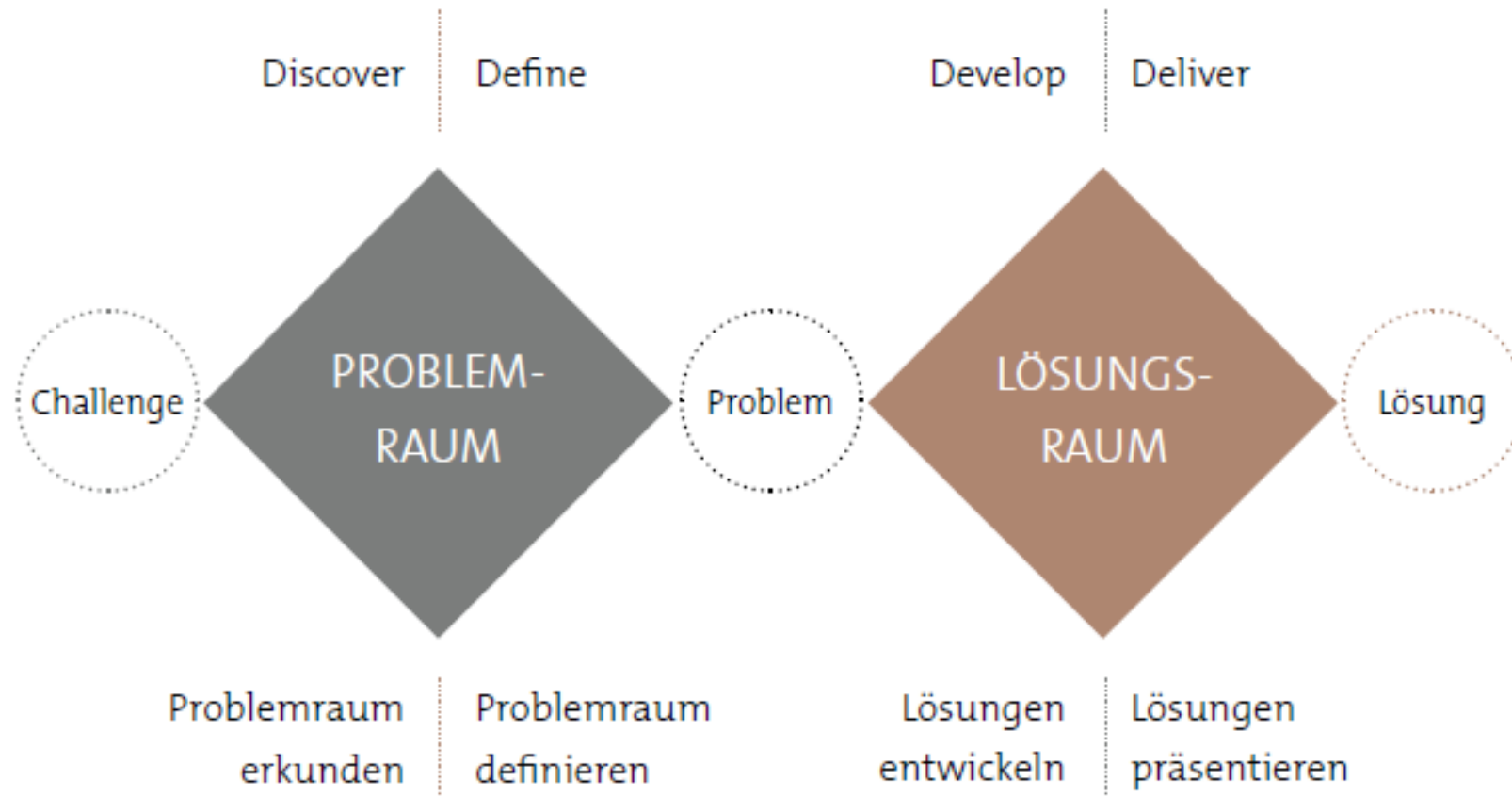
Startup-Bull -Bingo

Wer mit der Startup-Szene zusammenarbeiten will, muss die Begriffe zumindest kennen, wenn auch nicht zwingend benutzen. Eine gute Übung ist, dabei die Wörter zu zählen, die bei Startup-Events vorkommen. Schauen Sie sich die Begriffe auf dieser Doppelseite an und jedes Mal, wenn ein Wort bei einer Veranstaltung fällt, führen Sie eine Strichliste.

Benchmarking	Influencer	Hackathon
Burn Rate	Launch Party	Seed-Phase
Canvas	Inkubator	Gamification
Networking	Proof of Concept	Cross-Selling

Alpha-Test	Killer Application	Low Hanging Fruits
Disrupt	Agil	Work-Life-Balance
Exit-Strategie	Business Angel	Pitch
Unicorn	USP (Unique Selling Proposition)	Semantisch
Pivot	Big Data	Rockstar

Kooperationsformen sind abhängig von der zu lösenden Herausforderung



10 Tipps für die Kooperation mit Startups

1. Definieren Sie genau Ihre Ziele, die Sie mit der Zusammenarbeit mit Startups/Unternehmen erreichen möchten.

2. Wählen Sie das Programm, das am besten zu diesen Zielen passt.

3. Sichern Sie sich die Unterstützung auf Managementebene.

4. Entwickeln Sie Kennzahlen.

5. Erfassen Sie **kontinuierlich Daten** zur Zusammenarbeit sowie das Feedback, um das Modell erfolgreich wiederholen zu können.

6. Lassen Sie die Programme von Mitarbeitern umsetzen, die unternehmerisch denken.

7. Teilen Sie diese Aufgabe einem internen Leistungsträger mit Entscheidungs- und Budgetbefugnissen zu.

8. Sorgen Sie für öffentlich sichtbare und einfach zugängliche Anlaufstellen für Startups/Unternehmen.

9. Schauen Sie sich weltweit um, um die besten Startups/Unternehmen und Technologien für sich zu gewinnen.

10. Machen Sie es Startups/Unternehmen leicht, mit Ihnen zu arbeiten.

Kooperationen als Projekt

Startup

- Klare Beschreibung der Technologie
- Überzeugender Projektvorschlag
- Abschätzung des Projektumfangs
- Erwartungen und Vertragsvorbereitung
- Präsenz als Erfolgsfaktor
- Erfahrungsaustausch und Networking

Auswahl >>> Definition >>> Umsetzung >>> Proof of Concept

Mittelstand

- Fachabteilung identifizieren
- Kapazitäten klären
- Mittel zur Verfügung stellen
- Erwartungen und Vertragsvorbereitung
- Proaktive Unterstützung
- Kontakt zu Kompetenz- und Wissensträgern

Quelle: fasttrack.team

#Dezentralisierung der Kommunikation

#Ambidextrie

#New Mittelstand

#Kreislaufwirtschaft

#Transformational Branding

#Corporate Influencer

Ideale Startbedingungen für eine Startup Zusammenarbeit

- Startups innovieren in angrenzenden Geschäftsfeldern, Technologien oder Märkten
- Startups entwickeln Innovationen die komplementär zu meinen Innovationen sind
- Es wird eine skalierbare, leistungsfähige und kostengünstige Lösung gesucht
- Die gesuchte Innovation verbessert mein Geschäft eher radikal oder disruptiv

Quelle: Christoph Baier, Ambivation

Zusammenarbeit mit Startups erfordert Achtsamkeit

- Startups innovieren in meinem Kerngeschäft und ich habe Angst vor diesen als Wettbewerb
- Startups entwickeln Innovationen die meinen Innovationen sehr ähnlich sind
- Es wird eine exklusive Lösung nur für mein Unternehmen gesucht
- Die gesuchte Innovation verbessert mein Geschäft oder den Teilprozess inkrementell

Quelle: Christoph Baier, Ambivation