Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mittelstand-
Digital

Zusammenarbeit von KMU und Start-ups

Themenheft Mittelstand-Digital

bmwi.de

Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand
Oktober 2021

Druck
MKL Druck GmbH und Co. KG, 48346 Ostbevern

Gestaltung
PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis
Anthony Shkraba / pexels / S. 28
BEULCO / S. 15
Daniel Schlemermeyer, münsterLAND.digital e.V. / S. 8, S. 9
fauxels / pexels / S. 25
Garage Island Crew – Stocksy / Adobe Stock / Titel
Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel / S. 22
vittaya25 / iStock / S. 15

Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung:
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht zur Wahlwerbung politischer Parteien oder Gruppen eingesetzt werden.

RECYCLED
Papier aus Recyclingmaterial
FSC® C108626
FSC
www.fsc.org

Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/10822-2110-1002

GRÜNER BESCHAFFEN
Recyclingpapierfreundliche Bundesbehörde

Inhalt

Editorial 2

Start-ups: Eine große Digitalisierungschance für den Mittelstand 4

Weg von der Zettelwirtschaft: Start-up entwickelt maßgeschneiderte digitale Lösungen für einen Handwerksbetrieb 8

KMU trifft Start-up: Neue Datensicherheitsstandards für die Wasserversorgung 11

Automatisierte Rechnungsbearbeitung durch KI 14

Mittelstand-Digital unterstützt regional und thematisch 17

Netzwerken mal anders: Start-up-Ideen auf der Bühne der „Retail Pitch Night“ 21

Wie kleine und mittlere Unternehmen von Start-ups profitieren können 24

KMU aus der Komfortzone rausholen 27

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

Digitalisierungsschub, unterbrochene Lieferketten, signifikante Umsatzzuwächse im Onlinehandel – die wirtschaftlichen Veränderungen, die wir in den letzten Monaten erlebt haben, zeigen: Unternehmen müssen flexibel bleiben, wenn sie langfristig erfolgreich sein wollen. Sie müssen in der Lage sein, ihren Geschäftsbetrieb schnell und doch nachhaltig umzustellen, um auf den sich stetig ändernden Markt zu reagieren. Deshalb reicht es nicht, auf vorhandene Qualitäten zu setzen. Etablierte Prozesse müssen regelmäßig neu- und weitergedacht werden. Hierin liegt gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) eine besondere Herausforderung.

Da in den meisten kleinen und mittleren Unternehmen alle zeitlichen und personellen Ressourcen auf das operative Geschäft gerichtet sind, bleibt wenig Raum für Neu- und Weiterentwicklungen. Viele Verantwortliche haben dies bereits erkannt und setzen bei der Entwicklung von Innovationen auf Kooperationen mit Start-ups. Durch die Einbindung dieser jungen Betriebe kommt nicht nur der sprichwörtliche frische Wind ins eigene Unternehmen, die Zusammenarbeit hat für beide Seiten zahlreiche Pluspunkte. Mehr zu den Vorteilen und wie Start-ups dem Mittelstand einen Innovationsschub geben, erfahren Sie in unserem Expertenbeitrag auf Seite 24.

Wie eine solche Zusammenarbeit aussehen kann, zeigen auch die Praxisbeispiele in diesem Themenheft. Darin gewähren Unternehmen unterschiedlicher Branchen Einblicke in konkrete Kooperationen mit Start-ups. Von Wasserversorgern (S. 11) und Handwerksbetrieben (S. 8) bis hin zu Komponentenherstellern (S. 14) berichten die Inhaberinnen und Inhaber von den Herausforderungen, die dazu geführt haben, sich mit jungen Unternehmen zusammenzutun, und den ersten Schritten der gemeinsamen Arbeit. Sie geben Einblicke in Modernisierungsprozesse, Stolpersteine und Innovationen wie Apps und andere maßgeschneiderte Software, die aus der Zusammenarbeit entstanden sind. In einem Interview (S. 27) berichtet außerdem Kerstin Fiedler, Managerin für Digitale Innovation & Technologie eines mittelständischen Unternehmens, über eine vom Betrieb gegründete digitale Einheit, die speziell auf das Rekrutieren von Start-ups für Kooperationen in Digitalisierungsprojekten ausgerichtet ist.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt KMU bei der Digitalisierung, hilft aber auch bei der Vermittlung von Kooperationspartnern. Dies übernehmen die deutschlandweiten Zentren im Mittelstand-Digital Netzwerk. Neben Veranstaltungen und Workshops zum Thema Zusammenarbeit von KMU und Start-ups unterstützen die Expertinnen und Experten vor Ort Mittelständler auch bei der Suche nach geeigneten jungen Firmen, mit denen ein Zusammenschluss zielführend ist, und begleiten den Kooperationsprozess. Damit beide Seiten zusammenfinden, gibt es zudem Sonderveranstaltungen wie die Retail Pitch Night (S. 21) oder Start-up-Stammtische.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und inspirierende Lektüre!

Start-ups: Eine große Digitalisierungschance für den Mittelstand

Der deutsche Mittelstand macht sich auf den Weg in die digitale Zukunft. Start-ups können den etablierten kleinen und mittleren Betrieben Unterstützung bieten, um diesen Bedarf zu decken. Während mittelständische Unternehmen über bestehende Geschäftsmodelle, Kunden- und Zuliefererbeziehungen sowie Expertise auf ihrem Fachgebiet verfügen, können Start-ups innovatives Digitalisierungswissen und passende Lösungen beitragen. Obwohl zum Teil unternehmenskulturelle Unterschiede bestehen, können der klassische Mittelstand und die jungen Unternehmen hervorragend von einer Zusammenarbeit profitieren.

Start-ups sind wichtige Treiber für die Digitalisierung der Wirtschaft

Die Start-up-Szene ist ein wichtiger Bestandteil der deutschen Wirtschaft. Vor der Corona-Pandemie gab es mehr als eine halbe Million Neugründungen pro Jahr (605.000 im Jahr 2019).[1]

In einer Umfrage für den KfW-Gründungsmonitor 2020 gaben 32 % der befragten Start-ups an, ihr Geschäftsmodell im Kern internetbasiert und digital zu gestalten. 28 % der jungen Unternehmen haben Angebote in ihrem Portfolio, die nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzbar sind.[2] Laut einer Umfrage für den „Deutschen Startup Monitor 2020“ dominieren in der Szene Studienfächer wie Informatik, Computer Science oder Mathematik, Ingenieurwissenschaften und Wirtschaftswissenschaften.[3] Somit verfügen sie über solides Wissen zu Digitalisierung und Geschäftsmodellentwicklung sowie passende Digitalisierungslösungen.

Start-ups sind in zahlreichen Bereichen tätig und implementieren häufig branchenübergreifende Innovationen. Der Fokus liegt dabei auf der Informations- und Kommunikationstechnologie, zu der sich fast 32 % der befragten Start-ups zählen, gefolgt von Unternehmen in der Ernährungs-, Nahrungs- und Konsumgüterbranche (10,7 %) sowie Gründun-

1 Dr. Georg Metzger (KfW Bankengruppe), KfW-Gründungsmonitor 2020, Frankfurt am Main, Juli 2020.

2 Ebd.

3 Prof. Dr. Tobias Kollmann et al. (Universität Duisburg-Essen) für Bundesverband Deutsche Startups e.V., Deutscher Startup Monitor 2020, basierend auf einer Umfrage mit 1.866 Start-ups.

gen im Bereich Medizin und Gesundheitswesen (9,2 %).[4] Nichtsdestotrotz finden sich auch in allen anderen Branchen junge Unternehmen mit innovativen Geschäftsideen und Digitalisierungslösungen. Für Kooperationen mit kleinen und mittleren Betrieben bedeutet dies: Es gibt eine Vielzahl an Start-ups in verschiedensten Branchen, die relevante Lösungen und Wissen für Digitalisierungsvorhaben zur Verfügung stellen können.

Die deutsche Start-up-Szene bietet große Chancen für kleine und mittlere Unternehmen

Die Mehrheit der Start-ups (69 %) stellt ihre Leistungen und Produkte auch anderen Unternehmen zur Verfügung. Daraus ergibt sich für etablierte KMU ein großes Potenzial für gewinnbringende Kooperationen mit jungen Unternehmen.[5]

Wie aber können die etablierten kleinen und mittleren Unternehmen von Kooperationen mit den Start-ups profitieren? Laut einer Umfrage von BDI und IfM gibt es folgende Motive für die Zusammenarbeit:[6]

- Erschließung neuer Technologien
- Gestaltung der Digitalisierung
- Produkt- und Dienstleistungsentwicklung
- Zugang zu neuen Märkten
- Zugang zu talentierten Fachkräften
- Verbesserung der Produktionsprozesse
- Kulturtransfer und Inspiration
- Optimierung des Vertriebs

Hürden in der Kooperation sind laut der etablierten Unternehmen Herausforderungen wie unterschiedliche Unternehmenskulturen und Zielsetzungen sowie mangelndes Vertrauen in die Zuverlässigkeit der Start-ups.[7] Um die Chancen einer gemeinsamen Zukunft zu nutzen, müssen diese kulturellen Unterschiede überwunden und Vertrauen geschaffen werden. Das Mittelstand-Digital Netzwerk unterstützt KMU und Start-ups dabei, über Unternehmens- und kulturelle Grenzen hinweg, wertstiftend zusammenzuarbeiten.

Weiterführende Informationen und Anlaufpunkte finden Unternehmen auf der Webseite www.mittelstand-digital.de.

4 Ebd.

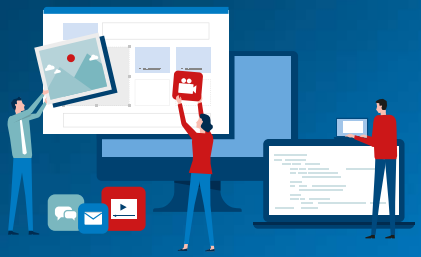
5 Ebd.

6 BDI und IfM – Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Die größten Familienunternehmen in Deutschland, Unternehmensbefragung 2018 – Kooperationen mit Start-ups, 2018.

7 Ebd.

ZUSAMMENARBEIT von KMU und Start-ups

>70
PROZENT
der KMU können sich eine Zusammenarbeit mit Start-ups vorstellen.



38
PROZENT
der Start-ups bewerten die aktuellen Kooperationsmöglichkeiten mit etablierten Unternehmen als (sehr) gut.

38
PROZENT
der KMU haben schon einmal mit einem Start-up zusammengearbeitet.

MOTIVATION für Kooperationen aus KMU-Sicht

61
PROZENT
Entwicklung einer Produktinnovation

64 ›› **57**
PROZENT
Erschließung neuer Technologien

PROZENT
der Kooperationen sind Entwicklungspartnerschaften.

49
PROZENT
Entwicklung neuer Geschäftsmodelle

HÜRDEN in der Zusammenarbeit aus Sicht der KMU

49
PROZENT
unterschiedliche Unternehmenskulturen

31
PROZENT
Schwierigkeiten bei der Definition gemeinsamer Ziele

Quellen: „Mittelstand meets Startup 2018, Potenziale der Zusammenarbeit“ (RKW-Kompetenzzentrum), „Deutscher Startup Monitor 2020. Innovation statt Krise“ (Bundesverband Deutsche Startups e.V., PwC Deutschland), Wirtschaftsdienst, Heft 5, 2021: „Mehr Kooperation von Start-ups und Mittelstand als Chance für Digitalisierung und Innovationen“ (Röhl, Klaus-Heiner; Engels, Barbara).

FACTS zur Start-up-Szene in Deutschland

2,5 JAHRE
Durchschnittliches Alter von Start-ups (2020)

14,3
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (2020)

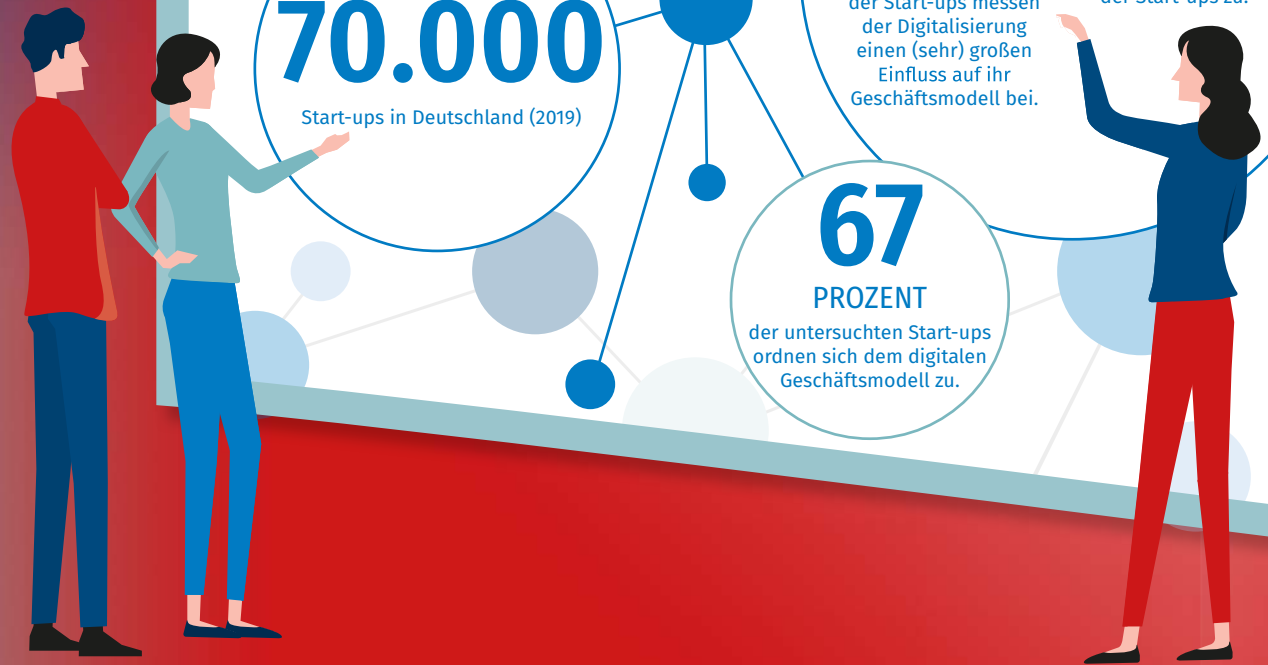
70.000
Start-ups in Deutschland (2019)

Bei Künstlicher Intelligenz trifft das auf

85 PROZENT der Start-ups messen der Digitalisierung einen (sehr) großen Einfluss auf ihr Geschäftsmodell bei.

49 PROZENT der Start-ups zu.

67 PROZENT der untersuchten Start-ups ordnen sich dem digitalen Geschäftsmodell zu.



Quellen: „KfW-Start-up-Report 2020. Start-ups in Deutschland stabil bei 70.000 im Jahr 2019 – Auswirkung der Corona-Krise unsicher“, „Deutscher Startup Monitor 2020. Innovation statt Krise“ (Bundesverband Deutsche Startups e.V., PwC Deutschland)

Weg von der Zettelwirtschaft: Start-up entwickelt maßgeschneiderte digitale Lösungen für einen Handwerksbetrieb

Der Übergang vom Analogen zum Digitalen scheitert in vielen mittelständischen Betrieben an der passenden digitalen Lösung. Ein Praxisbeispiel aus dem Zentrum des Mittelstand-Digital Netzwerks in Lingen zeigt, wie dank einer Kooperation eine maßgeschneiderte Lösung entstehen kann.

Vielen Handwerksbetrieben stellt sich die Frage, ob und wie sie digitale Lösungen in ihren Geschäftsbetrieb implementieren sollen. Vor allem der administrative Aufwand bei Abrechnungen und Dokumentationen und die traditionelle Zettelwirtschaft lassen viele Firmenchefinnen und -chefs ein Auge auf schlanke, digitale Lösungen werfen. Aber jeder Betrieb ist anders. Deshalb kommen viele vorgefertigte Lösungen nicht infrage. Oder sie werden angeschafft, im Arbeitsalltag dann aber doch nicht umgesetzt. Dieses Problem kannte auch Frank Vorwerk, Inhaber der Heinz Vorwerk GmbH aus Warendorf im Münsterland.

Das mittelständische Handwerksunternehmen ist seit seiner Gründung 1977 auf Innen- und Außenputz, Stuckarbeiten und Denkmalpflege spezialisiert. Frank Vorwerk übernahm den Betrieb von seinem Vater und beschloss, den Übergang vom Analogen zum Digitalen anzugehen. Dazu suchte er sich starke Partner: Zunächst unterstützte ihn das Expertenteam des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Lingen bei der Entwicklung eines Konzeptes für ein neues Dokumentationssystem. Als es dann um die Umsetzung ging, stellte das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum den Kontakt zu einem Start-up aus der Region her – der Beginn einer Erfolgsgeschichte.

Digitaler Erfolg made in Münsterland

Die Clockin GmbH, ein Start-up aus Ahlen und Münster, ist Spezialist für digitale Zeiterfassung und Arbeitsdokumentation. Ihre Software für iPhone- und Android-Geräte erleichtert Mitarbeitenden aus dem Handwerk, der Pflege, der Landwirtschaft, der Immobilienbranche oder den Sicherheitsdienstleistungen den Arbeitsalltag und läutet in vielen Betrieben das Ende von Stunden-

Gemeinsame Entwicklung einer digitalen Lösung für Materialabrechnung und Zeiterfassung.

zetteln und Dokumentationen auf Papier ein. Genau das suchte auch Frank Vorwerk für seinen Betrieb und startete die Zusammenarbeit mit Clockin. Sein Auftrag an das Start-up: eine mobile Materialabrechnungs- und Zeiterfassungsanwendung, bei der am Ende die tatsächliche Leistung des Betriebes gegenüber Mitarbeitenden und Kunden abgebildet und so mehr Transparenz und Zufriedenheit geschaffen werden sollten. Daneben sollte die digitale Lösung mehrstufige Abstimmungsprozesse mit der Kundschaft darstellen können. Denn gerade im Putz- und Stuckhandwerk sind Auftragsplanung und -durchführung sowie die damit verbundene Kommunikation nicht nur sehr kleinteilig, sie unterliegen oft mehrfachen Medienbrüchen, also einem Wechsel zwischen analoger und digitaler Arbeit. Für all diese Herausforderungen wünschte sich Frank Vorwerk eine gute Softwarelösung.

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum vermittelt das passende Start-up

Gemeinsam mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Lingen analysierte der Unternehmer den Ist- und Soll-Zustand von Vorwerk, wobei bereits mögliche Schnittstellen zur Übermittlung von Material-, Auftrags- und anderen Daten identifiziert wurden. Anhand dieser Analyse konnte Clockin Vorschläge für die Anforderungen von Vorwerk an die Software und ihre Umsetzung erarbeiten. Dass die Mitarbeitenden der Clockin zu Projektbeginn wenig bis gar keine Ahnung von den Abläufen in einem Handwerksbetrieb hatten, kam dem Projekt sogar zugute: „Es wurden Fragen gestellt, die nur Außenstehende stellen können“, sagt Frank Vorwerk und ergänzt: „Das war gut, vor allem, weil man am Ergebnis sehen konnte, dass Clockin so ganz andere und neue digitale Wege vorgeschlagen hat, die wir nie in Betracht gezogen hätten.“

Das Projektteam der Heinz Vorwerk GmbH und des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Lingen.

Entstanden ist aus der Zusammenarbeit eine ganze Reihe von Arbeitspaketen, die nach und nach umgesetzt werden, darunter eine mobile Materialabrechnungs- und Zeiterfassungsapplikation, die in Zukunft die Rechnungsstellung weitgehend automatisiert vornehmen soll. So werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Betriebes entlastet und haben letztlich mehr Zeit für das Wesentliche: ihre Kundschaft und das Handwerk.

Das Projekttagebuch der Heinz Vorwerk GmbH zu hören bei den „Mittelstand-Digital Podcasts“.

Kontaktinformationen zum Zentrum

Lingen

Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
Lingen

KMU trifft Start-up: Neue Datensicherheitsstandards für die Wasserversorgung

Die Wasserversorgung gehört zur so genannten Kritischen Infrastruktur, ist also ein wichtiges Versorgungssystem unseres Lebens. Sollen hier digital steuerbare Produkte eingesetzt werden, müssen sie besonders gut gegen Cyberattacken geschützt werden. Wie dies gelingen kann, zeigt die Zusammenarbeit der BEULCO GmbH mit der PHYSEC GmbH, einem Start-up, das zur Sicherheit des Internet of Things (IoT) berät. Das Mittelstand-Digital Zentrum Ruhr-OWL brachte die beiden Unternehmen zusammen.

Intelligente Technologien wie das IoT werden heute auch zur Optimierung der Wasserwirtschaft eingesetzt: Durch eine smarte Steuerung wird der nachhaltige Umgang mit der Ressource Wasser unterstützt und die flächendeckende Versorgung mit sauberem Trinkwasser sichergestellt. Um möglichst viele Qualitätsinformationen über das Wasser, das tagtäglich durch unsere Leitungen fließt, zu erhalten, werden intelligente Sensoren zur smarten Steuerung eingesetzt. Sie liefern Daten zu Verbrauch und Wasserdruck, zur Qualität und zur Systemleistung insgesamt. Auf Basis dieser Daten lassen sich nicht nur langfristig Aussagen und Prognosen über den Wasserverbrauch erstellen, sie versetzen Versorgungsunternehmen auch in die Lage, Wassermengen automatisiert zu lenken.

Damit eine intelligente Steuerung gelingt, muss auch die verbaute Hardware mit digitalen Schnittstellen ausgestattet sein. Solche Hardware entwickelt die BEULCO GmbH & Co. KG, ein Traditionsunternehmen aus Attendorn in Nordrhein-Westfalen. Der Mittelständler bietet unter anderem Produkte für die Wasserversorgung, die Trinkwasserhygiene und Probenentnahme an. Im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie hat das Unternehmen sich auch im Bereich smarter Produkte für die Wasserversorgung gut aufgestellt.

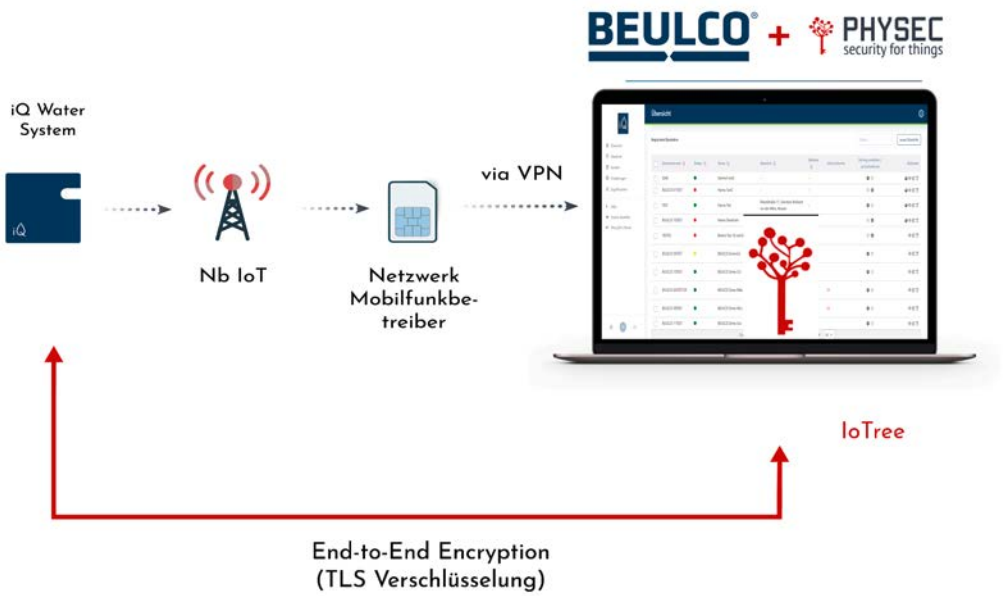
Nicht nur smart, sondern auch sicher

Gerade bei der Wasserversorgung, die zur Kritischen Infrastruktur für das Funktionieren unseres

Lebens und Alltags gehört, ist es nicht damit getan, smarte Lösungen anzubieten: Da die Geräte Daten übertragen, sind sie für Cyberattacken anfällig und müssen besonders geschützt werden. Um dies für ihre Komponenten und ihre iQ-Cloud, die digitale Schaltzentrale zur Sammlung, Verarbeitung und Darstellung der Wasserdaten, zu gewährleisten, holte sich die BEULCO GmbH & Co. KG Unterstützung durch die PHYSEC GmbH. Das nordrhein-westfälische Start-up entwickelt Sicherheitslösungen für cyber-physische Systeme und ist damit der perfekte Partner für das Vorhaben der BEULCO.

Gemeinsam innovative Lösungen entwickeln

Auf einer Netzwerkveranstaltung des Zentrums lernten sich die Vertreter beider Unternehmen kennen und schmiedeten Pläne für eine Kooperation. „Die Zusammenarbeit mit der PHYSEC hebt unsere Produkte auf ein neues Level. Dank der entwickelten Lösung können wir guten Gewissens sagen, dass unsere Komponenten höchsten Sicherheitsstandards entsprechen, wie sie z. B. das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik vorgibt.



Ende-zu-Ende-Verschlüsselung für eine sichere Datenübertragung.

Das ist für uns von zentraler Wichtigkeit, denn die Akzeptanz unserer Produkte steht und fällt mit ihrer Sicherheit und Zuverlässigkeit“, sagt Martin Lange, Head of iQ water solutions bei BEULCO.

Gemeinsam arbeiten die beiden Unternehmen an einer sicheren IoT-Technologie, die die (Daten-) Sicherheit der Wasserversorgung gewährleisten soll. Dazu wird eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung für die Datenübertragung zwischen Hardware und der iQ-Cloud eingesetzt. Diese Verschlüsselung begegnet uns zwar bereits täglich bei Online-Banking oder Messenger-Diensten, musste jedoch im Projekt mit den speziellen Anforderungen an Stromverbrauch, Rechenleistung und niedriger Bandbreite in Einklang gebracht werden. Das entwickelte Sicherheitssystem schützt die sensiblen Daten entlang des ganzen Übertragungsweges vor Angreifenden, sodass alle smarten BEULCO-Geräte sicher kommunizieren.

Kooperation als Erfolgsrezept

„Ob eine Kooperation von KMU und Start-up erfolgreich ist, hängt natürlich stark davon ab, wie gut die beiden Partner zusammenpassen. Im Fall von BEULCO und PHYSEC sind zwei Unternehmen aufeinandergetroffen, die gleichermaßen agil, schnell und flexibel arbeiten. Das macht die Zusammenarbeit leicht“, sagt Matthias Parlings, Geschäftsstellenleiter vom Mittelstand-Digital Zentrum Ruhr-OWL, das die beiden neuen Partner zusammenbrachte.

Die Teamarbeit zwischen den Unternehmen soll auch in Zukunft fortgesetzt werden: Geplant ist die Absicherung aller BEULCO-Geräte, wie z. B. Gateways oder GPS-Tracker, durch die Sicherheitstechnologie von PHYSEC.

Kontaktinformationen zum Zentrum

Ruhr OWL

Mittelstand-Digital
Zentrum
Ruhr-OWL

@digitalinnrw @Digital in NRW

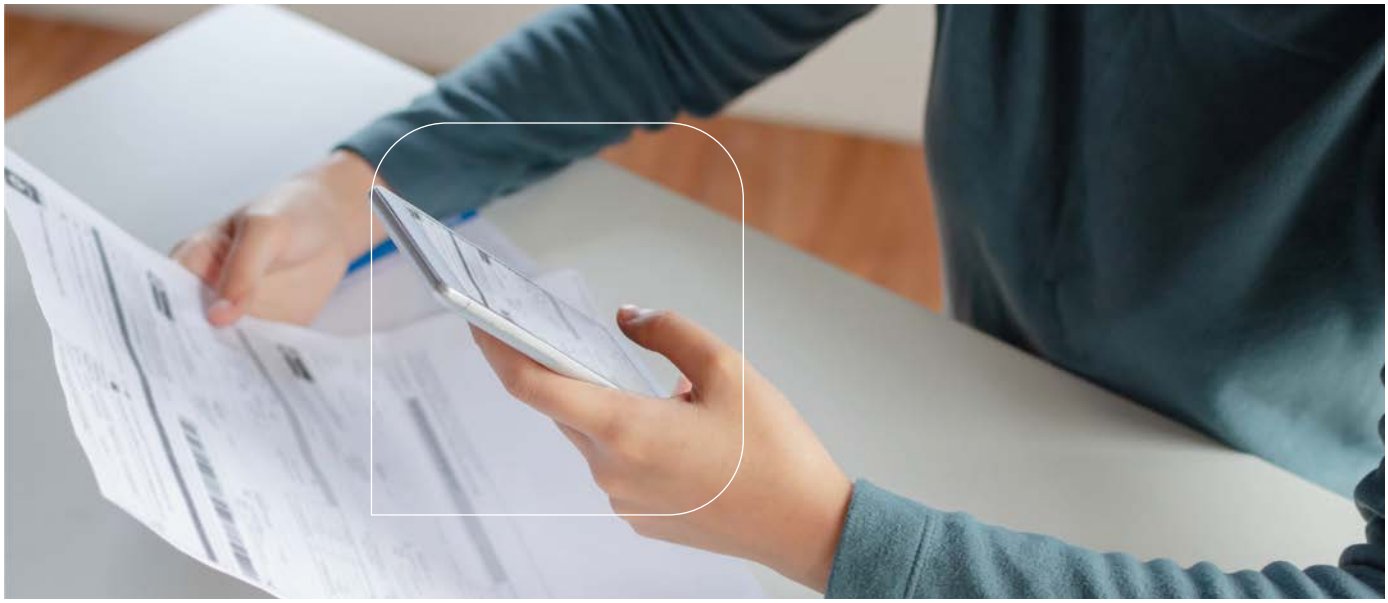
Automatisierte Rechnungsbearbeitung durch KI

Die manuelle Bearbeitung von Rechnungen schluckt in vielen kleinen und mittleren Unternehmen eine Menge Zeit. Mit Anwendungen aus der Künstlichen Intelligenz kann dieser Prozess automatisiert werden. Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Saarbrücken hat der Satherm GmbH mit Start-up-Unterstützung gezeigt, wie das geht – mit erstaunlichen Ergebnissen.

Analoge, oft veraltete Routinetätigkeiten nehmen vor allem in kleinen und mittleren Unternehmen viel Zeit in Anspruch. Zum Beispiel muss jährlich eine Vielzahl von Rechnungen bearbeitet werden – ein oft monotoner Arbeitsprozess, bei dem sich durch die händische Eingabe auch Übertragungsfehler einschleichen können. Die Satherm GmbH mit Sitz im saarländischen Saarwellingen machte mit dieser Problematik viele Erfahrungen: Rund 20.000 Eingangsrechnungen wurden jährlich von zwei bis vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des internationalen Vertriebs, der auf elektrische, mechanische, hydraulische, mess- und regeltechnische Komponenten spezialisiert ist, bearbeitet – Tendenz steigend. Satherm wandte sich daher an das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Saarbrücken. Das Anliegen: eine Effizienzsteigerung dieser Prozesse. Nach einer Bedarfsanalyse lag die passende Lösung für die Referentinnen und Referenten des Kompetenzzentrums schnell auf der Hand: Durch den Einsatz einer Anwendung, die auf Künstlicher Intelligenz basiert, sollte die gesamte Rechnungsstellung zukünftig bestmöglich automatisiert erfolgen.

Erfolgreiche Kollaboration mit saarländischem KI-Start-up

Im Rahmen dieses Anliegens galt es, eine Reihe technischer Herausforderungen zu bewältigen: Zum einen mussten Anwendungen gefunden werden, die Dokumente sowohl auf Papier als auch digital in einfach zu verarbeitende Daten umwandeln können. Zum anderen mussten Rechnungselemente wie Beträge, Rechnungs- und Kundennummern oder Kontodaten vollständig extrahiert und automatisiert in das hauseigene IT-System übertragen werden. Da die Satherm GmbH international ausgerichtet ist, war es zudem wichtig, dass die KI-Lösung Rechnungen in verschiedenen Sprachen auswerten kann.



Automatisierte Rechnungsbearbeitung spart Zeit und Geld.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kompetenzzentrums fanden schließlich eine passende Lösung, die das saarländische Unternehmen natif.ai entwickelt hat, und brachten beide Betriebe zusammen. Das Start-up bietet eine KI-Software zur Texterkennung in Rechnungen an, die auf sieben etablierten neuronalen Netzen basiert. Neuronale Netze sind KI-Methoden, die in der Lage sind, menschliche Sinne wie das Sehen nachzuahmen und entsprechend Informationen zu erfassen und zu verarbeiten. Die KI-Anwendung von natif.ai macht auf diese Weise die automatisierte Dokumentenerkennung möglich. Um den Prozess auch über den Rechnungseingang hinaus bis zur Zahlung zu automatisieren, wurde die KI-Anwendung mit einer frei nutzbaren Softwareroboter-Technologie für den Einsatz in der Satherm GmbH kombiniert.

Enorme Effizienzsteigerung durch „Human in the Loop“-System

Zunächst spezifizierten die Referentinnen und Referenten des Kompetenzzentrums die grundlegenden Anforderungen der Satherm GmbH in einer Reihe von Vor-Ort-Terminen. In einer Testphase mit Musterrechnungen wurde erfolgreich evaluiert, ob die angedachte Lösung den Anforderungen entspricht und in der Praxis funktioniert.

Dabei wurde durch wiederholtes „Anlernen“ des KI-Systems die Genauigkeit der Datenverarbeitung erhöht, um eine niedrige Fehlerquote zu erreichen. In jedem Stadium des Entwicklungsprozesses war der Input der Mitarbeitenden von größter Wichtigkeit. In einem so genannten „Human in the Loop“-System teilten insbesondere zwei erfahrene Kollegen vor dem Rentenalter ihr Wissen ausgiebig mit der Anwendung und korrigierten das KI-System, wenn es Rechnungen nicht richtig erkannte. So optimierten sie das System bis zu ihrem Renteneintritt und leisteten einen nachhaltigen Beitrag für die Zukunft des Unternehmens, in dem sie viele Jahre lang beschäftigt waren.

Das Ergebnis erfüllte nicht nur die Erwartungen, es übertraf sie sogar deutlich. Bis zu 80 % der Eingangsrechnungen können nun voll automatisiert verbucht und mit Auftragseingängen abgeglichen werden. Diese Automatisierung hat nicht nur eine enorme Effizienzsteigerung zur Folge, auch die Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöhte sich deutlich. Am größten fiel die Optimierung bei der Bearbeitungszeit der Rechnungen aus: Sie reduzierte sich von durchschnittlich 15 Tagen auf nur 2,5 Stunden pro Rechnung. Außerdem sanken die Bearbeitungskosten um 67 % pro Rechnung. Auch der KI-Entwickler natif.ai verbucht die Zusammenarbeit mit dem KMU als vollen Erfolg: Das Start-up gewann direkt im Anschluss an den Auftrag weitere Neukunden für sich – auch dank der überzeugenden Ergebnisse aus dieser erfolgreichen Kooperation zwischen KMU und Start-up.

Kontaktinformationen zum Zentrum

Saarbrücken

Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
Saarbrücken

@KomZetSaar

@Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Saarbrücken

@Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Saarbrücken

@Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Saarbrücken

@komzetsaar

@KomZetSaar

Mittelstand-Digital unterstützt regional und thematisch

Das Mittelstand-Digital Netzwerk unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in ganz Deutschland bei der Digitalisierung. Kompetent und anbieterneutral informieren Digitalisierungsexperten und -expertinnen nicht nur theoretisch über Chancen und Herausforderungen der digitalen Transformation, sondern bieten in Lern- und Demonstrationsfabriken auch die Möglichkeit, virtuelle Technologien in der betrieblichen Praxis zu testen. Im vergangenen Jahr wurde zudem das Online-Angebote weiter ausgebaut.

Die Zentren im Netzwerk Mittelstand-Digital haben unterschiedliche Schwerpunktthemen, angefangen bei additiver Fertigung und digitalen Geschäftsmodellen über IT-Sicherheit bis hin zu Wissensmanagement und digitalem Zahlungsverkehr.

Die thematischen Zentren bieten jeweils an mehreren Standorten deutschlandweit gezielte Unterstützung für einzelne Branchen, wie Handel, Handwerk, Baugewerbe, IT- und Textilwirtschaft, bzw. Themen, wie eStandards, Kommunikation und Usability.

Wie können kleine und mittlere Unternehmen von der Zusammenarbeit mit Start-ups profitieren? Die Expertinnen und Experten des Mittelstand-Digital Netzwerks unterstützen mit ihrem umfassenden Know-how bei der Konzeption und Umsetzung passender Maßnahmen.

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Augsburg

- Zusammenarbeit in Expertennetzwerken zu den Themen Robotik, KI, Time-sensitive Networking (TSN) und Edge Management

Mittelstand-Digital Zentrum Berlin

- Start-up-Methoden für KMU: Mit Design Thinking nutzungszentrierte Innovation und neue Ideen voranbringen
- Geschäftsmodellentwicklung und -innovation für Start-ups und KMU

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Bremen

- Erfahrungsaustausch zu wechselseitigem Innovationspotenzial: Routine & Sicherheit im KMU vs. Tempo & Agilität im Start-up
- Initiierung von Kollaborationsprojekten

Mittelstand-Digital Zentrum Chemnitz

- Netzwerkveranstaltungen und Transfer in die unternehmerische Praxis
- Qualifizierungsformate wie Workshops vor Ort oder Online-Formate

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Cottbus

- IT-Grundschutz, u.a. Schulungen zu technischer Infrastruktur
- Beratung & Begleitung zur Implementierung von KI, Nachhaltigkeit, Social Media usw.

Mittelstand-Digital Zentrum Darmstadt

- Vernetzung von mittelständischen Unternehmen und Start-ups über Darmstädter Technologie- und Gründerzentrum sowie Netzwerkveranstaltungen

Mittelstand-Digital Zentrum Ruhr-OWL

- Unterstützung bei Auswahl, Identifikation und Implementierung von Blockchain-Technologien im Unternehmen
- Datensicherheit und Datensouveränität im Kontext des International Data Space und GAIA-X

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Hamburg

- Entwicklung und Überarbeitung von Geschäftsmodellen
- Geschäftsmodellinnovation anhand von LEGO® SERIOUS PLAY® oder Design Thinking

Mittelstand-Digital Zentrum Hannover

- „Praxistour“: Netzwerkveranstaltungen u.a. zum Austausch von Start-ups mit KMU des produzierenden Gewerbes direkt bei den Unternehmen vor Ort
- „Interaktive Workshops“: Unternehmer und Unternehmerinnen berichten von erfolgreichen Digitalisierungsansätzen und teilen ihre Erfahrungen mit anderen etablierten Betrieben und Start-ups

Mittelstand-Digital Zentrum Ilmenau

- Digitalisierung zum Anfassen: Informations- und Werkstattgespräche, Live-Vorführungen und Digitalisierungsprojekte

Mittelstand-Digital Zentrum Kaiserslautern

- Workshops für KMU und Start-ups gemeinsam mit Start-up-Accelerators und regionalen Wirtschaftsförderern
- Vernetzung von KMU und Start-ups über die Plattform WERNER und über das Format der Vernetzungswerkstätten

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kiel

- Digital Challenge: KMU lassen ihr traditionelles Geschäftsmodell auf den Prüfstand stellen
- Ideenschmiede, Begegnungsraum und Förderumgebung

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Lingen

- Plattformen als Grundlage von Geschäftsmodellen bei KMU und Start-ups
- Auf- und Ausbau vernetzter Wertschöpfungsketten zwischen Geschäftsmodellen von etablierten KMU und Start-ups

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg

- Vernetzung von KMU und Start-ups durch die gemeinsame Arbeit an digitalisierungsbezogenen Themen im Rahmen von „Konvoi-Begleitungen“
- Praxisnahe Workshops zur Analyse und Gestaltung von (digitalen) Geschäftsmodellen – Wer lernt von wem?

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Rostock

- Unterstützung bei der konzeptionellen Ausarbeitung von Digitalisierungspotenzialen
- Moderation von Workshops zur Planung von Digitalisierungsvorhaben

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Saarbrücken

- Intrapreneurship und Up-Skilling in der Digitalen Transformation – Identifikation von Start-up-/Unternehmerfähigkeiten bei KMU-Mitarbeitenden
- KI-Start-ups als Innovatoren bei KI-Trainings in KMU

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Siegen

- Vernetzung von etablierten Unternehmen mit Start-ups
- Aufzeigen neuer Geschäftsmodelle durch innovative Start-ups

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Stuttgart

- Unterstützung des Wissenstransfers zwischen Start-ups und KMU
- Begleitung bei der Entstehung und Implementierung neuer digitaler Geschäftsmodelle

Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk

- Start-up Night und Zukunftswerkstätten: Matchmaking zwischen Handwerksbetrieben und Start-ups mit digitalen Lösungen
- Digital Innovation Lab: Förderung der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen KMU, Start-ups, Handwerksorganisation und Wirtschaft und zur Entwicklung passfähiger Lösungen für das Handwerk

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards

- Aufbau von Wertschöpfungsnetzwerken zur innovativen digitalen Geschäftsmodellentwicklung mit eStandards
- Wissenstransfer zwischen KMU und Start-ups zur Prozessoptimierung basierend auf Technologietrends und eStandards

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel

- Netzwerkveranstaltungen für Start-ups, Gründungsinteressierte und KMU
- Vorstellung innovativer Geschäftsmodelle im Handel

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft

- B2B-Kooperationen: Software-Matching zwischen mittelständischen und Start-up-Lösungen
- Unterstützung von unternehmensübergreifenden Softwarekooperationen im Bereich Partnersuche, API-Dokumenation, IT-Sicherheit, Kooperationsrecht und Datenschutz

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation

- Unterstützung bei der Ausgestaltung von Unternehmenskooperationen
- Methodische Begleitung beim Aufbau von Vertrauen in der Zusammenarbeit

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Planen und Bauen

- Anwendung neuer Technologien in der Wertschöpfungskette Bau in Zusammenarbeit mit KMU
- Jährlicher „Smart Construction Award“ zur Messe „BIM World“ als Marktplatz zwischen Prop-Techs und dem Mittelstand

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Textil vernetzt

- Förderung von Kooperationen zwischen Start-ups und KMU sowie Matchmaking
- Unterstützung von innovativen Gründungen mit Brancheninformationen

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Usability

- Know-how zu Usability und User Experience zur Optimierung der Benutzerfreundlichkeit und des ganzheitlichen Nutzungserlebnisses digitaler Produkte und Dienstleistungen

Netzwerken mal anders: Start-up-Ideen auf der Bühne der „Retail Pitch Night“

Der pandemiebedingte Wegfall von Präsenzveranstaltungen war vor allem für Start-ups eine Herausforderung. Um ihnen das Netzwerken mit KMU zu erleichtern, rief das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel die „Retail Pitch Night“ ins Leben. Diese Online-Veranstaltung bot fünf Start-ups die Chance, ihre Projekte in Kurzform – also als Pitch – auf einer digitalen Bühne zu präsentieren.

Es gibt viele gute Gründe für eine Zusammenarbeit von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Start-ups: Das digitale Wissen und die innovativen Ideen, die junge Unternehmen in eine Kooperation einbringen, sorgen bei etablierten KMU für frischen Wind. Beides stärkt ihre Reaktionsfähigkeit auf technologische Veränderungen und macht sie fit für die Zukunft. Kleine und mittlere Unternehmen erschließen mithilfe von Start-ups neue Technologien und lernen, sie für sich zu nutzen. Umgekehrt lernen Start-ups aus dem Erfahrungsschatz von Betrieben, die fest am Markt etabliert sind.

Die Synergieeffekte, die durch die Zusammenarbeit entstehen, sorgen oftmals auch für mehr Sichtbarkeit beider Seiten oder für neue, gemeinsam entwickelte Geschäftsmodelle und Produktinnovationen. Davon profitieren alle.

Netzwerkveranstaltungen verbinden KMU und Start-ups

Damit Kooperationen überhaupt auf den Weg gebracht werden und KMU mit Start-ups zu einem Dialog finden, gibt es mittlerweile zahlreiche Netzwerkveranstaltungen. Hier treffen sich Mitarbeitende etablierter wie neu gegründeter Unternehmen, um sich nicht nur kennenzulernen, sondern auch um spontan zündende Ideen für den gemeinsamen Einstieg in neue Märkte oder kooperative Lösungen für bestehende Herausforderungen zu entwickeln. Solche Netzwerkveranstaltungen bietet auch das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel an. Im April 2021 lud es gemeinsam mit der Gründungswerkstatt Deutschland zur ersten virtuellen „Retail Pitch Night“: Auf der digitalen Bühne konnten fünf Start-ups aus dem Handel vor über 200 Zuschauenden ihre Ideen vorstellen. Am Ende stimmten alle Teilnehmenden über das erfolgversprechendste

Projekt des Abends ab. Zu gewinnen gab es einen redaktionellen Beitrag bzw. ein Interview im Handelsjournal des Handelsverbands Deutschlands (HDE) sowie auf der Webseite der Gründungswerkstatt Deutschland. Die fünf teilnehmenden Start-ups bekamen außerdem die Möglichkeit, im Podcast des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Handel „handelkompetent“ über ihre Innovationen zu sprechen. Für die jungen Unternehmen waren Pitch-Wettbewerb, Journalbeitrag und Podcast-Auftritt eine großartige Gelegenheit, Feedback zum Geschäftsmodell zu erhalten, die eigene Bekanntheit zu steigern und Kontakt zu Gleichgesinnten sowie Investoren zu knüpfen.

Auch für die teilnehmenden KMU lohnte sich die Veranstaltung. Ihre Repräsentantinnen und Repräsentanten konnten sich einen guten Überblick über die verschiedenen Ideen aufstrebender Start-ups verschaffen. Ein weiteres Highlight des Abends: Das prominente Gründer-Ehepaar Anne und Stefan Lemcke von „Ankerkraut“, einer Gewürzmanufaktur mit Sitz in Hamburg, teilte Anekdoten, Tipps und Erfahrungen aus den letzten Monaten und

Die Online-„Retail Pitch Night“ brachte KMU und Start-ups zusammen.

Jahren ihrer Geschäftstätigkeit mit dem Publikum. Das mittlerweile fest am Markt etablierte Unternehmen Ankerkraut wurde durch seinen Pitch in der Gründer-Show „Die Höhle der Löwen“ bundesweit bekannt. Im Herbst dieses Jahres wird das Gründerduo selbst als „Löwe“ im TV auftreten.

Echter Austausch bedeutet Mehrwert für alle

Das digitale Pitch-Event brachte Start-ups mit potenziellen Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern zusammen, gab allen die Möglichkeit, voneinander zu lernen, und legte sicherlich den Grundstein für die eine oder andere Kooperation. Nicht zuletzt schaffte es die Basis für weitere, darauf aufbauende, digitale Netzwerkveranstaltungen: Ab Herbst sollen in regelmäßigen Abständen Start-up-Stammtische stattfinden. „Viele der Teilnehmenden lobten im Nachgang die lockere und produktive Atmosphäre des Abends“, fasst Carina Freundl vom Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel zusammen und ergänzt: „In einer Zeit, in der Präsenzveranstaltungen kaum möglich sind, ist es für junge Unternehmen besonders schwer, bekannter zu werden und mit anderen Betrieben in Kontakt zu kommen. Mit der ‚Retail Pitch Night‘ konnten wir echten Austausch ermöglichen – trotz Pandemie.“ Fortsetzung folgt.

Porträts der Start-ups der „Retail Pitch Night“ finden Sie auch bei den „Mittelstand-Digital Podcasts“.

Kontaktinformationen zum Zentrum

Handel

Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
Handel

@handelkompetent

XING
@Mittelstand
4.0-Kompetenzzentrum
Handel

@Mittelstand
4.0-Kompetenzzentrum
Handel

Wie kleine und mittlere Unternehmen von Start-ups profitieren können

Innovative Start-ups sorgen häufig für Veränderungen und können Produkte und Dienstleistungen überflüssig machen. Solche so genannten disruptiven Umwälzungen des Marktes empfinden etablierte Unternehmen des Mittelstandes häufig als Gefahr für sich und ihr Geschäftsmodell. Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation erklärt, wie Kooperationen von Start-ups mit kleinen und mittleren Unternehmen potenzielle Risiken zu einem Vorteil machen können.

Neu gegründete Unternehmen können als Impulsgeber für die digitale Transformation des Mittelstands fungieren: Im Rahmen von Kooperationen werden gemeinsam innovative Ansätze entwickelt, woraus neue Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen entstehen können. Vor allem bei der Entwicklung von Industrie-4.0-Technologien sowie Anwendungen aus dem Internet der Dinge oder der Künstlichen Intelligenz (KI) birgt die Zusammenarbeit zwischen kleinen und mittleren Unternehmen und Start-ups große Potenziale, etwa die Entwicklung neuer Geschäftsfelder oder -modelle bzw. die Erschließung neuer Zielgruppen und Märkte. KMU erhalten durch eine Start-up-Kooperation zudem nützliche Einblicke in andere, für sie neue Arbeitsweisen und Unternehmenskulturen. Diese Inspiration kann im mittelständischen Unternehmen einen gewinnbringenden Wandel anstoßen.

Durch Start-ups Digitalisierungsgrad steigern

Wie bei allen Unternehmenskooperationen sollte auch die Zusammenarbeit zwischen KMU und Start-ups zu einer Win-win-Situation[8] führen, aus der beide Seiten Vorteile ziehen können. Start-ups bringen spezifisches technologisches Know-how in das Unternehmen des Kooperationspartners ein. Umgekehrt erhalten KMU Zugang zu neuen Technologien, wodurch sie beispielsweise ihren digitalen Reifegrad[9] auf eine höhere Ebene heben können.

8 https://t2informatik.de/wissen-kompakt/win-win-situation/

9 https://www.mittelstand-digital.de/MD/Redaktion/DE/Dossiers/A-Z/digitaler-reifegrad.html

Von einer Zusammenarbeit profitieren sowohl KMU als auch Start-ups.

Expertinnen und Experten[10] gehen sogar davon aus, dass mittelständische Unternehmen Versäumnisse in puncto Digitalisierung durch die Kooperation mit Start-ups aufholen können. Dem Mittelstand fehlt es häufig an spezifischen fachübergreifenden Kompetenzen oder zeitlichen Ressourcen, neue Innovationsideen eigenständig und im Haus umzusetzen. Eine Zusammenarbeit mit neu gegründeten Unternehmen kann ungeahnte Potenziale freisetzen und gestaltet den Innovationsprozess für KMU flexibler.

Die enge Zusammenarbeit mit einem technologiebasierten Start-up macht Innovationen für KMU direkt zugänglich und beschleunigt so neue Entwicklungen. Gerade beim Thema Künstliche Intelligenz können etablierte Betriebe profitieren, denn KI-Technologien werden oft von Start-ups in den Mittelstand getragen: Laut der Untersuchung „Künstliche Intelligenz – Wo stehen Deutsche Start-ups?“[11] sind in 40 % der deutschen Start-ups KI-Anwendungen ein zentraler Baustein des Geschäftsmodells. Im Vergleich dazu nutzen lediglich 4 % der KMU KI-Anwendungen, während sich 17 % aktuell in Planungs- oder Testphasen befinden. 28 % der befragten Unternehmen erkennen laut der Studie „Künstliche Intelligenz in Unternehmen“[12] die Relevanz von KI-Technologien für die Wertschöpfung. Auch für KI-Start-ups ist eine Zusammenarbeit mit KMU attraktiv: Den Erhebungen der Start-up-Studie zufolge gehen 74 % der KI-Start-ups in Deutschland Kooperationen mit etablierten Unternehmen ein.

Auch Start-ups profitieren von der Zusammenarbeit

Start-ups zeichnen sich durch besondere Innovationsfähigkeit, ein hohes Maß an Flexibilität, Moder-

10 https://www.businessinsider.de/gruenderszene/business/was-kooperationen-mit-startups-wirklich-bringen/

11 „Künstliche Intelligenz – Wo stehen deutsche Startups?“, Bundesverband der Deutschen Startups e.V., 09/2020; https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/09/Studie_KI-Wo-stehen-deutsche-Startups.pdf

12 „Künstliche Intelligenz in Unternehmen“, PricewaterhouseCoopers GmbH, 02/2019, https://www.pwc.de/de/digitale-transformation/kuenstliche-intelligenz/studie-kuenstliche-intelligenz-in-unternehmen.pdf

nität und flache Hierarchien aus. Ihr Interesse an Kooperationen mit anderen Unternehmen ist groß. Sie benötigen in der Regel Kapital, um ihre Geschäftsziele verfolgen zu können. Gemeinsame Innovationsprojekte bedeuten für junge Unternehmen geteilte Kosten. Außerdem bietet ihnen eine Zusammenarbeit die Chance, bestimmte Branchen kennenzulernen und Erfahrungen zu sammeln. Darüber hinaus kann ein Start-up auf diesem Weg erste Kontakte zu Kundinnen und Kunden knüpfen und sich ein eigenes Netzwerk aufbauen. Für sie kann die Kooperation mit einem Unternehmen eine gewinnbringende und wegweisende Option sein.

Die Begeisterung für innovative Start-ups ist weit mehr als ein bloßer Hype. Neugründungen und etablierte Mittelständler können einander durch ihre unterschiedlichen Kompetenzprofile ideal ergänzen. Um Potenziale zu erkennen, Synergien zu nutzen und gemeinsam neue Wege einzuschlagen, braucht es Offenheit und etwas Mut. So stellen Start-up-Unternehmen fraglos einen wichtigen Innovator und Zukunftsgarant für den Mittelstand und die deutsche Wirtschaft als Ganzes dar.

Vorteile der Zusammenarbeit mit Start-ups für den Mittelstand auf einen Blick

- Zugang zu neuen Technologien
- Entwicklung von Produktinnovationen
- Erschließung neuer Märkte
- Kontakte zu potenziellen hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Anstoß für Serviceinnovationen
- Frische Impulse für neue Geschäftsmodelle

Kontaktinformationen zum Zentrum

Kommunikation

Mittelstand 4.0 Kompetenzzentren Deutschlandweit

@Komm_digital

@kommdigital

@Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation

@Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation

@Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation

KMU aus der Komfortzone rausholen

Kerstin Fiedler ist Managerin für Digitale Innovation & Technologie bei der META Regalbau GmbH und Consultant im Bereich der Intralogistik, sprich der betriebsinternen Logistik. Mit META AND YOU hat das Produktionsunternehmen in Dortmund eine Digitaleinheit gegründet, die Technologietrends aufspürt und Chancen der Digitalisierung nutzt, darunter auch die Zusammenarbeit mit innovativen Start-ups. Im Interview mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation erklärt sie, wie eine solche Zusammenarbeit funktionieren kann.

KMU können von der Zusammenarbeit mit Start-ups klar profitieren, doch welche Vorteile haben Start-ups von der Zusammenarbeit mit KMU?

KERSTIN FIEDLER: KMU sind etablierte Unternehmen mit funktionierenden Strukturen, die meist über viele Jahre gewachsen sind. Sie sind ein zuverlässiger Partner für Start-ups. Rechnungen etwa werden in der Regel akkurat beglichen, das Geld oft schnell überwiesen, was nicht immer selbstverständlich, aber für ein Start-up mit meist begrenztem Startkapital sehr wichtig ist. Ein weiterer Vorteil für Start-ups: Mit einem KMU gewinnen sie einen oft deutschlandweit agierenden Ansprechpartner über die Region hinaus, in der sie selbst verankert sind. Dadurch erhöhen sie ihre Chancen, in der Branche Fuß zu fassen.

Studien zufolge spielen Unterschiede in der Unternehmenskultur bei der Zusammenarbeit zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen eine Rolle. Können Sie das bestätigen?

KERSTIN FIEDLER: Allgemein lässt sich sagen: Die Kommunikations- und Entscheidungswege bei Start-ups sind kurz, die Reaktionszeiten auch. Sie arbeiten also relativ schnell. Das kann einen Mittelständler überfordern. In einem KMU dauert es oft etwas länger, bis alle relevanten Akteure intern erreicht sind. Was die Arbeitsweise betrifft, beobachten wir, dass bei Start-ups stärker lösungs- und kundenorientiert gedacht wird. Die Devise lautet: Es gibt keine Probleme, wir finden für alles eine Lösung. Was man sich auch abschauen sollte, ist das teambezogene Arbeiten. In jungen Unterneh-

Die Köpfe zusammenstecken, den eigenen Bedarf genau prüfen und dann gemeinsam die passenden Lösungen entwickeln.

men werden Teams nach Aufgabenstellungen gebildet. Die Arbeit wird eher in sich überschneidenden Kreisen als in geschlossenen Silos gedacht. Dies ist auch ein Grund dafür, weshalb die Perspektive der Kundinnen und Kunden stärker ins Zentrum rückt und die Interessen der jeweiligen Abteilung zurücktreten.

Wie finden KMU heraus, ob die Zusammenarbeit mit Start-ups das Richtige für sie ist?

KERSTIN FIEDLER: Man muss klar sagen, dass für den Mittelstand ein gut berechenbarer Return-on-Investment von zwei bis fünf Jahren ein wichtiges Kriterium ist. Wenn man in einem Start-up echtes Potenzial sieht, kann viel daraus erwachsen, doch für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind Investitionen notwendig. Das ist bei kleineren Unternehmen nicht immer möglich. Wenn ein gut berechen-

barer Return-on-Investment herauskommt, ist die Zusammenarbeit auf jeden Fall sinnvoll. Oft muss man gar nicht so weit schauen, um passende Start-ups zu finden. Man muss aber auch sagen, dass nicht alles, was von Start-ups auf den Markt gebracht wird, innovativ ist. Hier gilt es, die angebotenen Lösungen genau zu prüfen.

Welchen Rat würden Sie KMU mit auf den Weg geben, um eine Zusammenarbeit mit einem Start-up anzustoßen?

KERSTIN FIEDLER: KMU sollten sich zunächst fragen, ob das Problem, das ein Start-up mit seiner Dienstleistung oder seinem Produkt löst, im Unternehmen überhaupt besteht. Zusammenarbeit sollte nicht reiner Selbstzweck sein, nur um das Thema Innovation oder Digitalisierung ins Unternehmen zu holen. Bedarf und Nutzen müssen klar identifiziert werden. Außerdem sollte man sich die Menschen hinter der Lösung genau ansehen. Brennen die Menschen für ihre Idee? Das ist die Voraussetzung für den Erfolg der Zusammenarbeit. Darüber hinaus ist es in meinen Augen wichtig, dass KMU aus der Komfortzone herauskommen, um sich Wege in die Szene zu erschließen. Das heißt: Veranstaltungen besuchen, sich mit der Start-up-Kultur auseinandersetzen und vor allem Ausdauer mitbringen. Außerdem ist es sinnvoll, immer die Geschäftsführung mit ins Boot zu holen. Legitimation von oben ist unserer Erfahrung nach entscheidend.