

Co-Creation and Collaboration

Wie Startups & KMU erfolgreich
zusammenarbeiten

Herausgeber

Bitkom e. V.
Albrechtstraße 10
10117 Berlin
T 030 27576-0
bitkom@bitkom.org
www.bitkom.org

Ansprechpartner

Paul Hannappel | Referent Startups
T 030 27576-130 | p.hannappel@bitkom.org

Autorinnen und Autoren

Victoria Berndt | metr Building Management Systems GmbH
David Berscheid | dida Datenschmiede GmbH
Daniel Breitinger | Bitkom e.V.
Kristina Breuer | LocateRisk GmbH
Dr. Julia-Sophie Ezinger | rhome GmbH
Paul Hannappel | Bitkom e.V.
Danilo Jovicic-Albrecht | vialytics GmbH
Nele La Fauci | Wandelbots GmbH
Yvonne Therese Mertens | ONIQ GmbH
Tamara Rutschmann | finway GmbH
Celia Schweyer | finway GmbH
Dr. Jonathan Spitz | Gauss Machine Learning GmbH

Layout

Anna Stolz

Copyright

Bitkom 2023

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung im Bitkom zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen beim Bitkom.

1	Einleitung	6
2	Mittelstand in der digitalen Transformation	7
3	Unterschiedliche Arten der Zusammenarbeit: Was Startups und KMU voneinander erwarten	9
4	Potenziale und Chancen: Wie Startups und KMU von starken Partnerschaften profitieren können	12
5	Herausforderungen und Hindernisse bei der Zusammenarbeit von Startups und KMU	14
6	Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit von Startups und KMU	17

7	Best-Practice-Beispiele von Startups zur Zusammenarbeit mit KMU	19
	Fachkräftemangel durch Innovationen begegnen	19
	Eine erfolgreiche Kooperation für innovative Lösungen im kommunalen Tiefbau	20
	Gemeinsam für energieeffiziente Wohngebäude mit digitalen Lösungen	21
	Erfolgreiche Partnerschaft für proaktive Cybersicherheit	22
	KI-Optimierung für das Roboterschweißen: Wie die Zusammenarbeit die benötigte Schweißzeit halbiert hat	24
	Effizienter und transparenter: Wie MILES mit finway seine Finanzprozesse optimiert	25
	Tierarztbesuch ohne Stress: felmo bringt den Tierarzt nach Hause dank Machine-Learning-Lösungen von dida	26
	Die Zukunft der Prozessoptimierung: ONIQ's IQ A ermöglicht neue Einblicke in die Produktion	28
8	Politische Maßnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen KMU und Startups	29
	Gutscheine für KMU, die mit Startups zusammenarbeiten	29
	Gemeinsam schneller zum Ziel: Wie einheitliche Vertragsstandards die Zusammenarbeit von KMU und Startups fördern	30
	Kooperationsförderung zwischen Startups und KMU: Informationsangebote und digitale Plattformen als Erfolgsfaktoren	30
	Wie der Mangel an IT-Fachkräften die Zusammenarbeit behindert	31
	Haftungsregelungen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge	32
9	Fazit	33

1	Startups sind ein Wirtschafts- und Standortfaktor, schaffen neue Arbeitsplätze und erhöhen die Attraktivität einer Region	8
2	Unterschiedliche Arten der Zusammenarbeit von Startups mit KMU	10
3	Gründe und Motivation von Unternehmen für eine Zusammenarbeit mit Startups aufgeteilt nach Branche	11
4	Darstellung auf Basis Kollmann et al., 2019 für Startup-Zentren und Expertise der Autoren für den industriellen Mittelstand	16
5	Wandelbots in der Lebensmittel- und Backwarenindustrie	19
6	Darstellung der Bedeutung enger Zusammenarbeit beider Unternehmen	27

1 Einleitung

Die Geschichte von KODAK ist ein Paradebeispiel für eine verpasste Digitalisierung. Das Unternehmen gehörte lange Zeit zu den erfolgreichsten Herstellern von Fotoausrüstung. Es entwickelte ständig neue, angepasste und innovative Produkte und blieb so immer am Puls der Zeit. Solange sich die Filme und Kameras gut verkauften, sah das Unternehmen jedoch keinen Grund, etwas zu ändern, so dass die Notwendigkeit, Digitalkameras für die Digitalisierung zu entwickeln, ausgeblendet wurde. Die Wettbewerber hingegen konzentrierten ihre Anstrengungen auf den digitalen Markt und überholten KODAK mit Leichtigkeit. Heute ist das einstige Vorzeigeunternehmen trotz seines großen Know-hows lediglich noch ein Unternehmen unter vielen und spielt in der Welt der Fotografie nur noch eine untergeordnete Rolle. Die Geschichte von KODAK zeigt, dass es für Unternehmen in der heutigen globalisierten und digitalisierten Geschäftswelt entscheidend ist, sich ständig an Veränderungen anzupassen.

Auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit des für die deutsche Wirtschaft so wichtigen Mittelstands ist keine Selbstverständlichkeit. Das gilt auch für die zahlreichen Hidden Champions in Deutschland. Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist es entscheidend, ihre Ressourcen optimal zu nutzen, um technologisch führend und damit international konkurrenzfähig zu bleiben, ohne in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU kann dazu beitragen, innovative Ideen zu entwickeln und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zu erhalten. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit beider Seiten kann somit nicht nur zu Wachstum und Wettbewerbsvorteilen für die Unternehmen führen. Sie stärkt auch den Wirtschaftsstandort Deutschland insgesamt.

Um erfolgreiche Kooperationen zwischen Startups und KMU zu fördern und politische Handlungsfelder zur Stärkung der Zusammenarbeit aufzuzeigen, beschäftigt sich das vorliegende Whitepaper ausführlich mit den verschiedenen Formen der Zusammenarbeit, den Herausforderungen und Hindernissen sowie den Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Partnerschaft. Darüber hinaus werden Best-Practice-Beispiele für erfolgreiche Kooperationen zwischen Startups und KMU vorgestellt. Ziel des Whitepapers ist es, Unternehmen zu ermutigen, erfolgreiche Kooperationen einzugehen und diese weiter zu fördern, um die gemeinsamen Potenziale bestmöglich zu nutzen.

2 Mittelstand in der digitalen Transformation

Der »German Mittelstand« ist international einzigartig und gilt als Motor der deutschen Wirtschaft. Der Mittelstand ist entscheidend für Wachstum, Wohlstand und die Sicherung von Arbeitsplätzen in Deutschland. Ein Blick auf die rund 1.570 Hidden Champions unterstreicht diesen Eindruck. Rund 25 Prozent der deutschen Exporte stammen aus diesen Unternehmen, die in ihren Nischenmärkten Weltmarktführer sind.¹ Um diese Position im internationalen Wettbewerb zu halten und auszubauen, ist es jedoch entscheidend, dass sich die Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln und technologisch führend bleiben.

Insbesondere bei der Digitalisierung drohen deutsche KMU die Entwicklungen zu verschlafen.² Digitalisierung und technologischer Fortschritt verändern viele Branchen grundlegend. Wer nicht rechtzeitig auf diese Veränderungen reagiert, riskiert seine internationale Wettbewerbsfähigkeit. In diesem Zusammenhang spielt die Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU eine wichtige Rolle. Startups sind Innovationstreiber und bringen frische Ideen und neue Technologien auf den Markt. Durch die Zusammenarbeit mit Startups können KMU ihre eigenen Geschäftsmodelle weiterentwickeln, bestehende Prozesse optimieren und sich für die Zukunft rüsten. Da KMU über langjährige Erfahrung und ein breites Netzwerk in ihrer Branche verfügen, können sie Startups bei der Entwicklung und Vermarktung ihrer Produkte unterstützen und ihnen Zugang zu wichtigen Kunden und Märkten verschaffen.

Eine Zusammenarbeit kann auch Einfluss auf die Region haben. Startups haben das Potenzial, schnell zu wachsen und viele neue Mitarbeitende einzustellen. KMU haben bereits in der Regel eine langjährige und mit der Region stark verwurzelte Belegschaft. Die Zusammenarbeit kann daher ein Weg sein, neue Arbeitsplätze in Startups zu schaffen und bestehende Arbeitsplätze in KMU langfristig zu sichern.

Nicht zuletzt ist die Zusammenarbeit von Startups und KMU auch für den Wirtschaftsstandort Deutschland insgesamt von Bedeutung. Denn nur durch eine enge Zusammenarbeit kann sich Deutschland im globalen Wettbewerb behaupten. Andere Länder wie die USA oder China sind in vielen Bereichen der digitalen Wettbewerbsfähigkeit weiter.³ Wenn es gelingt, die Stärken von Startups und Mittelstand zu bündeln, können weitere innovative Produkte und Dienstleistungen entwickelt und Deutschland als attraktiver Wirtschaftsstandort positioniert werden. Hierzu müssen Startups und KMU voneinander lernen.

1 ↗ Artikel, avesco Sustainable Finance, 2022

2 ↗ Kurzstudie, Wissenschaftliches Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste, 2022

3 ↗ Artikel, WirtschaftsWoche (WiWo), 2020

Dazu gehört auch die Förderung von Innovationen. Deutschland hat eine lange Tradition in der Forschung und Entwicklung. Insbesondere die öffentliche Forschungslandschaft in Deutschland gilt weiterhin als wichtiger Standortfaktor.⁴ Doch Innovationen landen noch zu selten in der Praxis. Die Zusammenarbeit zwischen forschungsnahen Startups und KMU kann dazu beitragen, dass neue Ideen und Technologien schneller in die Praxis gelangen. Dies kann dazu beitragen, dass Deutschland seine Position als führende Innovationsnation behauptet und seine internationale Spitzenstellung weiter ausbaut.

Schließlich kann die Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU dazu führen, Deutschland insgesamt attraktiver für Investoren zu machen. Wenn Startups und KMU zusammenarbeiten und erfolgreich sind, wird dies dazu beitragen, dass mehr Kapital in die deutsche Wirtschaft fließt. Investoren werden das Potenzial von Kooperationen zwischen Startups und KMU erkennen und in Zukunft eher bereit sein, in solche Unternehmen mit starken Partnern und Kooperationsprojekten zu investieren. Insgesamt ist die Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU daher von großer Bedeutung für den Wirtschaftsstandort Deutschland.⁵

Startups als Standort- und Wirtschaftsfaktor



Quelle: ↗ Startups als Standort- und Wirtschaftsfaktor, eigene Darstellung

Abbildung 1: Startups sind ein Wirtschafts- und Standortfaktor, schaffen neue Arbeitsplätze und erhöhen die Attraktivität einer Region

4 ↗ Artikel, Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2021

5 ↗ Artikel, RKW Kompetenzzentrum, 2023

3 Unterschiedliche Arten der Zusammenarbeit: Was Startups und KMU voneinander erwarten

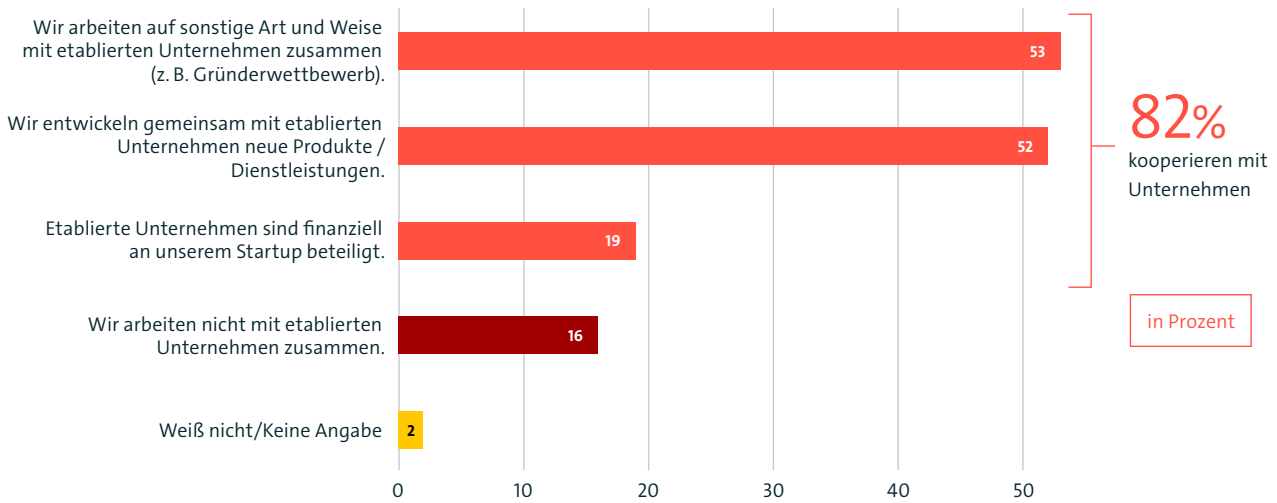
Die gute Nachricht vorweg: Bereits 8 von 10 Startups mit etablierten Unternehmen kooperieren. Allerdings sind die Arten der Zusammenarbeit sehr unterschiedlich. So gibt nur jedes zweite Startup an, gemeinsam mit etablierten Unternehmen neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Solche Entwicklungspartnerschaften können dazu dienen, neue gemeinsame Ideen zu generieren – insbesondere in Bezug auf digitale Produkte und Plattformen sowie Produkt-, Service- und Prozessinnovationen.⁶ Neben der Bündelung von Ressourcen und der Schaffung von Synergien bietet die gemeinsame Entwicklung Startups die Möglichkeit, von der Erfahrung und den Kundenbeziehungen der KMU zu profitieren und marktnahe Produkte zu entwickeln. Auch die Bildung von Vertriebspartnerschaften ist eine häufige Form der Kollaboration. Dabei nimmt das mittelständische Unternehmen in der Regel Produkte oder Dienstleistungen des Startups in sein Sortiment auf. Der Mittelständler hat so die Möglichkeit, ohne zusätzliche Investitionen sein Portfolio zu erweitern, digitale Produkte in sein Angebot zu integrieren und von der Innovationskraft der Startups zu profitieren. Startups erhalten so einen Marktzugang, profitieren vom Kundennetzwerk der KMU und gewinnen an Sichtbarkeit im Markt. Jedes fünfte Startup gibt an, dass ein anderes Unternehmen finanziell am Startup beteiligt ist. Startups, die keine Kooperationen mit etablierten Unternehmen haben, sind mit 16 Prozent deutlich in der Minderheit.⁷

6 ↗ Studie, RKW-Kompetenzzentrum, 2018

7 ↗ Studie, Bitkom Startup Report, 2022

8 von 10 Startups kooperieren mit etablierten Unternehmen

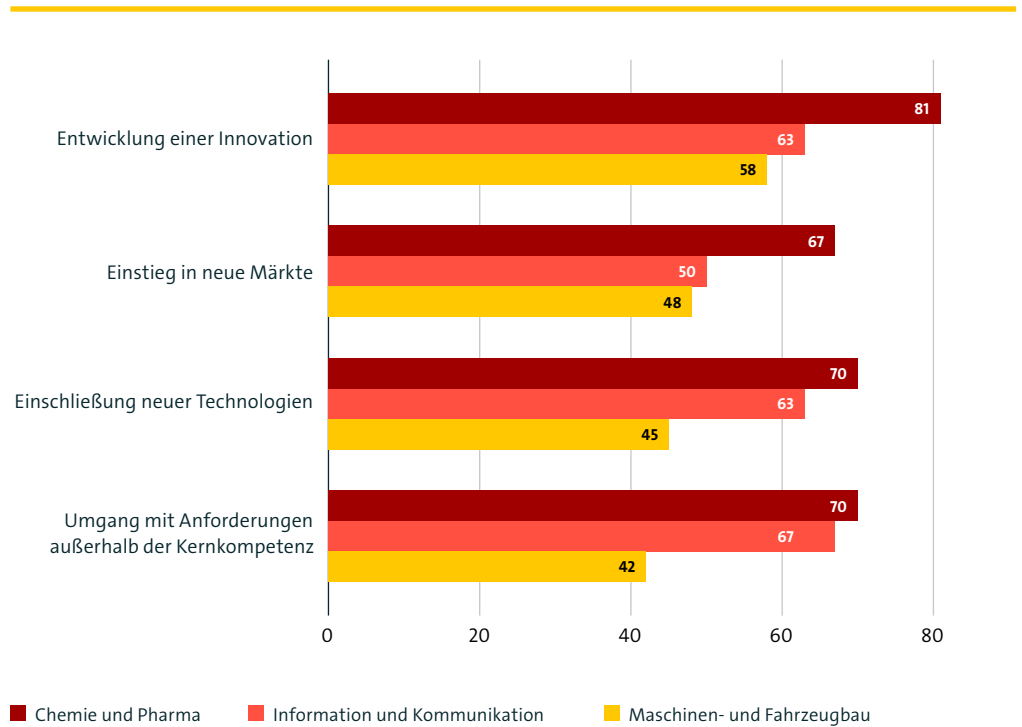
Wie würdet ihr euer Verhältnis zu etablierten Unternehmen beschreiben?



Basis: Alle befragten Tech-Startups (n=148) | Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Bitkom Research 2022

Abbildung 2: Unterschiedliche Arten der Zusammenarbeit von Startups mit KMU

Auf Seiten der KMU sind die Motive für eine Zusammenarbeit mit Startups sehr unterschiedlich und stark von der Branche abhängig. In der Chemie- und Pharmabranche liegt die Motivation für eine Zusammenarbeit vor allem in der Entwicklung von Innovationen. Darüber hinaus erhoffen sich KMU aus dieser Branche durch die Zusammenarbeit die Erschließung neuer Technologien sowie die Bearbeitung von Anforderungen außerhalb der Kernkompetenzen. Für Unternehmen des Maschinen- und Fahrzeugbaus liegt das Ziel der Zusammenarbeit mit Startups in der Erschließung neuer Märkte. In der Informations- und Kommunikationsbranche ist die Entwicklung einer Innovation der häufigste Grund für eine Kooperation. Insgesamt ist das generelle Interesse an Kooperationen in dieser Branche deutlich geringer als in der Chemie-, Pharma-, Maschinen- und Fahrzeugbranche.⁸



Quelle: ↗ Mittelstand meets Startup 2021, eigene Darstellung

Abbildung 3: Gründe und Motivation von Unternehmen für eine Zusammenarbeit mit Startups aufgeteilt nach Branche

Bevor es jedoch zu einer Zusammenarbeit kommt, müssen KMU und Startup zusammenfinden. Wie strukturiert und professionell die Suche nach dem passenden Startup abläuft, hängt stark von der Größe des etablierten Unternehmens ab. So geben durchschnittlich 36 Prozent der Unternehmen an, den ersten Kontakt zu einem kooperierenden Startup im Rahmen von Messen und anderen Veranstaltungen gehabt zu haben. Bei mittelgroßen Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten liegt dieser Wert jedoch bei 56 Prozent, während nur 16 Prozent der Kleinstunternehmen mit bis zu 9 Beschäftigten auf diesem Weg mit Startups in Kontakt gekommen sind. Zufällige Kontakte und Internetrecherchen sind bei Kleinstunternehmen deutlich häufiger. Unabhängig von der Unternehmensgröße sind jedoch berufliche Netzwerke die wichtigste Quelle für die Kontaktaufnahme mit Startups. Neben Empfehlungen von Geschäftspartnern und dem Kontakt über bestehende Kooperationen sind auch Matching-Angebote zur gezielten Vernetzung potenzieller Partnerschaften von Bedeutung.⁹

4 Potenziale und Chancen: Wie Startups und KMU von starken Partnerschaften profitieren können

Die Zusammenarbeit mit Startups ist für viele KMU in den letzten Jahren immer wichtiger geworden. Durch die Kooperation mit Startups können sie ihren Digitalisierungsrückstand aufholen und den Innovationsprozess trotz Fachkräftemangel und knapper Ressourcen flexibler gestalten. Beide Seiten haben inzwischen die Vorteile solcher Partnerschaften erkannt. Startups zeichnen sich in der Regel durch innovative Ideen, schnelle Entscheidungsfindung und Agilität aus, während KMU für ihre Stabilität, Marktkenntnis und einen festen Kundenstamm bekannt sind. Wenn sich diese beiden Unternehmenstypen zusammentun, können sie sich ideal ergänzen und beide gewinnbringend davon profitieren.¹⁰

Ein wichtiger Vorteil für Startups bei der Zusammenarbeit mit KMU ist die Möglichkeit, frühzeitig Feedback für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung zu erhalten. Durch den Austausch mit einem erfahrenen Partner können Startups ihre Produkte schneller verbessern und an den Markt anpassen. Darüber hinaus sind KMU dank ihres Kundenstamms und ihrer etablierten Rolle im Markt ein hervorragender Vertriebsmultiplikator für Startups. Damit wird nicht nur das Wachstum der Startups beschleunigt, sondern durch deren Prosperität auch die Digitalisierung des deutschen Mittelstands unterstützt. In einem nächsten Schritt können auch andere Zielgruppen wie die öffentliche Verwaltung von der Innovationskraft profitieren.

Eine Zusammenarbeit mit Startups ist auch für KMU von hoher Bedeutung. KMU können von der Agilität und Innovationskraft von Startups profitieren und so selbst neue Ideen entwickeln und innovativ sein. Eine Partnerschaft mit einem Startup kann den KMU helfen, ihre Innovationen und Marktfähigkeit zu verbessern. Zum Beispiel können Startups aufgrund ihrer agilen Arbeitsweise und Fokussierung auf neue Technologien oder Branchen oft schneller und flexibler auf Veränderungen im Markt reagieren als größere Unternehmen. Durch die Zusammenarbeit mit einem Startup können KMU von diesem Know-how und dieser Schnelligkeit profitieren. Zudem kann eine Partnerschaft mit einem Startup oft zu einem frischen und innovativen Ansatz führen, der dazu beiträgt, neue Ideen und Perspektiven in das Unternehmen zu bringen. KMU können auch von den Beziehungen und dem Netzwerk profitieren, die Startups aufgebaut haben, insbesondere in der Startup-Community und bei Investoren.

10 ↗ Forschungsbericht, Institut der deutschen Wirtschaft, 2019

Schließlich kann eine Partnerschaft mit einem Startup dazu beitragen, das Risiko von Investitionen in Forschung und Entwicklung zu reduzieren. Oftmals verfügt der Mittelstand nicht über spezielle fachübergreifende Fähigkeiten oder genügend Personal- und Zeitrressourcen, um neue Ideen für Innovationen eigenständig und intern umzusetzen. Eine Kooperation mit Startup-Unternehmen eröffnet jedoch neue Potenziale und erhöht die Flexibilität im Innovationsprozess für KMU. Durch eine enge Zusammenarbeit mit einem technologiebasierten Startup können Zukunftstechnologien schnell zugänglich gemacht und aktuelle Entwicklungen beschleunigt werden.

Dass Kooperationen mit Startups für KMU besonders interessant sind, wenn es sich um neue Technologien handelt, zeigt das Thema Künstliche Intelligenz (KI). Denn häufig sind es gerade Startups, die KI-Technologien in den Mittelstand bringen. Bei 43

Prozent der deutschen Startups sind KI-Anwendungen ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells. Bei weiteren 40 Prozent wird der Einsatz von KI geplant oder diskutiert.¹¹ Demgegenüber nutzen nur 4 Prozent der KMU bereits KI-Anwendungen, während sich 17 Prozent in der Planungs- oder Testphase befinden. Für 28 Prozent der befragten Unternehmen ist die Relevanz von KI-Technologien für die Wertschöpfung erkennbar.¹² Damit zeichnet sich eine große Diskrepanz zwischen KMU und Startups bei der Nutzung von KI ab. Die größten Hürden für Unternehmen sind der Mangel an notwendigen Daten und an personellen Ressourcen. Die Zusammenarbeit mit Startups, kann diese Hemmnisse abmildern und Unternehmen die Möglichkeit geben, Entwicklungen auszulagern und trotzdem mit der Digitalisierung Schritt zu halten. Dies wird auch von einem Großteil der Unternehmen so gesehen. So geben 68 Prozent an, dass der Austausch mit Unternehmen, die im Bereich KI weiter sind als sie selbst, den Einsatz von KI vorantreiben würde.¹³

Insgesamt kann die Zusammenarbeit mit einem Startup für KMU eine Möglichkeit sein, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, Innovationen voranzutreiben und Risiken zu reduzieren. Es ist jedoch wichtig, sorgfältig zu prüfen, mit welchem Startup man eine Partnerschaft eingehen möchte und sicherzustellen, dass es eine gute Passung hinsichtlich der Ziele, Vision und Erwartungen gibt.

11 ↗ Studie, Bitkom Startup Report, 2022

12 ↗ Publikation, Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2021

13 ↗ Studie, Bitkom Research, 2022

5 Herausforderungen und Hindernisse bei der Zusammenarbeit von Startups und KMU

Die Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU kann viele Vorteile mit sich bringen. Es gibt aber auch Herausforderungen und Hindernisse, die Kooperationen erschweren oder sogar verhindern können. Insbesondere auf Seiten der KMU bestehen häufig Vorbehalte gegenüber der Zusammenarbeit mit Startups. Eine Studie des Mannheimer Wirtschaftsforschungsinstituts ZEW ergab, dass rund die Hälfte der etablierten Unternehmen in der Informationswirtschaft und im verarbeitenden Gewerbe keinen klaren Mehrwert in der Zusammenarbeit mit Startups sieht.¹⁴ So seien sich die Unternehmen unsicher, ob die Überlebensfähigkeit des Startups gesichert ist. Viele Unternehmen geben auch an, dass sie keine geeigneten Projekte haben, die eine Kooperation interessant machen würden. Gleichzeitig zeigt sich aber auch, dass es bereits zahlreiche Kooperationen gibt und sich viele Unternehmen eine solche Partnerschaft für die Zukunft vorstellen können.

Die Digitalisierung stellt viele KMU vor große Herausforderungen. KMU verfügen in der Regel über eine solide Geschäftsgrundlage und Einnahmequellen, benötigen aber möglicherweise zusätzliche Finanzmittel, um ihr Geschäft auszuweiten, neue Produkte oder Dienstleistungen einzuführen oder neue Märkte zu erschließen. Die digitale Transformation setzt dabei viele KMU besonders unter Druck und fordert Investitionen, die nicht ohne zusätzliches Kapital gestemmt werden können. Gleichzeitig sind Investitionsentscheidungen gerade für Startups in der Frühphase richtungsweisend und müssen daher gut durchdacht sein. Insgesamt ist es wichtig, dass Startups und KMU sich gegenseitig Zeit geben, um ihre Finanzierungsoptionen zu bewerten und sorgfältig zu planen, wie sie ihr Kapital am besten einsetzen können, um ihre Geschäftsentwicklung voranzutreiben.

Gleichzeitig ist dieser schleppende Prozess oft ein Problem für Startups, die sich langwierige Verhandlungen und Entwicklungsprozesse nicht leisten können. Zudem muss das KMU bereit sein, seine Digitalisierungsstrategie unternehmensweit zu koordinieren. Dies erfordert abteilungsübergreifendes Denken und klare Ansprechpartner für das Startup. Auf Seiten der Startups ist es wichtig, dass sie eine klare Vorstellung davon haben, wie sie das KMU bei der Digitalisierung unterstützen können.

KMU sind oft stark auf ihr eigenes Tagesgeschäft fokussiert und haben begrenzte Ressourcen, um neue Partnerschaften aufzubauen. Der Aufbau von Partnerschaften erfordert Zeit und Engagement, zu dem sich das KMU zunächst verpflichten muss. Es ist wichtig, dass das Startup das KMU in diesem Prozess unterstützt und eine klare Kommunikation über Zeitrahmen, Ziele und Erwartungen stattfindet.

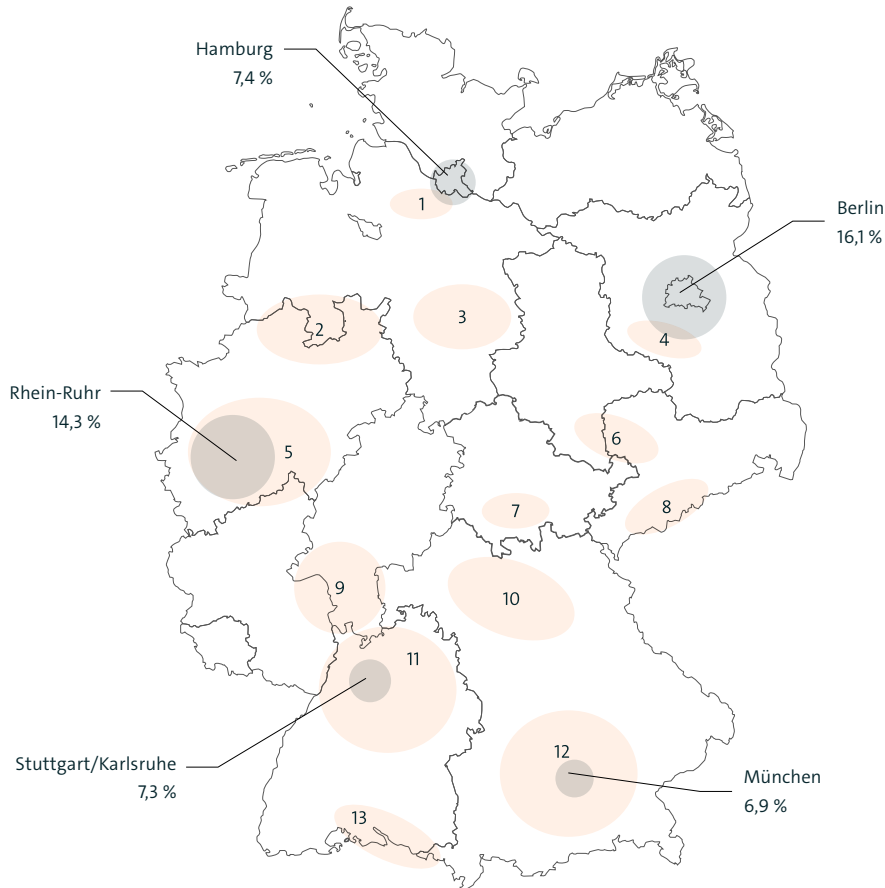
Die Zusammenarbeit zwischen Startup und KMU muss auf Augenhöhe stattfinden. Das Startup sollte nicht als Erfüllungsgehilfe, sondern als gleichwertiger Partner gesehen werden. Das bedeutet auch, dass Startups die Möglichkeit haben, gemeinsam entwickelte Lösungen zu skalieren. KMU verfügen im Vergleich zu Großunternehmen häufig über begrenzte finanzielle Ressourcen. Das bedeutet, dass sie es sich möglicherweise nicht leisten können, eine Lösung oder einen Service in großem Umfang zu beziehen. Die Skalierung muss daher über die Adressierung vieler KMU mit ähnlichen Anforderungen erfolgen und sollte für die Startups im Anschluss an die Kooperation ermöglicht werden.

Der erste Schritt für eine Zusammenarbeit zwischen einem Startup und einem KMU ist die Suche nach einem geeigneten Partner. Startups und KMU haben oft sehr unterschiedliche Tätigkeitsfelder und Anforderungen, so dass nicht jedes Startup oder KMU ein geeigneter Partner ist. Es ist wichtig, dass beide Seiten ihre Anforderungen und Erwartungen klar kommunizieren und sicherstellen, dass die Zusammenarbeit für beide Seiten von Vorteil ist. Wie bereits beschrieben, stellt die Professionalisierung bei der Suche nach einem geeigneten Startup insbesondere Kleinstunternehmen vor Herausforderungen. Eine gute und kostengünstige Möglichkeit, einen geeigneten Partner zu finden, ist die Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen und das Knüpfen von Kontakten in der Branche. Auch die räumliche Nähe ist für viele Unternehmen nach wie vor ein wichtiger Faktor. Allerdings sind die führenden Startup-Regionen zum Teil anders verortet als die großen Cluster des industriellen Mittelstands. Ein gutes Beispiel dafür ist Berlin. Die Hauptstadt ist zwar die führende Gründungsregion in Deutschland, hat aber kaum industriellen Mittelstand. Die räumlichen Unterschiede stellen für viele Unternehmen nach wie vor ein Problem dar.¹⁵

Räumliche Schwerpunkte von Startups und industriellem Mittelstand

● Führende Startup-Regionen*

● Cluster des industriellen Mittelstands



- | | |
|------------------------------------|------------------------------|
| 1. Hamburg und Umland | 8. Südwestsachsen |
| 2. Münster-Osnabrück-Bielefeld | 9. Südhessen-Rhein-Neckar |
| 3. Hannover-Braunschweig-Wolfsburg | 10. Franken |
| 4. Berlin/südliches Umland | 11. Baden-Württemberg (Nord) |
| 5. Rheinland/südliches Westfalen | 12. Bayern |
| 6. Leipzig-Halle | 13. Bodensee |
| 7. Zentral- und Südthüringen | |

* Anteile der fünf führenden Startups-Zentren an den im Jahr 2019 erfassten Startups, in Prozent

Quelle: ↗ Startups und Mittelstand, eigene Darstellung

Abbildung 4: Darstellung auf Basis Kollmann et al., 2019 für Startup-Zentren und Expertise der Autoren für den industriellen Mittelstand

6 Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit von Startups und KMU

Kooperationen verlaufen nicht immer zur Zufriedenheit aller Beteiligten, wie bereits im vorangegangenen Kapitel erwähnt. So sind zwar 80 Prozent der befragten Startups mit der Partnerschaft sehr oder grundsätzlich zufrieden, gleichzeitig erfüllt die Partnerschaft aber bei jedem fünften Startup nicht die Erwartungen. Die häufigsten Herausforderungen sind die mangelnde Prozessgeschwindigkeit (55 Prozent) sowie Zeitpläne und Zielvorgaben (45 Prozent). Auf Seiten der KMU werden vor allem kulturelle und technologische Gegensätze aufgrund unterschiedlicher Arbeitsstile sowie technologische Inkompatibilitäten genannt. Darüber hinaus treten die erhofften positiven Effekte weit weniger ein als erwartet, weil die Bürokratie die Zusammenarbeit erschwert oder die Erwartungen des Managements zu hoch sind.¹⁶ Um das Risiko von Missverständnissen und Enttäuschungen zu minimieren, ist es wichtig, Erwartungen, Ziele und Möglichkeiten klar zu kommunizieren.

Etablierte mittelständische Unternehmen sollten vor allem Entscheidungsfreude mitbringen. Die Komplexität der Prozesse nimmt mit der Unternehmensgröße zu. Die im Mittelstand und insbesondere in Familienunternehmen vorhandene Einheit von Eigentum und Führung kann helfen, die Entscheidungsgeschwindigkeit zu verbessern. Darüber hinaus benötigen gerade KMU ein gewisses Maß an Offenheit. So herrscht im etablierten Mittelstand oft ein zu hohes Sicherheitsdenken bzw. eine mangelnde Risikobereitschaft. Eine Kultur des Vertrauens und der Offenheit könnte die Entscheidungsfreude im Mittelstand steigern.

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Voraussetzungen, die sowohl für Startups als auch für etablierte mittelständische Unternehmen gelten. Beide Seiten sollten ihre Anliegen im Vorfeld klar formulieren. Im Rahmen der Kontaktaufnahme ist es förderlich, wenn sich Startups bereits im Vorfeld darüber im Klaren sind, welchen Mehrwert sie dem etablierten Unternehmen bieten können. Die Entwicklung konkreter Ziele kann helfen, Missverständnisse zu vermeiden. Ein klares Erwartungsmanagement kann helfen, Enttäuschungen zu vermeiden. Startups sollten daher über Branchenkenntnisse verfügen, um den konkreten Anwendungsfall und dessen spezifischen Nutzen für den potenziellen Kooperationspartner klar aufzeigen zu können. Zudem sollte eine Sensibilität für die unterschiedlichen Strukturen des anderen Unternehmens vorhanden sein. Frühere Arbeitserfahrungen der Gründer und Gründerinnen in einem Konzern oder Großunternehmen können helfen, die Strukturen zu verstehen und in die Projektplanung einzubeziehen.

16 ↗ Studie, McKinsey Digital, 2020

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist die Fokussierung auf gemeinsame Ziele und eine klare Rollenverteilung. Dabei sollte sich das Startup auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und nicht versuchen, das KMU in allen Bereichen zu unterstützen. Umgekehrt sollte das KMU das Startup in seinen Kernkompetenzen unterstützen und nicht versuchen, es in eine bestimmte Richtung zu drängen.

Eine gute Zusammenarbeit setzt auch eine klare Kommunikation voraus. Regelmäßige Treffen und Feedbackgespräche ermöglichen es beiden Seiten, sich über den Projektfortschritt auszutauschen und Probleme frühzeitig zu erkennen und zu lösen. Auch eine offene und transparente Informationspolitik ist wichtig, um Vertrauen aufzubauen und Missverständnisse zu vermeiden. Neben der Fokussierung auf gemeinsame Ziele ist die Integration der Mitarbeitenden beider Seiten ein wichtiger Erfolgsfaktor. Durch eine enge Zusammenarbeit lernen sich beide Seiten besser kennen und können voneinander lernen. Auch die kulturelle Integration schafft ein gemeinsames Verständnis und stärkt das Vertrauen in die Zusammenarbeit.

Eine geeignete Methode sind sogenannte Test- oder Pilotprojekte, die es beiden Seiten ermöglichen, die Zusammenarbeit in einem begrenzten, überschaubaren Rahmen zu erproben, bevor eine längerfristige Partnerschaft eingegangen wird. In dieser Phase kann die Wirksamkeit der Kooperation überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Darüber hinaus können Testprojekte auch als Referenzprojekte dienen, die anderen potenziellen Partnern vorgestellt werden können.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine erfolgreiche Kooperation zwischen Startups und KMU von vielen Faktoren abhängt. Insbesondere folgende Punkte tragen zu einer langfristig erfolgreichen Partnerschaft bei:

- eine klare Zielsetzung und Rollenverteilung im Vorfeld der Zusammenarbeit
- eine enge Einbindung der Mitarbeitenden sowie klare Ansprechpartner auf Management- und Fachebene
- eine offene Kommunikation sowie eine transparente Informationspolitik
- Test- oder Pilotprojekte können helfen, die Zusammenarbeit in einem begrenzten und überschaubaren Rahmen zu erproben, bevor eine längerfristige Partnerschaft eingegangen wird
- Letztendlich ist es jedoch wichtig, dass beide Seiten gleichberechtigt zusammenarbeiten und sich gegenseitig unterstützen, um eine Win-Win-Situation zu schaffen

7 Best-Practice-Beispiele von Startups zur Zusammenarbeit mit KMU

1. Fachkräftemangel durch Innovationen begegnen

Industrie 4.0: Wandelbots x Pinecone Automation

In Kooperation mit dem dänischen Systemintegrator Pinecone Automation hat Wandelbots eine Applikation zur Dekoration von Kuchen, Keksen und anderen Süßigkeiten entwickelt, die speziell auf die Bedürfnisse von Bäckerinnen und Bäcker sowie Konditorinnen und Konditoren zugeschnitten ist.



Zu sehen sind: Martin Riis, Partner bei Pinecone Automation (links) und Christian Piechnick, Gründer und CEO von Wandelbots (rechts)

Abbildung 5: Wandelbots in der Lebensmittel- und Backwarenindustrie

Der Bedarf an entsprechenden Lösungen ist hoch, denn der Fachkräftemangel ist auch in der Lebensmittel- und Backwarenindustrie angekommen: Freie Arbeitsplätze lassen sich nur schwer besetzen und die Zahl der Auszubildenden ist stark rückläufig. Das harte Arbeitsumfeld und die frühen Arbeitszeiten veranlassen viele Fachkräfte dazu, sich anderweitig umzusehen. Unternehmen müssen also neue Strategien entwickeln, um zukunftsfähig zu bleiben.

Hier gewinnen automatisierte Lösungen an Bedeutung. Allerdings kommen bei der Dekoration von Backwaren weitere Herausforderungen dazu: Das liegt zum einen an der Beschaffenheit der verwendeten Materialien (oft zähflüssig – wie Zuckerguss oder Frosting), zum anderen an den unterschiedlichen Dosiereinheiten und an den filigranen Handbewegungen der Bäckerinnen und Bäcker sowie Konditorinnen und Konditoren, die ein Roboter nur schwer nachmachen kann. Deshalb haben Wandelbots und Pinecone Automation eine neue Applikation entwickelt, die unterschiedlichste Materialien und Dosiereinheiten in den Griff bekommt und mit der ein Roboter entscheidende Handbewegungen genau aufzeichnen und nachmachen kann. Der Clou: Mensch und Maschine arbeiten optimal zusammen und die Endverbraucherinnen und Endverbraucher erhalten ein Produkt, das handgemacht aussieht, weil der Roboter von Hand angelernt wurde. Weiterhin hat Wandelbots einen Aufsatz für den TracePen entwickelt, der dem Werkstück der Bäckerinnen und Bäcker sowie Konditorinnen und Konditoren entspricht. Die Hardware für den MVP haben Pinecone Automation und dessen Partner Unifiller Europe bereitgestellt.

Normalerweise ist die Umsetzung von Robotik-Prozessen sehr komplex. Bis ein Roboter einsatzbereit ist, müssen erfahrene Entwicklerinnen und Entwickler jeden Arbeitsschritt programmieren – hohe Kosten und fehlendes Fachpersonal drosseln aktuell das Tempo der Automatisierung. Genau hier setzt Wandelbots mit seiner »Robots for the People« Mission an: Die No-Code-Lösung von Wandelbots basiert auf einer agnostischen Software mit einfach zu bedienender Benutzeroberfläche, die für jeden Roboter gleich funktioniert.

2. Eine erfolgreiche Kooperation für innovative Lösungen im kommunalen Tiefbau

Smart City: Vialytics x Gauss

Die Gauss Ingenieurtechnik GmbH ist seit drei Jahrzehnten ein etabliertes Unternehmen für kommunale Tiefbauprojekte. Das Unternehmen ist für viele Kommunen der Partner ihres Vertrauens. Das Unternehmen mit Sitz in Rottenburg am Neckar betreut Kommunen in den Themengebieten Infrastruktur – darunter Stadtplanung, Verkehrsplanung und Bauleitung sowie Wasserwirtschaft. Mit über 30 Jahren Erfahrung ist Gauss Experte für Geodatenmanagement, Verkehrsplanung und Softwarelösungen mit einem breitem Dienstleistungsspektrum.

Der große Kundenstamm und die guten Beziehungen zu Kommunen sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Unternehmen. Daher werden auch Softwarelösungen von Drittanbietern angeboten, wenn sie das eigene Angebot erweitern und den Qualitätsanforderungen entsprechen. Einer dieser Lösungen ist das vialytics System. Das System unterstützt Kommunen bei der Bewertung des Straßenzustands und dem Management der Baumaßnahmen. Die zugrunde liegende KI-Technologie hat einen großen Forschungsaufwand und einen hohen Innovationsgrad. Daher ist das vialytics System einmalig. Lösungen mit einem so hohen Innovationsgrad sind von bestehenden Unternehmen schwierig zu entwickeln, daher gibt es Startups, die durch disruptive Technolo-

gien neue Märkte erschließen oder neue Lösungen für bestehende Märkte erzeugen. Für vialytics und GAUSS war schnell klar, dass eine Kooperation zur Win-win-Situation führen könnte. Das vialytics System in das Produktportfolio von GAUSS zu integrieren, vergrößert das Dienstleistungsangebot und stärkt auch bestehende Produkte durch weitere Daten. Die vollständige Integration von vialytics in die GIS-Plattform M.App Enterprise und darauf aufbauende Applikationen und Dashboards schaffen Mehrwerte für Kommunen ab dem ersten Tag. Auf Seiten der vialytics GmbH ist die Kooperation mit GAUSS ein weiterer Distributionskanal. Durch die bestehende Verbindung zwischen GAUSS und den Kommunen ist schon ein Vertrauensverhältnis aufgebaut, das seit Jahren gewachsen ist. Solche Beziehungen kann ein junges Startup zu seinen Kunden nicht vorweisen. Für vialytics ist die Partnerschaft mit GAUSS eine sehr gute Möglichkeit, in den Markt einzudringen. Die Partnerschaft mit GAUSS wirkt wie ein Qualitätssiegel, da ein vertrauenswürdiger Dienstleister auf eine neuartige Lösung setzt und somit den Kommunen gegenüber das Signal gesendet wird, dass die vialytics Lösung eine Lösung ist, die den kommunalen Anwender nicht enttäuschen wird.

Die Kooperation zwischen der vialytics GmbH und der GAUSS Ingenieurtechnik GmbH entstand aufgrund ihrer gemeinsamen Kundenbeziehungen. Beide Unternehmen haben festgestellt, dass eine Zusammenarbeit einen erheblichen Mehrwert für ihre Kundinnen und Kunden bieten kann. Durch die Kombination ihrer Dienstleistungen können sie diese besser bedienen und ihre Marktposition stärken.

Die beiden Unternehmen stehen in regelmäßigem Austausch und setzen gemeinsame Aktionen um, um ihre Zusammenarbeit zu fördern. Dazu gehören zum Beispiel gemeinsame Events oder Marketing-Aktionen. Auch der Besuch gemeinsamer Kundinnen und Kunden ist Teil ihrer Zusammenarbeit. Durch diese enge Zusammenarbeit profitieren beide Unternehmen von den Stärken des anderen und können ihr Dienstleistungsangebot erweitern.

3. Gemeinsam für energieeffiziente Wohngebäude mit digitalen Lösungen

PropTech: Metr x GBG Mannheim

Die GBG Mannheim ist eine der größten kommunalen Wohnungsbaugesellschaften Baden-Württembergs und hat knapp 20.000 Wohnungen im Bestand. Der erste Kontakt zwischen metr und der GBG Unternehmensgruppe entstand auf einem Branchenevent der Wohnungswirtschaft. Beide Unternehmen haben im Gespräch schnell festgestellt, dass sie die gleiche Vision teilen - eine »Backbone«-Infrastruktur, über die alle technischen Anlagen und Geräte im Gebäude digital angebunden werden können. Im Rahmen einer F&E-Partnerschaft wurde eine herstellerunabhängige, skalierbare Lösung für die optimierte Bewirtschaftung von Wohnraum entwickelt. Diese basiert auf dem multifunktionalen Gateway m-gate und einer intelligenten Gebäudemanagement-Plattform, die verschiedene digitale Lösungen für das Gebäudemanagement bietet.

Digitalisierung und insbesondere der Einsatz von digitalen Gebäudetechnologien sowie Gebäudeautomation kann fast ein Drittel zur Erreichung der Klimaschutzziele für das Jahr 2030 im Gebäudesektor beitragen. (↗ Bitkom-Studie, November 2021)

Seit Anfang 2020 ist die Fernauslesung von Verbrauchszählern, auch Submetering genannt, als erste Anwendung verfügbar. Die GBG Mannheim war einer der ersten Kunden und kann damit den Wasser- und Wärmeverbrauch der Mieterinnen und Mieter aus der Ferne erfassen sowie ihre IoT-Infrastruktur, bestehend aus Zählern, Repeatern und Gateways überwachen. Der Rollout in die knapp 750 Gebäude der GBG Mannheim ist aktuell in vollem Gange und wird 2024 abgeschlossen sein. Die Kommunikation im Rahmen des Projekts erfolgte und erfolgt noch immer über regelmäßige digitale Jour Fixes, die das Projekt begleiten. Zusätzlich finden bei Bedarf auch ad-hoc Termine statt, um eine effektive Kommunikation zu gewährleisten.

Seit März 2020 nutzt das Unternehmen auch die Lösungen zur Fernüberwachung der Heizungs- und Trinkwasseranlagen im Rahmen von Test- und Pilotphasen. Nun geht dieses Projekt in seine nächste Etappe: Mit einem großflächigen Rollout erhalten 250 Liegenschaften der GBG die Lösungen zur Fernüberwachung der Heizungs- und Trinkwasseranlagen. Mit den Lösungen von metr profitiert die GBG Unternehmensgruppe von verschiedenen Vorteilen, die kostenseitig spürbar werden, aber auch die Bedürfnisse der Mieterinnen und Mieter nach mehr Nachhaltigkeit besser erfüllen. Dank des kontinuierlichen Monitorings lässt sich der Anlagenbetrieb am tatsächlichen Bedarf der Kundinnen und Kunden ausrichten und optimieren. Das reduziert Betriebskosten für die Mieterinnen und Mieter, aber auch Instandhaltungskosten für die GBG und steigert die Energieeffizienz. Mithilfe des Echtzeit-Monitorings können technische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beim Über- oder Unterschreiten von Schwellenwerten zügig eingreifen. So werden das Beschwerdemanagement unterstützt und die Zufriedenheit der Mieterinnen und Mieter erhöht.

4. Erfolgreiche Partnerschaft für proaktive Cybersicherheit

Cybersecurity: LocateRisk x Netz16

Netz16, einer der führenden Managed Service Provider in der Region Bayerisch Schwaben, suchte eine Lösung für das Schwachstellenmanagement im Internet und hat LocateRisk als strategischen Partner zur proaktiven Cyberrisikoüberwachung gefunden. Das bringt Transparenz in die IT-Risikolage der Endkunden und ebnet den Weg für einen durchgängigen IT-Sicherheitsservice.

Das Ziel des IT-Dienstleisters mit rund 200 Mitarbeitenden war es, Geschäftsführende anhand von Cyberrisikoanalysen für das Thema IT-Sicherheit zu sensibilisieren und optimal bei der Schwachstellenbehebung zu unterstützen. Zur Ergänzung des eigenen Leistungsportfolios, suchte das Unternehmen einen Plattform-Anbieter für IT-Sicherheitsanalysen und Risikomonitoring. Zu den Anforderungen an die Lösung zählten neben der analytischen Präzision, eine anschauliche Aufbereitung der Ergebnisse sowie vertiefende Informationen und Unterstützungsfunktionen für die

IT-Verantwortlichen. Darüber hinaus sollte der Anbieter problemlos erreichbar sein und guten Service liefern.

Die Einfachheit der Kontaktaufnahme begeisterte die Cybersecurity-Spezialisten: »Es war unglaublich einfach, mit LocateRisk in Kontakt zu kommen. Auch die Plattform hat uns sofort gut gefallen. Sowohl von der Wirkung zur Präsentation bei den Kunden als auch von der technischen Seite. Damit können wir auf einem hohen Niveau beide Ebenen, das Management und die IT-Administration, ansprechen.«, sagt Oliver Bauchinger, Senior Director Cyber Security bei Netz16. Zum schnellen Onboarding stand LocateRisk dem Netz16-Team bei den ersten Analyse-Ergebnisbesprechungen zur Seite. Im Anschluss hat Netz16 die Sicherheitsbewertungen in die eigenen Managed Services Leistungspakete integriert und Bestands- sowie potenzielle Neukundinnen und -kunden explizit über die Möglichkeit der proaktiven IT-Sicherheitsüberwachung informiert. Je nach Paket können die Kundinnen und Kunden jetzt wählen, ob sie einen eigenen Zugang zur LocateRisk-Plattform haben möchten, um sich mit den Sicherheitsinformationen selbst zu versorgen. Oder ob sie zu jedem Analyseergebnis einen einstündigen Workshop zur Besprechung und Bearbeitung der identifizierten Schwachstellen benötigen.

84 % der befragten Unternehmen waren innerhalb der letzten 12 Monate von Diebstahl, Industriespionage oder Sabotage betroffen (↗ Bitkom-Studie, August 2022).

Das Angebot, die eigene IT-Sicherheitslage auf mögliche Schwachstellen hin zu überprüfen, wurde von den Kundinnen und Kunden mit großem Interesse aufgenommen. Das Netz16-Team kann die angefragten Sicherheitsanalysen eigenständig starten und mit den entsprechenden Kundinnen und Kunden online besprechen. Anhand der Ergebnisse erkennen die Beratenden schnell, wo Hilfe angeraten ist, und können mit passgenauen Services unterstützen. »LocateRisk eröffnet uns mit den IT-Risikoanalysen die Möglichkeit zum Up- und Cross-Selling. Damit können wir unseren Kundinnen und Kunden über das reine Schwachstellenmanagement hinaus eine Cybersicherheitsstrategie mitgeben, die auf dem Netz16-Portfolio basiert«, so Oliver Bauchinger. »Wir wollen unseren Kunden eine vollumfängliche Sicherheit bieten und da ist LocateRisk – mit der Möglichkeit zur kontinuierlichen Risikoüberwachung durch quartalsweise, monatliche oder wöchentliche Analysen – ein wichtiger Baustein.«

5. KI-Optimierung für das Roboterschweißen: Wie die Zusammenarbeit die benötigte Schweißzeit halbiert hat

Maschinenbau: GaussML x HAIMERL Lasertechnik

Anfang letzten Jahres hatten wir die Gelegenheit, unsere KI-Lösung zur Optimierung von Prozessparametern, Optimyzer, erstmals bei der HAIMERL Lasertechnik GmbH zu demonstrieren. Diese Lösung unterstützt der Nutzerin bzw. dem Nutzer dabei, bessere Prozessparameter für die Maschine zu finden. Optimyzer schlägt dem Bedienenden Parameter vor, die dieser an der Maschine ausprobieren kann. Nach dem Versuch gibt dieser Feedback an unsere KI, um den digitalen Zwilling der Maschine zu verbessern.

Während der engen Zusammenarbeit mit den Programmierenden und Maschinenbedienenden des Lohnfertigers konnten wir nicht nur unsere Customer Journey und das User Interface erheblich verbessern, sondern auch die Leistung unserer Lösung von der Theorie in die Praxis umsetzen. Die Mitarbeitenden des KMU haben uns gezeigt, wie sie am besten eine Optimierung erstellen und durchführen. Durch ihre wertvollen Erfahrungen konnten wir unser Produkt an die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen des KMU anpassen.

Für die Optimierung des Roboterschweißens mussten wir die Möglichkeiten erweitern, wie der Maschinenbediener die KI nach einem Versuch Feedback geben kann. So konnten wir verhindern, dass die KI nur eine schöne und saubere Schweißnaht erzeugt, wenn das Material nur oberflächlich geschweißt wurde. Dank einer höheren Priorität der Einschweißtiefe konnten wir sicherstellen, dass die Schweißnaht die richtigen mechanischen Eigenschaften aufweist.

Mit diesem neuen Feature konnten wir der KI ein klares Feedback geben und hervorragende Ergebnisse erzielen. Unsere KI-Lösung fand Schweißparameter, mit denen der Roboter eine saubere Naht mehr als doppelt so schnell erzeugen konnte. Die enge Zusammenarbeit mit der HAIMERL Lasertechnik GmbH hat uns gezeigt, dass es einen großen Unterschied macht, ob eine Forscherin oder ein Forscher mit einer Optimierungssoftware arbeitet oder eine Maschinenbedienerin oder ein Maschinenbediener. Die Erfahrungen und das Feedback des KMU waren von unschätzbarem Wert für die Entwicklung unserer Lösung.

Der Kontakt mit der HAIMERL Lasertechnik GmbH kam zustande, da das Unternehmen in unmittelbarer Nähe zu unserem Standort ansässig ist. Wir hatten das Glück, dass der Inhaber über umfangreiche Erfahrung in der Blechbearbeitung verfügt. Obwohl die Kommunikation und der Austausch zwischen uns und der HAIMERL Lasertechnik GmbH unregelmäßig stattfand, konnten wir uns sowohl per Telefon als auch bei persönlichen Besuchen spontan austauschen und so eine effektive Zusammenarbeit sicherstellen.

68 % der deutschen Unternehmen hilft der Austausch mit Unternehmen, die beim Einsatz von KI weiter sind als sie selbst. (↗ Bitkom-Studie, September 2022).

6. Effizienter und transparenter: Wie MILES mit finway seine Finanzprozesse optimiert

FinTech: Miles x finway

MILES Mobility ist ein führender Mobilitätsdienstleister in Deutschland, der seinen Kundinnen und Kunden eine Vielzahl an Mobilitätsoptionen, von kurzzeitigen Fahrten von einem Kilometer bis hin zu längeren Zeiträumen von 24 Monaten, anbietet. Dazu gehören Carsharing, Mietfahrzeuge und Abonnements. Das Unternehmen hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2016 zu einem wichtigen Mobilitätsanbieter in Deutschland entwickelt und beschäftigt mittlerweile über 400 Mitarbeiter.

Um das Wachstum des Unternehmens weiter zu fördern, ist es wichtig, die Finanzprozesse zu optimieren und zu vereinfachen. Ein wichtiger Schritt dabei ist es, Struktur und Klarheit in den Finanzprozessen zu schaffen. MILES, in Person von Florian, Senior Finance Manager bei MILES, hat über mehrere Monate nach einer umfassenden Lösung für das Ausgabenmanagement gesucht und wurde Ende 2021 von einem Kollegen auf das Startup finway aufmerksam gemacht.

Die Anforderungen von MILES an eine Lösung für das Ausgabenmanagement wurden von finway erfüllt. Unverzichtbar für den Mobilitätsdienstleister waren die Funktionen, mit einem zentralen Tool die Ausgaben mehrerer Gesellschaften zu verwalten und Firmenkarten zu managen sowie ein intuitives Reisekostenmanagement. Darüber hinaus schätzte MILES die transparente Übersicht und die Möglichkeit, an der Gestaltung der Product Roadmap mitwirken zu können sowie den stetigen, engen Austausch mit seiner persönlichen Ansprechperson bei finway.

Nach einer erfolgreichen Testphase entschied sich MILES für die Zusammenarbeit mit finway. Innerhalb von nur vier Wochen ersetzte MILES seine vorherige Toolsammlung durch finway und verwaltet seitdem alle Ausgaben über das System. Mittlerweile arbeitet etwa die Hälfte der Belegschaft von MILES mit finway, von Mitarbeitenden, die unterwegs mit den finway Firmenkarten Autos aus Tiefgaragen auslösen, bis hin zum Controlling Team, das über das Tool ihre Kostenstellenauswertungen fährt.

Durch die Zusammenarbeit profitieren finway und MILES voneinander. Während MILES mit finway das Ausgabenmanagement schlank hält und auf Expansion vorbereitet, unterstützt MILES finway mit Feedback zu bestehenden und geplanten Features. Darüber hinaus hilft MILES finway, bekannter zu werden, indem eine Case Study erstellt wird und Webinare stattfinden.

Es fehlt an Sichtbarkeit: Nur 34% der Vertreterinnen und Vertreter deutscher KMU können überhaupt ein FinTech nennen. (↗ Umfrage, Mittelstand-Digital, Mai 2022).

7. Tierarztbesuch ohne Stress: felmo bringt den Tierarzt nach Hause dank Machine-Learning-Lösungen von dida

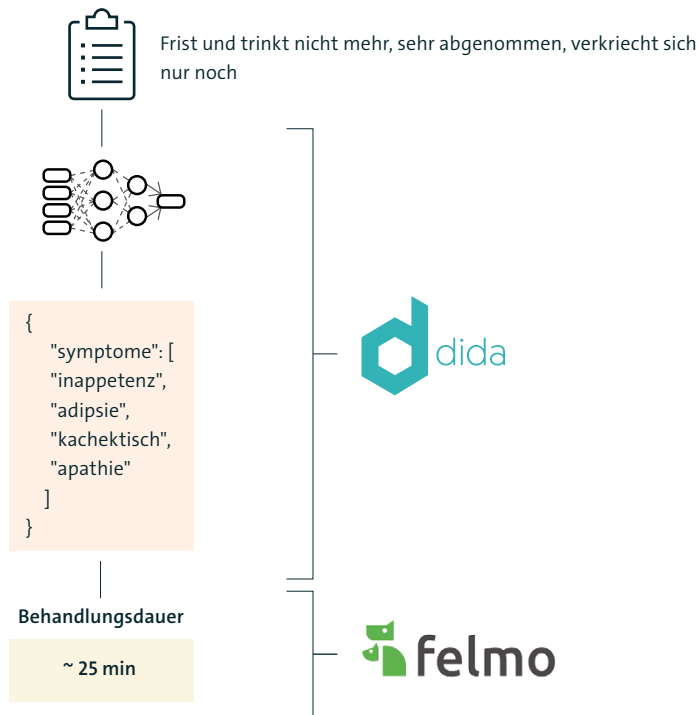
Machine Learning: Dida x felmo

felmo ist ein 2019 in Berlin gegründetes Unternehmen, das Tierarzt-Hausbesuche anbietet, die sich bequem über App und Webseite buchen lassen. Das KMU ermöglicht übliche stationäre Tierarztleistungen statt in einer Praxis bei den tierischen Patienten zu Hause an – so soll den Tieren Transportstress und Trubel im Wartezimmer erspart werden.

Der Kontakt zwischen felmo und dida kam zustande, da der allgemeine Softwarepartner von felmo nicht ausreichend Expertise in Machine Learning hatte, um diese Komponente zu entwickeln. felmo war deshalb auf der Suche nach einem Machine-Learning-Spezialisten und Anbieter von Individuallösungen wie dida, um diese spezielle Komponente zu entwickeln und in die schon bestehende Software zu integrieren. Durch eine Empfehlung aus dem gemeinsamen Netzwerk fiel die Wahl auf dida.

Aus Machine-Learning-Perspektive fällt das Projekt in den Bereich des Natural Language Processings (NLP). Webseiten-Besucher von felmo geben während der Terminbuchung über ein Freitextfeld Informationen zu ihrem Tier und dem Grund des Termins an. Das Ziel von felmo war es, relevante Informationen zu Symptomen, möglichen Krankheiten und den gewünschten Services aus dem Freitext zu extrahieren und anhand dieser die Termindauer besser abschätzen zu können. Abbildung 6 zeigt die Bedeutung enger Zusammenarbeit beider Unternehmen: dida lieferte die Machine-Learning-Lösung und felmo das Fachwissen, um daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen.

Wie können wir deinem Haustier helfen?



Quelle: eigene Darstellung

Abbildung 6: Darstellung der Bedeutung enger Zusammenarbeit beider Unternehmen

Unsere Erfahrungen bei der Zusammenarbeit mit felmo waren sehr positiv. Als digitales Unternehmen hatte felmo eine klare Vorstellung, welche internen Prozesse durch Machine Learning verbessert werden können. Prozessoptimierungen für KMUs wie felmo sind in der Regel mit überschaubarem Aufwand umsetzbar, da es hier keine komplexen, historisch gewachsenen Strukturen gibt, wie es in großen Konzernen der Fall sein kann.

Flache Hierarchien und der unkomplizierte Zugang zum Management, technischen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner sowie Domänenwissen sorgen dafür, dass Kollaborationen mit KMUs sehr reibungslos verlaufen: relevante Stakeholder sind schnell informiert, Entscheidungen können zügig gefällt und Projektverläufe können transparent über alle Ebenen kommuniziert werden.

Diese Faktoren erhöhen die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Projekts enorm, weshalb wir gerne mit KMUs zusammenarbeiten. So bestätigte der Medical Services Product Director von felmo im Anschluss die erfolgreiche Zusammenarbeit und lobte: »Ihr Fachwissen über verschiedene Machine-Learning-Modelle war für den Erfolg unseres Projekts von entscheidender Bedeutung.«

8. Die Zukunft der Prozessoptimierung: ONIQ's IQ|A ermöglicht neue Einblicke in die Produktion

Industrie 4.0: ONIQ x Schoeller Werk

Ziel jedes produzierenden Unternehmens ist es, die Produktionsabläufe möglichst effizient zu gestalten. Bereits seit Jahrzehnten streben Industrieunternehmen nach Prozesstransparenz und kontinuierlicher Prozessverbesserung im Sinne des Lean Manufacturings, um die Effizienz der Produktion zu erhöhen, Kosten zu senken und schnell auf volatile Märkte reagieren. Zunehmend gewinnen auch die Themen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit bei der Optimierung von Produktionsprozessen an Bedeutung.

Prozessoptimierung in der Produktion ist bis heute häufig von manueller Prozesserhebung und aufwändiger Excel-Analyse geprägt. Das Kölner Startup ONIQ will mit der Software IQ|A die Art und Weise revolutionieren, wie Produktionsprozesse optimiert werden. Die Software erstellt automatisiert ein digitales Abbild der Produktionsprozesse. Integrierte Analysen durchleuchten die Prozesse und identifizieren verborgene Zusammenhänge auf Knopfdruck. Auf Basis von Industrial Process Mining und KI-Verfahren werden Schwachstellen und deren Ursachen schnell aufgedeckt und so die kontinuierlichen Verbesserungsprozesse rapide beschleunigt.

»Digitalisierung und Produktion gehören zusammen, Digitalbranche und Industrie rücken näher zusammen« – Bitkom-Präsident Achim Berg.

Diese völlig neue Sicht auf die Produktionsabläufe überzeugte auch Schoeller Werk, einen international führenden Hersteller von längsnahtgeschweißten Edelstahlrohren mit Sitz in Hellenthal. Schoeller setzt seit langem auf Digitalisierung und schon früh wurde eine umfassende digitale Unterstützung der Produktionsabläufe eingeführt. Im Rahmen eines Roundtables zum Thema Process Mining wurde Rainer Gehring, Leiter IT und Geschäftsprozessmanagement bei Schoeller auf ONIQ aufmerksam. Mit dem Ziel, das Potential neuer Technologien wie Process Mining auszuschöpfen, entschied sich Schoeller für die Implementierung der Software IQ|A. Rainer Gehring, zur Arbeit mit der Software: »IQ|A erlaubt uns einen tiefen und detaillierten Einblick in unsere Produktionsabläufe und bietet Analysemöglichkeiten, die bisher nur sehr aufwendig manuell möglich waren.«

Auch für ONIQ bietet die enge Zusammenarbeit und der regelmäßige Austausch mit Schoeller große Vorteile. Als einer der ersten Kunden lieferte das Team um Hr. Gehring wichtigen Input für die weitere Produktentwicklung. ONIQ CEO Yvonne Therese Mertens über die Zusammenarbeit: »Der datengetriebene Blick auf die Produktionsabläufe ist für die meisten Unternehmen noch neu. Gemeinsam mit einem innovativen Kunden wie Schoeller konnten wir unsere Software bereits zu einem frühen Zeitpunkt praxisnah erproben und ein besseres Verständnis dafür gewinnen, was für unsere Kunden wirklich wichtig ist.«

8 Politische Maßnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen KMU und Startups

Kleine und mittlere Unternehmen spielen eine entscheidende Rolle in der deutschen Wirtschaft und sind ein Wohlstandsmotor in Deutschland. 55 Prozent der 29,4 Millionen Beschäftigten in Deutschland arbeiten in kleinen und mittleren Unternehmen.¹⁷ Der »German Mittelstand« ist international einzigartig und das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Doch gerade KMU drohen international zurückzufallen und die Digitalisierung zu verschlafen. Startups haben das Potential, die nötigen Innovationen in die Unternehmen zu bringen. Gleichzeitig brauchen Startups bereits frühzeitig Kunden, um ihre Produkte in der Praxis zu testen und erste Ankerkunden zu gewinnen. Um auch in Zukunft international wettbewerbsfähig zu sein sowie die digitale Transformation in Deutschland voranzutreiben, muss die Politik handeln und die Zusammenarbeit zwischen KMU und Startups aktiv stärken. Einige konkrete Forderungen werden im Folgenden vorgestellt:

Gutscheine für KMU, die mit Startups zusammenarbeiten

Die Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU soll künftig gezielt gefördert werden. So sieht die Startup-Strategie der Bundesregierung vor, sogenannte KI-Voucher an KMU zu vergeben, wenn diese Künstliche Intelligenz einsetzen und dabei mit Startups zusammenarbeiten.¹⁸ Grundsätzlich ist ein solches Programm sehr begrüßenswert, um die Digitalisierung des Mittelstands voranzutreiben sowie Anreize für die Zusammenarbeit von Startups und KMU zu schaffen. Der Anwendungsbereich sollte sich allerdings nicht auf KI beschränken, sondern den allgemeinen Digitalisierungsgrad von KMU ins Auge fassen. Als Vorbild kann hierbei der Digitalbonus.Bayern des Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie dienen. Der Digitalbonus ermöglicht den Unternehmen, durch ITK-Hard- und Software Produkte, Prozesse und Dienstleistungen zu digitalisieren und die IT-Sicherheit zu verbessern.¹⁹ Ein solches Programm wäre eine echte Win-Win-Situation für Startups und KMU. KMU profitieren hierbei, dass das finanzielle Risiko für Digitalisierungsprojekte reduziert wird und sie von der Innovationskraft der deutschen Startup-Szene profitieren. Gleichzeitig wird es Startups erleichtert, neue Kunden zu gewinnen und ihre Innovationen in der Praxis umzusetzen. Neben der Frage welche Technologien gefördert werden sollen, ist wei-

¹⁷ ↗ Website, Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023

¹⁸ ↗ Publikation, Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2022

¹⁹ ↗ Website, Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, 2023

terhin unklar, in welcher Höhe die Kosten übernommen werden und aus welchen Töpfen die Gelder kommen. Hier muss die Politik einen klaren Zeitplan entwickeln, die finanzielle Unterstützung im Rahmen des geplanten Digitalbudgets fest in den Haushalt einplanen und offene Fragen beantworten, um Planungssicherheit für alle Akteure zu schaffen.

Gemeinsam schneller zum Ziel: Wie einheitliche Vertragsstandards die Zusammenarbeit von KMU und Startups fördern

Ein standardisiertes Regelwerk für Verträge zwischen KMU und Startups zu Themen wie Datenschutz, IP und Nutzungsbedingungen kann die Zusammenarbeit zwischen beiden Parteien deutlich verbessern. Wenn es ein solches Regelwerk gibt, das für alle KMU gilt, können Startups Zeit sparen, indem sie sich auf bereits etablierte Standards verlassen, anstatt jedes Mal individuelle Verträge aushandeln zu müssen. Dies vereinfacht die Zusammenarbeit und kann dazu beitragen, dass Partnerschaften schneller zustande kommen. Die Prüfung von Verträgen ist für Startups häufig nicht nur zeit-, sondern auch kostenintensiv. Wenn es jedoch ein standardisiertes Regelwerk gibt, können KMU und Startups auf diese Standards zurückgreifen und so Kosten sparen. Dies ist besonders für Startups relevant, die oft mit begrenzten Ressourcen arbeiten, meist keine eigene Rechtsabteilung haben und Verträge kostenintensiv durch externe Anwaltskanzleien prüfen lassen müssen. Ein standardisiertes Regelwerk kann auch dazu beitragen, mehr Transparenz und Vertrauen zwischen KMU und Startups zu schaffen. Wenn sich alle Parteien auf die gleichen Standards einigen, gibt es weniger Raum für Missverständnisse oder unklare Vereinbarungen. Dies kann dazu beitragen, dass die Zusammenarbeit reibungsloser verläuft und das Vertrauen zwischen den Parteien gestärkt wird. Zusammenfassend kann ein standardisiertes Regelwerk für Verträge zwischen KMU und Startups dazu beitragen, die Zusammenarbeit zu verbessern, indem Zeit, Kosten und Komplexität reduziert und Compliance, Transparenz und Vertrauen verbessert werden.

Kooperationsförderung zwischen Startups und KMU: Informationsangebote und digitale Plattformen als Erfolgsfaktoren

Ob Branchentreffen, Open Innovation Plattformen oder Networking-Events – viele Startups wünschen sich von der Politik einen Ausbau von Programmen, die den Austausch zwischen etablierten Unternehmen und Startups erleichtern. Insbesondere in ländlichen Regionen, in denen das Startup-Ökosystem weniger stark ausgeprägt ist, spielen Intermediäre eine wichtige Rolle bei der Organisation von Netzwerkveranstaltungen.²⁰ Bei diesen Veranstaltungen haben Startups die Möglichkeit, ihre Produkte oder Dienstleistungen vorzustellen und sich als potenzielle Kooperationspartner

20 ↗ Forschungsbericht, Institut der deutschen Wirtschaft, 2019

attraktiv zu präsentieren. Die KMU wiederum können geeignete Partner identifizieren und Anregungen an die Startups weitergeben, so dass durch die Problemlösung der Startups Erkenntnisse gewonnen werden können. Die Ergebnisse einer Unternehmensbefragung des ZEW Mannheim zeigen, dass Informationsangebote und Kontaktmöglichkeiten wichtige Hebel sind, um Kooperationen zwischen Startups und KMU zu fördern.²¹ Öffentliche Einrichtungen wie Hochschulen, Ministerien, Institute oder Landesinitiativen können hierbei helfen, indem sie Grundlagen schaffen und eine Plattform bieten, um den Austausch zwischen Unternehmen und Startups zu stärken. Es ist zu begrüßen, dass die Bundesregierung in ihrer Startup-Strategie beschlossen hat, den Austausch zwischen KMU und Startups zu stärken und dass insbesondere die Mittelstand-Digital Zentren stärker mit Startup-Initiativen kooperieren sollen. Das trägt bereits erste Früchte. So kooperieren einige Mittelstand-Digital-Zentren bereits mit der Digital Hub Initiative und organisieren gemeinsame Veranstaltungen.²² Der ländliche Raum, wie auch in der Startup-Strategie gefordert, wird dabei jedoch kaum berücksichtigt.

Darüber hinaus können digitale Plattformen als Marktplatz dienen, um den Austausch zwischen Startups und KMU zu fördern. So bietet das Land Nordrhein-Westfalen zudem auf seinem Startup-Portal eine Datenbank an, in der über 1.900 Startups mit mehr als 1.000 Produkten und Technologien auffindbar sind. Interessierte Unternehmen können sich über die Plattform über mögliche Lösungspartner informieren und direkt Kontakt aufnehmen.²³ Das Startup-Portal startups.nrw kann hier als Vorbild für eine landesweite digitale Austauschplattform dienen. Mit dem KOINNOvationsplatz existiert bereits ein landesweites Tool zur Vernetzung von Startups mit der öffentlichen Hand. Diese Potentiale gilt es nutzen, gleichzeitig aber auch ihre Wirksamkeit kritisch zu evaluieren.

Wie der Mangel an IT-Fachkräften die Zusammenarbeit behindert

Der Mangel an IT-Fachkräften hat sich in Deutschland trotz multipler Krisen weiter verschärft. Nach einer Studie des Bitkom fehlen in Deutschlands Unternehmen 137.000 IT-Expertinnen und -Experten quer durch alle Branchen. Damit liegt die Zahl sogar über dem Vor-Corona-Jahr 2019 mit 124.000 unbesetzten Stellen.²⁴ Dies betrifft besonders Startups und KMU, die im Wettbewerb mit Großunternehmen um Talente werben. Dieser Mangel hat einen negativen Einfluss auf die Zusammenarbeit beider Akteure. KMU müssen Innovationen und Digitalisierungsprojekte parallel zu ihrem Tagesgeschäft vorantreiben. Bei knappen Personalressourcen haben KMU oft nur sehr begrenzte Möglichkeiten, um neue Partnerschaften aufzubauen, da dies Zeit und Engagement erfordert. Um dem Fachkräftemangel dauerhaft entgegenzuwirken, muss die Politik, die Fachkräfteeinwanderung stärker fördern und vereinfachen.

21 ↗ Unternehmensbefragung, ZEW Mannheim, 2022

22 ↗ Publikation, Mittelstand-Digital, 2023

23 ↗ Artikel, Mittelstand Digital, 2022

24 ↗ Presseinformation. Bitkom e.V., 2022

Vor dem beschriebenen Hintergrund des wachsenden Fachkräftebedarfs ist es zu begrüßen, dass die Zuwanderung für Fachkräfte und Spezialisten aus dem Ausland erleichtert, Hürden des Arbeitsmarkteintritts abgebaut und Deutschland als attraktives Einwanderungsland gestärkt werden soll, indem etwa Prozesse digital und damit schneller und weniger bürokratisch abgewickelt werden. Ziel aller Maßnahmen muss es sein, dem Fachkräftengpass durch eine transparente, unbürokratische und schnelle qualifizierte Zuwanderung entgegenzutreten, ohne zusätzlichen administrativen Aufwand in den Unternehmen zu schaffen.

Haftungsregelungen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge

Ein weiteres Hemmnis für die Zusammenarbeit von Startups und KMU sind häufig unklare Haftungsregelungen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge. Während Startups oft vor der Herausforderung stehen, die geforderten Wirtschaftskriterien (Nachweis der Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre, Mindestumsatz, Anzahl der Mitarbeitenden etc.) sowie die Anzahl der geforderten Projektreferenzen nicht zu erfüllen, können sich KMU durch die innovativen Ansätze und die digitale Kompetenz von Startups einen Vorteil gegenüber Mitbewerbern verschaffen. Doch gerade bei Bietergemeinschaften unterschiedlich großer Unternehmen sind die regelmäßig auftretenden Regelungen zur gesamtschuldnerischen Haftung oft sehr problematisch und führen zu hohen und teilweise inakzeptablen Risiken für das wirtschaftlich stärkste Unternehmen. Bei Fehlverhalten oder Insolvenz, zum Beispiel von Startups in einer Bietergemeinschaft, trägt das wirtschaftlich starke Unternehmen ggf. das gesamte Risiko. Dies ist aus wirtschaftlicher Sicht in vielen Fällen nicht akzeptabel und führt im Zweifelsfall dazu, dass auf die Einbindung von Startups verzichtet wird. Hier sollten klare Regelungen getroffen werden, die eine gesamtschuldnerische Haftung für den Gesamtauftrag bei Bietergemeinschaften ausschließen. Helfen könnten hierbei ebenfalls Garantien analog zur Hermesdeckung bei Exportgeschäften. Damit könnten auch Startups besser in die öffentliche Beschaffung integriert werden und Hürden für die Zusammenarbeit von Startups und KMU abgebaut werden. Denn Bietergemeinschaften sind für Startups mit geringen personellen Kapazitäten oft die einzige Möglichkeit, sich an großen öffentlichen Aufträgen zu beteiligen und erste Projektreferenzen zu sammeln.

9 Fazit

Das Whitepaper stellt die Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen Startups und KMU dar. Gerade der Mittelstand, das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, hinkt bei der Digitalisierung hinterher und braucht Innovationen und Fachkräfte, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben. Zusammenfassend zeigt sich, dass eine verstärkte Zusammenarbeit Potenziale und Chancen bietet, beide Seiten davon profitieren können und die digitale Transformation des deutschen Mittelstands nur gemeinsam gelingen kann. Gleichzeitig werden aber auch Herausforderungen und Hemmnisse bei der Zusammenarbeit aufgezeigt. Die Best-Practice-Beispiele zeigen erfolgreiche Kooperationen zwischen Startups und Mittelstand aus den unterschiedlichsten Branchen und geben so Anregungen und Handlungsanleitungen für weitere Kooperationen.

Politische Maßnahmen wie Gutscheine für KMU, die mit Startups zusammenarbeiten, einheitliche Vertragsstandards oder digitale Austauschplattformen können die Zusammenarbeit fördern. Insbesondere der IT-Fachkräftemangel stellt viele Unternehmen jedoch weiterhin vor große Herausforderungen und bremst die Innovationskraft der deutschen Wirtschaft. Daraus ergeben sich klare Handlungsfelder für die Politik, um die Zusammenarbeit zwischen KMU und Startups zu fördern und damit die Innovationskraft des international einzigartigen »German Mittelstand« sowie das Startup-Ökosystem nachhaltig zu stärken.

Bitkom vertritt mehr als 2.000 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie erzielen allein mit IT- und Telekommunikationsleistungen jährlich Umsätze von 190 Milliarden Euro, darunter Exporte in Höhe von 50 Milliarden Euro. Die Bitkom-Mitglieder beschäftigen in Deutschland mehr als 2 Millionen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 500 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig oder in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 80 Prozent der Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, jeweils 8 Prozent kommen aus Europa und den USA, 4 Prozent aus anderen Regionen. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem weltweit führenden Digitalstandort zu machen.

Bitkom e.V.

Albrechtstraße 10
10117 Berlin
T 030 27576-0
bitkom@bitkom.org

bitkom.org

get started
■ by bitkom