

EschBORN for Innovation: Mittelstand meets Startup

27. August 2025

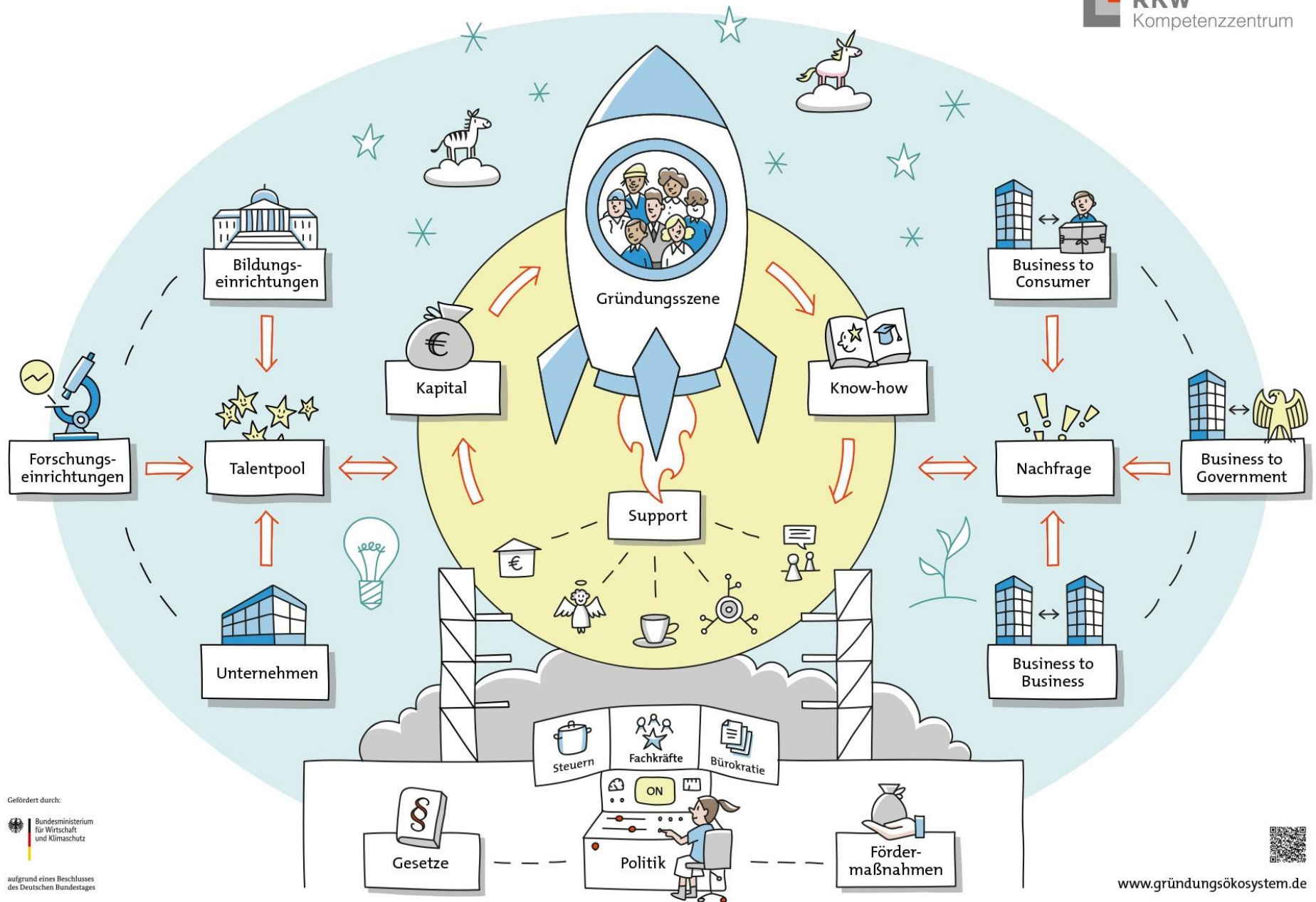
Dr. Matthias Wallisch, Rabena Ahluwalia

Agenda

EschBORN for Innovation: Mittelstand meets Startup

- 9:30 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmenden
- 10:00 Uhr Impuls: Mittelstand meets Startup – Potenziale der Zusammenarbeit
- 10:30 Uhr Speed-Dating: Chancen und Wege der Zusammenarbeit erkunden
- 11:00 Uhr Kleine Kaffeepause
- 11:15 Uhr Praxistool: Erwartungsmanagement
Unternehmenskooperationen mit dem Cooperation Canvas
- 12:15 Uhr Feedback
- 12:30 Uhr Snacks & Networking
- 13:30 Uhr Ende der Veranstaltung

Einführung & Vorstellung



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



www.gründungsökosystem.de

Prolog

Workshop

Startup meets Mittelstand



Wie neue
Ideen entstehen und
Kooperationen
gelingen

13. Juli 2016,
25hours Hotel Frankfurt,
Niddastraße 58,
60329 Frankfurt a. M.

Teilnahme kostenfrei



10:30 Begrüßung und Einführung

11:00 Impuls

Startups und Mittelstand als Kooperationspartner

– Christoph Baier, Gründer & CEO, Founderio Innovation

11:30 Übung 1

Das regionale Gründerökosystem

Status Quo & Zusammenhänge erkennen

12:30 Mittagspause

13:15 Praxisbeispiele

Kooperationen mit Mittelständlern:

Startup-Gründer berichten

– Jan Rotard, CEO, Vemcon GmbH

– Tom Acland, Head of Business Development &
Co-Founder, COBI GmbH

14:00 Übung 2

Kooperationschancen erkennen und

Zusammenarbeit gestalten

World Café zu den Themen:

– Co-Working-Angebote

– Partnerschaften

– Kooperationsverträge

– Investitionen

– Übernahme von Startups

15:30 Vorstellung der Workshop-Ergebnisse

16:00 Ende der Veranstaltung

Anmeldung und Ansprechpartner

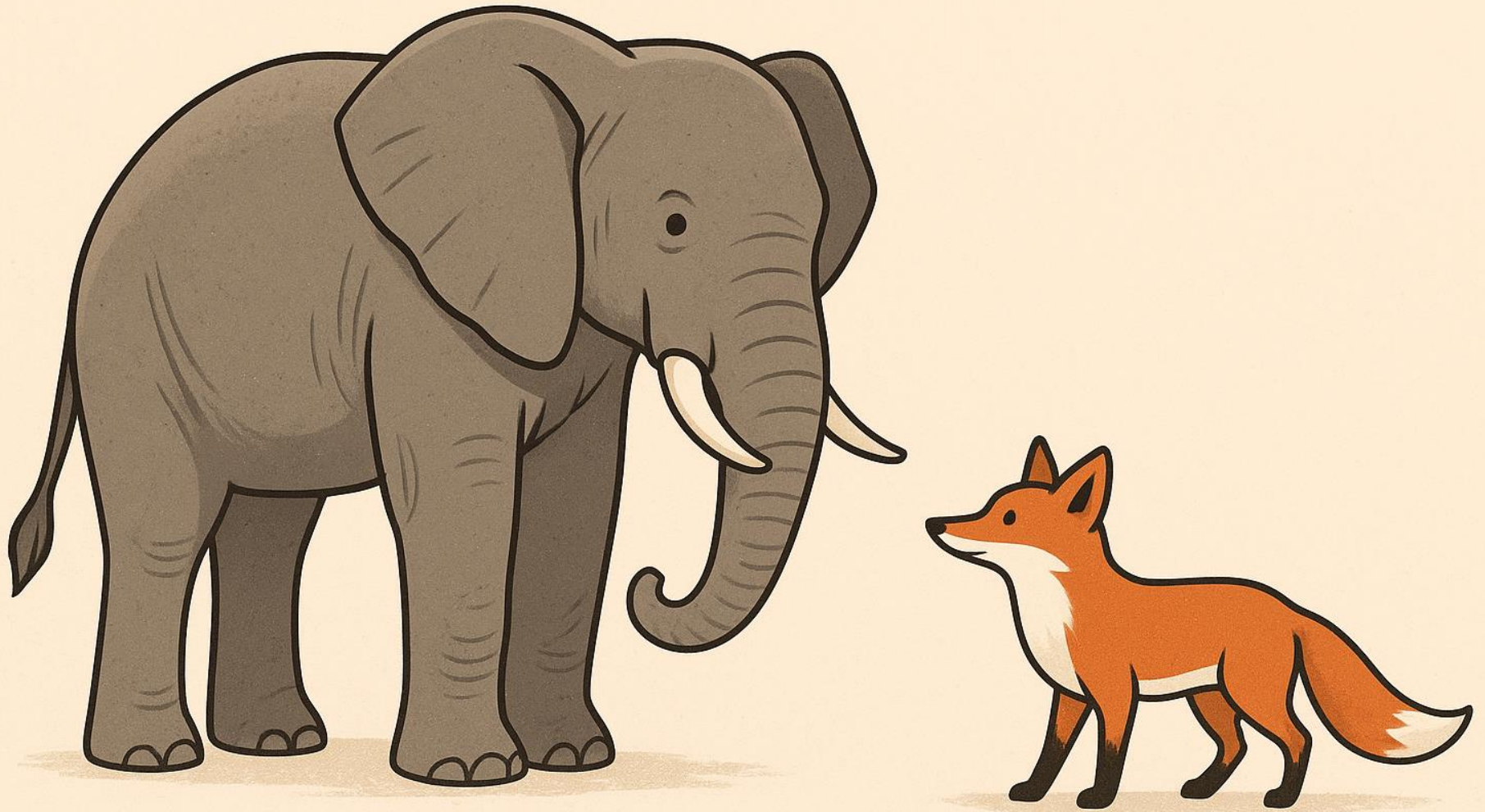
Dr. Kai Morgenstern, RKW Kompetenzzentrum,
morgenstern@rkw.de

Ausführliches Programm und weitere Infos

<http://rkw.link/startupmeetsmittelstand>

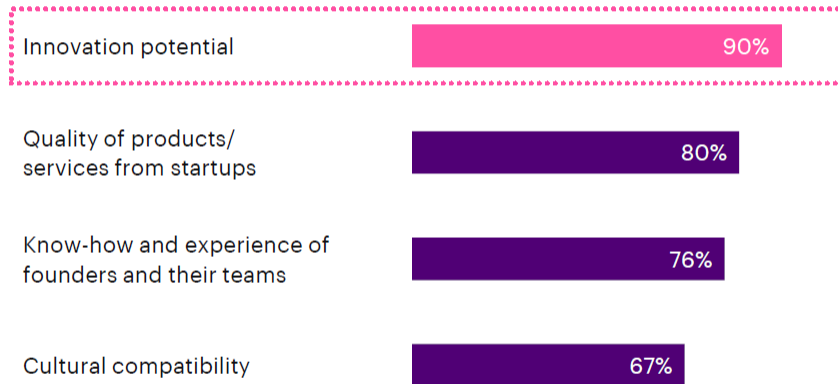


Startup vs. Mittelstand: Unterschiedliche Perspektiven



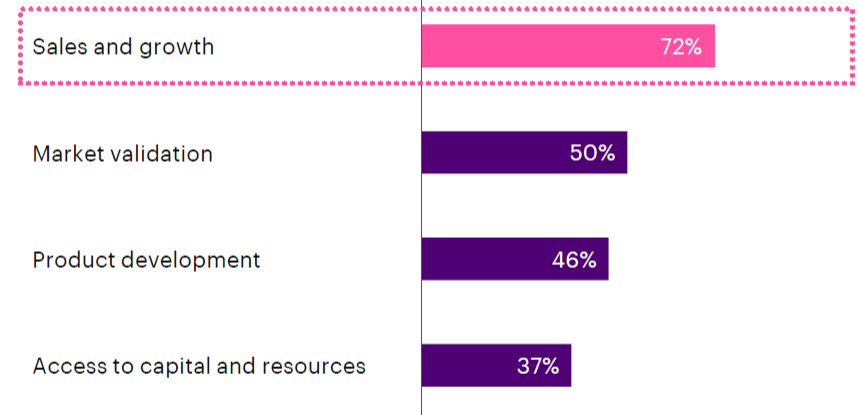
While corporates seek innovation, startups look for partners to scale

Positive rating of collaboration by established companies



Most established businesses report positive experiences concerning past collaboration projects with startups (86%). The most important factor is the innovation potential of startups, securing the corporate's market position.

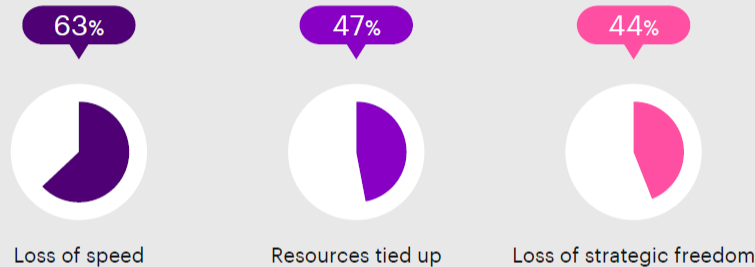
Startup perspective on the importance of collaboration



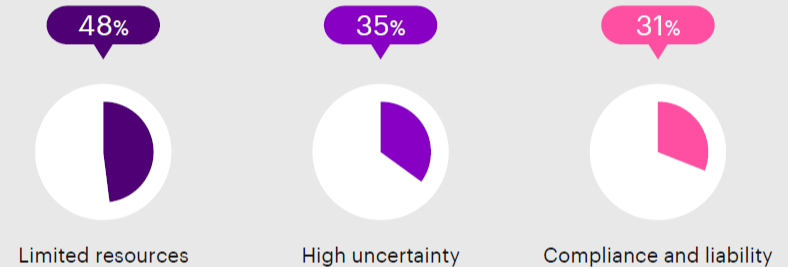
The top priorities in collaboration for almost all startups are sales and company growth. Market validation as well as product development also score high which highlight that working with corporates is mainly about getting traction and scaling.

Startups move fast, with higher risk tolerance – corporates must manage speed and compliance

Top 3 concerns of **startups** in collaboration with established companies



Top 3 concerns of **established companies** in collaboration with startups



Startups and corporates bring complementary strengths to the table – but they operate differently. Thus, the challenge is to find the right interface to make collaboration work.

Startups are used to taking bold risks – they move fast and need to make things happen with limited resources. Partnering with a corporate often means

betting on a single opportunity, which can come at the cost of flexibility. Corporates, on the other hand, must integrate startup collaboration into existing structures and priorities. For them it is more about aligning such efforts with the rest of their business.

As a result, even well-intentioned collaboration can falter if expectations aren't clearly managed. Startups want to stay flexible, while corporates need security and control. Successful partnerships strike a balance — offering enough structure to create trust, without stifling speed.

Quelle: Startup Verband (2025): Cooperate to Innovate:
<https://startupverband.de/presse/pressemitteilungen/report-kooperationen-zwischen-startups-und-etablierten-unternehmen-%E2%80%93-grosse-chancen,-aber-es-hakt-an-vielen-stellen-21-08-2025/>

Kooperationen mit Startups aus der Sicht von KMU



Andreas Widl • Follower:in

Do it!

1 Jahr • Bearbeitet •

...

Reflection on startups: Why should Mittelstand and startups collaborate more often. And some personal advice to make it a success.

- 👉 Startups are fearless, teach agility and out-of-the-box thinking. They come up with solutions for problems you have never thought of. Including your own R&D department.
- 👉 Mittelstand teaches reality (which sometimes sucks), helps to focus, prioritize and gives blunt advice on how to finish a MVP (minimum viable product) - providing true commercial value.
- 👉 Every startup needs a "first" customer. If this first customer is happy, you might have a "copy and paste" product, which is scalable and attractive for other customers.
- 👉 Convince your first customer to actively invest in the startup (just a minority share, you don't want to slow it down) and also give them a seat on the advisory/supervisory board. Why? Because putting customers first is in the DNA of Mittelstand. It's all about sustainable profitable growth and not greedy window dressing. Grow your customer base and you will attract investors. Not vice versa.
- 👉 My personal five pillars of startup success:
 - Team (CEO, CTO, CFO ... and the BoD)
 - providing (true) commercial value to a customer (generating necessary cash to finance growth and innovation)
 - (technical) USP
 - execution skills (get rubber on the ground) and
 - scalability (product, business case, organization).
- 👉 Ticking all boxes does not mean that the startup will succeed - but if only one box is missing, it will most likely fail. This is personal experience.
- 👉 German Mittelstand companies can help startups tick all the boxes and scale up. As a consequence it might evolve into a new Mittelstand company 😊

Food for thought on my way to incredible Taiwan.

#startup #startupfunding #startupgrowth #startupfounders #startuptips
#mittelstand #agile #mittelstanddigital #sme SAMSON GROUP



Quelle: Reflection on Startups, LinkedIn (2024): https://www.linkedin.com/posts/andreas-widl-457559186_startup-startupfunding-startupgrowth-activity-7175790597935423490-gRs5?utm_source=share&utm_medium=member_desktop&rcm=ACoAAJwCH0B9BxJTPAQuSrHQQX3J_vQDsxsN2o

Entwicklung der Zusammenarbeit mit Startups (2017 bis 2023)

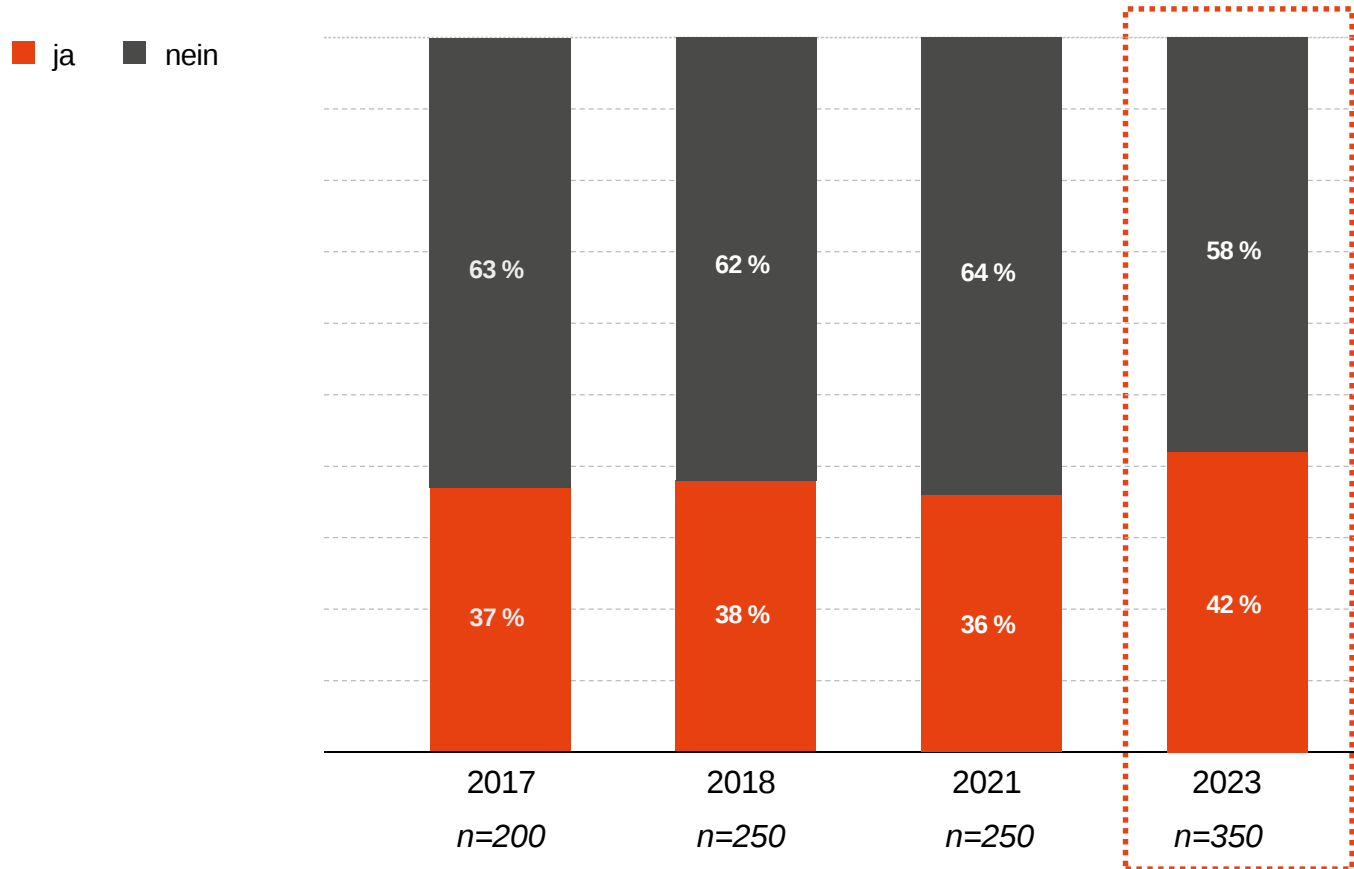


Abbildung 9

Entwicklung der Zusammenarbeit mit Startups (2017 bis 2023)

Warum KMU nicht mit Startups kooperieren

- 👉 „Wir haben eigene Produkte und suchen keine zusätzlichen Kooperationen.“
- 👉 „Für unsere Produkte gibt es keine Möglichkeit zur Zusammenarbeit.“
- 👉 „Unser Unternehmen ist auf Sicherheit und Stabilität bedacht.“
- 👉 „Wir wollen nicht ins Risiko gehen.“
- 👉 „Für unsere Branche sind sie [Startups] nicht gut genug.“
- 👉 „Wir können in unserem Bereich keine Newcomer dafür nehmen.“
- 👉 „Sie [Startups] müsstest sehr fit sein.“
- 👉 „Der Aufwand für eine Kooperation ist einfach zu groß.“
- 👉 „Wenn wir mit einem Startup kooperieren, ist das für uns ein höherer Kostenaufwand und höheres Risiko.“

Quelle: Mittelstand meets Startup 2023. Potenziale der Zusammenarbeit
<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/studie/mittelstand-meets-startup-2023/>

Motive für Startup-Kooperationen

- +
- Erschließung neuer Technologien
- Entwicklung einer Produktinnovation
- um ökologische Nachhaltigkeit im Unternehmen voranzubringen

Relevanz ...

-
- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- um soziale Innovationen im Unternehmen voranzubringen
- als Investitionsmöglichkeit

In Anlehnung an Abbildung 18
Motive für Startup-Kooperationen

Quelle: Mittelstand meets Startup 2023. Potenziale der Zusammenarbeit
<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/studie/mittelstand-meets-startup-2023/>

Zusammenfinden



Wo finden der Mittelstand und Startups eigentlich zusammen?

Hier ein Überblick über Angebote, die Kooperationen fördern und erleichtern!

✳️ Fachmessen: Spezielle Bereiche und Startup-Areas auf Messen

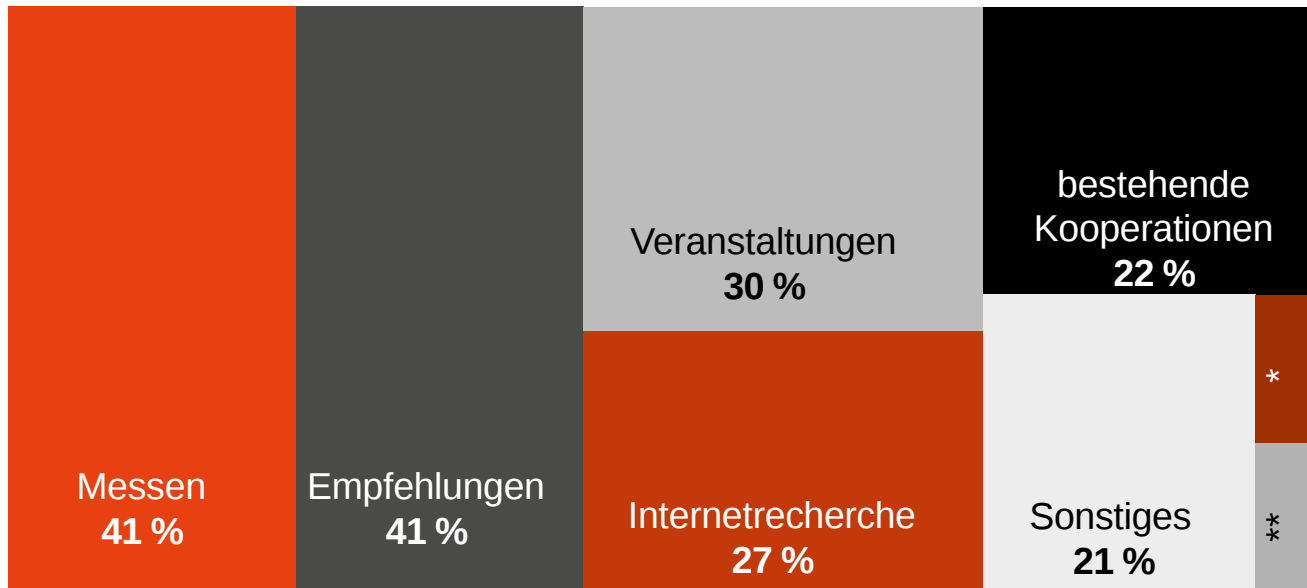
📌 Programme von Industrie- und Branchenverbänden

🚀 Unterstützung durch Hub-Organisationen: Themenschwerpunkte

🌐 Initiativen zur regionalen Entwicklung

👥 Veranstaltungen von Industrie- und Handelskammern

Entstehung von Kontakten mit Startups



n=147, Mehrfachnennungen möglich

- * Angebot von Büro- und Produktionsflächen 3 %
- ** firmeneigenes Inkubator-/ Akzelerator-Programm 3 %

Abbildung 2
Entstehung von Kontakten mit Startups

Quelle: Mittelstand meets Startup 2023. Potenziale der Zusammenarbeit
<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/studie/mittelstand-meets-startup-2023/>

Zuständigkeit für Startup-Kooperationen im Unternehmen



RKW-Podcast „Gründungsupdate“
Episode 20:
„Mittelstand meets Startup – Was macht ein Startup-Manager?“

<http://rkw.link/gruendungsupdate>

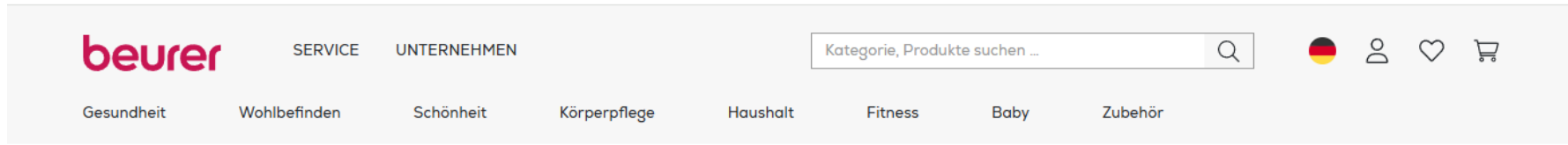
 **RKW**
Kompetenzzentrum

Bildquelle: Beurer

*Christian Caro, Startup Manager
Beurer GmbH*

Quelle: <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/podcasts/gruendungsupdate/mittelstand-meets-startup-was-macht-ein-startup-manager/>

Sichtbarkeit und Ansprechpartner



🏠 > Start-Ups

DU SUCHST FREIRAUM? WIR FRISCHE IDEEN

Start-Ups & Beurer

Wir suchen Macher, Visionäre und Durchstarter mit starkem Fokus auf digitale Gesundheit, Wearables, Wohlbefinden, Fitness, Baby, Quantified Self, Beauty, digitale Pflege und Lifestyle. Beurer unterstützt Start-ups mit Know-how, Netzwerk und jahrzehntelanger Erfahrung – für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Lass uns gemeinsam durchstarten!

✉ E-Mail: startups@beurer.de

☎ Telefon: +49 731 3989-0

GEZIELTE UNTERSTÜTZUNG FÜR START-UPS

Unser Fokus: Investitionen in entscheidenden Wachstumsphasen

Quelle: <https://www.beurer.com/de/unternehmen/startups/>

Potenziale der Zusammenarbeit

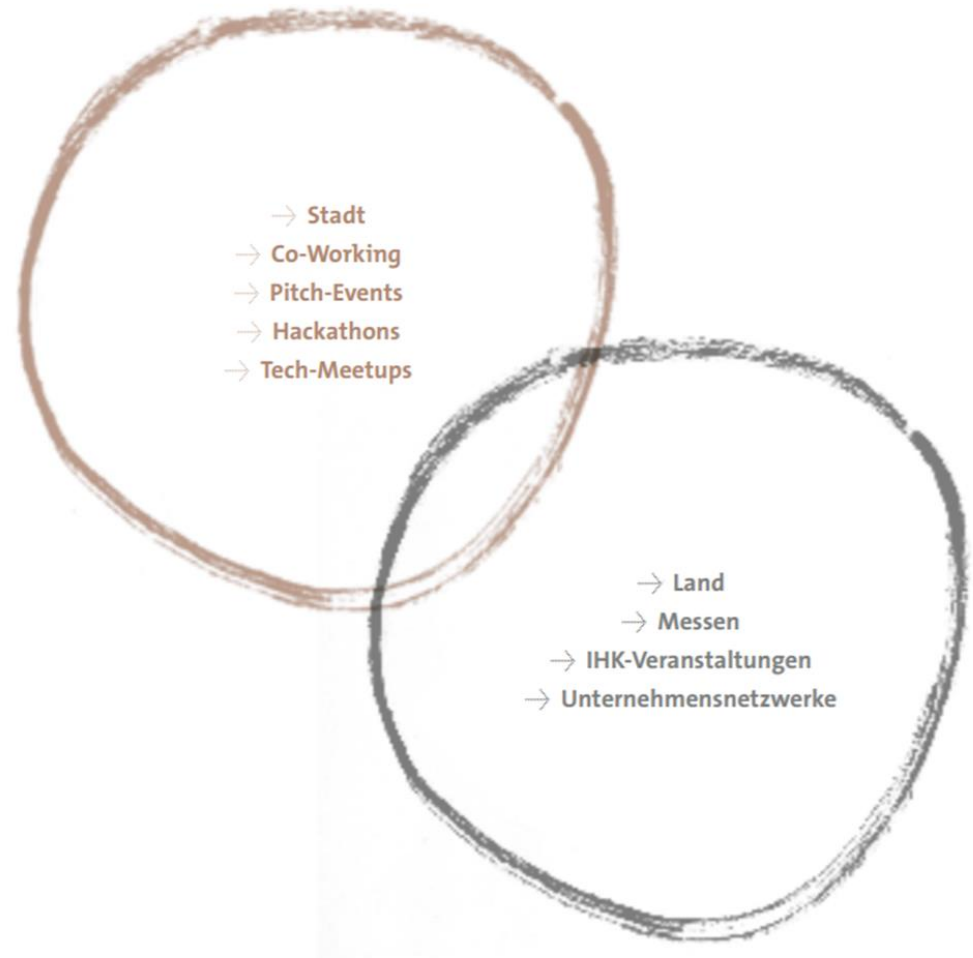
Mittelstand und Startups: Potenziale?

Deutschland:

- 60.000 Startups und
- 415.000 Unternehmen aus dem Mittelstand

Unterschiedliche Welten

- Kulturelle Unterschiede
- Innovationsverhalten
- Räumliche Verteilung
- Rechtliche Hemmnisse

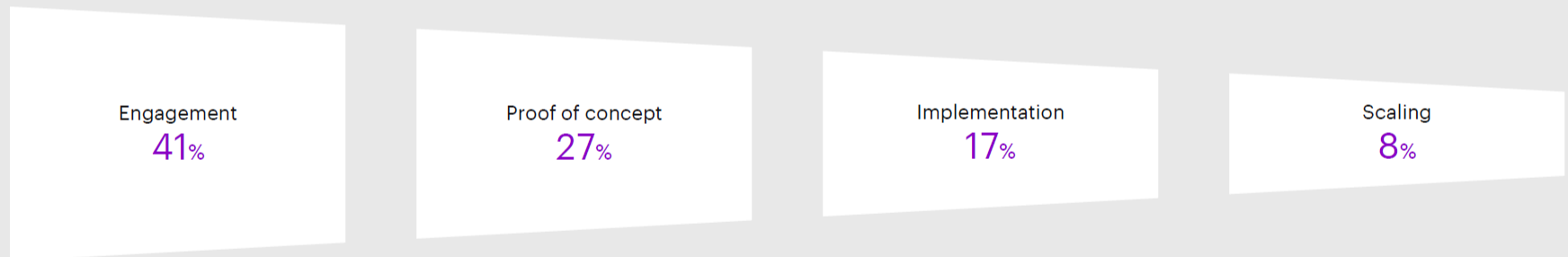


Quelle: KfW Start-up-Report 2021, IW-Analyse Nr. 134: Start-ups und Mittelstand

Navigation challenges go beyond matching and effective collaboration demands commitment

Only a small share of collaboration projects make it past the finish line and scaling successfully remains the biggest challenge. While many partnerships start off strong and almost a third reach the piloting phase, a lot of momentum gets lost before projects have real impact. One major factor hindering scaling is internal resistance within the corporate. When buy-in from key stakeholders is missing, even well-designed pilots struggle to survive.

Share of collaboration projects of established companies by phase rated as successful:



Corporates and startups alike see overcoming internal resistance and securing stakeholder buy-in as the primary barrier to scaling cooperation projects.

49%
Corporates

47%
Startups



STARTUP
VERBAND

Copyright © 2025 Accenture. All rights reserved. 26

<https://startupverband.de/presse/pressemitteilungen/report-kooperationen-zwischen-startups-und-etablierten-unternehmen-%E2%80%93-grosse-chancen,-aber-es-hakt-an-vielen-stellen-21-08-2025/>

Mittelstand meets Startups: Kooperationsformen



Formen der Kooperation mit Startups

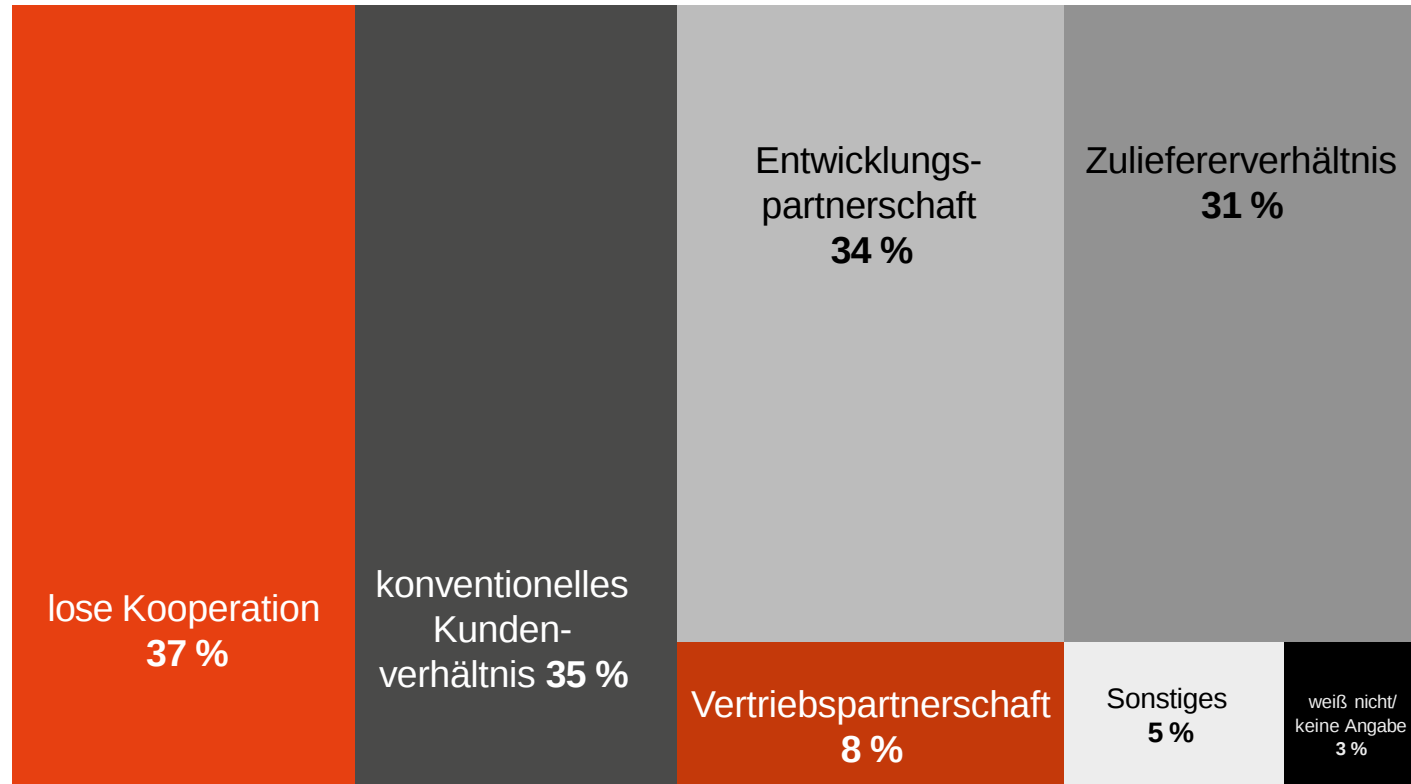


Abbildung 14
Formen der Kooperation mit Startups

n=147, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Mittelstand meets Startup 2023. Potenziale der Zusammenarbeit
<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/studie/mittelstand-meets-startup-2023/>

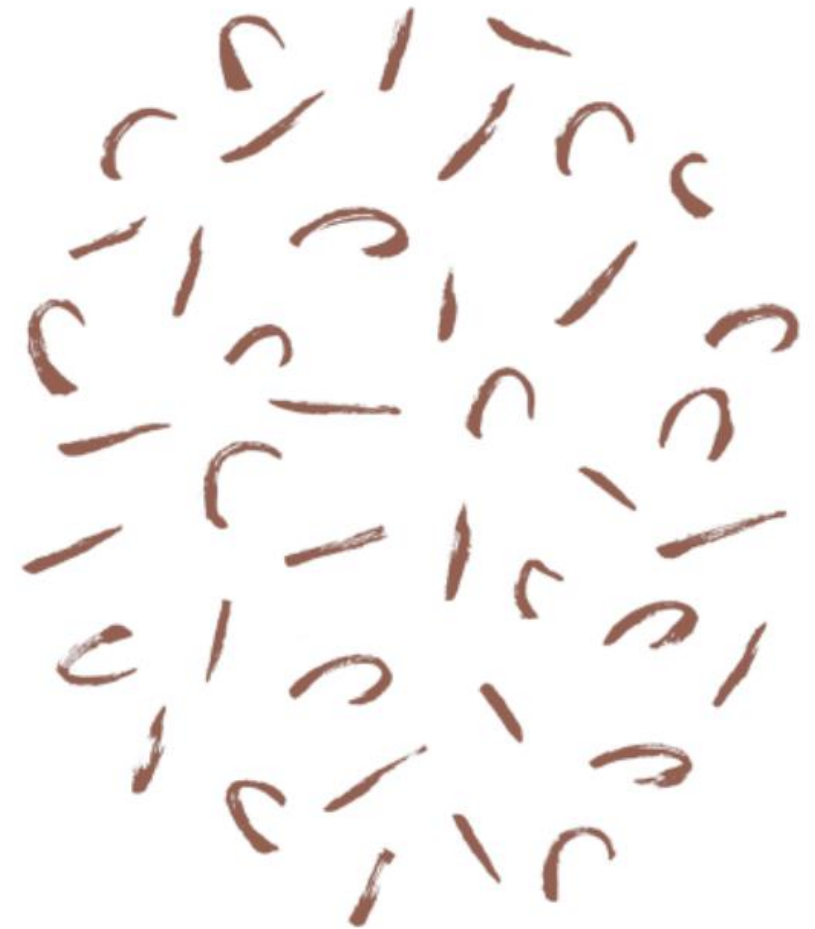
Zusammenarbeit gestalten



Kooperations- tagebuch

<http://rkw.link/kooptagebuch>

KOOPERATIONS
TAGEBUCH



MITTELSTAND
MEETS STARTUP

Speed-Dating

Chancen und Wege der Zusammenarbeit erkunden

Ablauf Speed-Dating

- **Bildung von 15 Paaren bei 30 Teilnehmenden**
- **7 Runden à 3 Minuten**
- **7 Impulsfragen zum Thema**
- **Ablauf je Runde:**
 - **1,5 Min. Person A erzählt**
 - **1,5 Min. Person B erzählt**
- **Nach 3 Minuten → Signal → Wechsel der Paare, Person B geht immer weiter, Person A bleibt.**

Fragen Speed-Dating

1. Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit Kooperationen gemacht?
2. Wo sehen Sie im eigenen Interessensgebiet die größten Chancen in der Zusammenarbeit Mittelstand–Startup?
3. Welche Stärken kann Ihre Organisation in eine Kooperation einbringen?
4. Kennen Sie Startups oder Mittelständler und wo haben Sie sie kennengelernt?
5. Welche kulturellen Unterschiede (z. B. Tempo, Entscheidungswege) haben Sie schon erlebt?
6. Was müsste passieren, damit Sie sich auf ein Pilotprojekt einlassen?
7. Wann ist für Sie eine Partnerschaft „erfolgreich“?
8. Was nehmen Sie aus den bisherigen Gesprächen für Ihre eigene Arbeit mit?

Runde 1

**Welche Erfahrungen haben Sie
bisher mit Kooperationen gemacht?**

Runde 2

Wo sehen Sie im eigenen Interessensgebiet die größten Chancen in der Zusammenarbeit Mittelstand–Startup?

Runde 3

**Welche Stärken kann Ihre
Organisation in eine Kooperation
einbringen?**

Runde 4

**Kennen Sie Startups oder
Mittelständler und wo haben Sie sie
kennengelernt?**

Runde 5

**Welche kulturellen Unterschiede
(z. B. Tempo, Entscheidungswege)
haben Sie schon erlebt?**

Runde 6

Was müsste passieren, damit Sie sich auf ein Pilotprojekt einlassen?

Runde 7

**Wann ist für Sie eine Partnerschaft
„erfolgreich“?**

Extra Frage

**Was nehmen Sie aus den bisherigen
Gesprächen für Ihre eigene Arbeit
mit?**

Praxistool: Erwartungsmanagement

Unternehmenskooperationen mit dem Cooperation Canvas

Fallbeispiel: LENZBOX und Inotech

LENZBOX = Startup

- Gegründet: 2019
- Branche: Herstellung medizinischer Geräte
- Standort: Wiesbaden
- Mitarbeitende: < 10

<https://lenzbox.com>

Inotech = Mittelstand

- Gegründet: 1986
- Branche: Herstellung Kunststoffen
- Standort: Nabburg
- Mitarbeitende: 500

www.inotech.de

Fallbeispiel: LENZBOX und Inotech

LENZBOX

Mit LENZBOX®, der ersten All-in-One Kontaktlinsenbox, erfolgt die Linsenpflege jetzt auf Knopfdruck. Sie ist das smarte Pflege- und Aufbewahrungssystem für deine Kontaktlinsen. Hygienisch, stylisch, smart.

<https://lenzbox.com>

Inotech

INOTECH agiert als erfolgreicher Systemlieferant für namhafte Kunden in den Geschäftsfeldern Kunststofftechnik und Health & Beauty. Unsere Produkte finden Ihre Anwendung in den Branchen Automotive, Telekommunikation, Maschinenbau, Medizintechnik und Packaging.

www.inotech.de

Startup und Mittelstand: Merkmale

	Startup	Mittelstand
Kultur		
Risikoorientierung	hoch	niedrig
Geschwindigkeit	schnell	langsam
Finanzierung	Venture Capital	Fremdkapital
Sozialisation	hipp und städtisch	konservativ und ländlich
Innovationsverhalten		
Neuigkeitsorientierung	disruptiv	inkrementell
Ansätze	Lean & MVP	Ressourcenintensiv & umfänglich
Räumliche Verteilung		
Standort	Stadt	Land
Aktionsräume	Tech-Meetups	Unternehmensnetzwerke
Rechtliche Aspekte		
Vertrag	mehrere Kooperationspartner	exklusive Nutzungsrechte
Planbarkeit	Flexibilität bei Losgrößen	fixe Stückzahlen

Co-Canvas: Erwartungsmanagement von Unternehmenskooperationen

Perspektive Startup		Perspektive Kooperation: x		Perspektive Mittelstand	
Erwartung an die Kooperation x		Kooperationsziele & Vision des Ergebnisses x		Erwartung an die Kooperation x	
Bedarf / Problem / Strategie x				Bedarf / Problem / Strategie x	
Gesuchte Lösung & Mehrwert x		Erfolgsindikatoren & Risiken x		Gesuchte Lösung & Mehrwert x	
Alternative Lösungswege x				Alternative Lösungswege x	
Voraussichtliche Budget- und Zeitplanung x		Kooperationsform & Meilensteine x		Voraussichtliche Budget- und Zeitplanung x	
(Primärer) Ansprechpartner x				(Primärer) Ansprechpartner x	
Innovationskultur und Offenheit	☐	Werte-Fit	☐	Win-Win Identifikation	☐
Persönliche Beziehung	☐	Erwartungsmanagement	☐	Professionalität und Zuverlässigkeit	☐
Augenhöhe	☐	Kommunikationsroutine	☐	Fehlerkultur	☐

Perspektive Unternehmen 1: LENZBOX	Perspektive Kooperation: x	Perspektive Unternehmen 2: Inotech
Erwartung an die Kooperation - Zuverlässiger Partner für die Produktion - Unterstützung bei der Entwicklung - Flexibilität bei den Bestellmengen - Kontinuierliche Produktverbesserung	Kooperationsziele & Vision des Ergebnisses - Gegenseitiges Lernen - LENZBOX: Herstellung des Produkts durch Partner (Kontaktlinsenbox) - Inotech: - Zugang zu neuen Märkten (Automotive ⇌ Health)	Erwartung an die Kooperation - Entwicklung einer Produktinnovation - Erweiterung des Produktportfolios - Imageverbesserung durch Startup-Kooperation
Bedarf / Problem / Strategie - Produktkomponente für das Aufbewahrungssystem - Komfort für Kontaktlinsenträger steigern - Hygiene verbessern - Augengesundheit verbessern - Vertrieb über Augenoptiker als hochwertiges Medizinprodukt		Bedarf / Problem / Strategie - Abhängigkeit vom Automotive-Sektor reduzieren - Experimentierfeld für Innovationen schaffen - Neue Geschäftsfelder schrittweise erschließen
Gesuchte Lösung & Mehrwert - All-in-One-Aufbewahrungssystem für Kontaktlinsen - Pflegeprozess für Kontaktlinsen erleichtern - Convenience für Kontaktlinsenträger bei Arbeit, Sport und Spiel	Erfolgsindikatoren & Risiken - Qualität der Behälter (Ausschuss) - Zufriedenheit der Kunden - Anzahl der verkauften Aufbewahrungssysteme - Design- und IP-Rechte werden missachtet - Zahlungsprobleme bei LENZBOX - Produktionsschwierigkeiten bei Inotech	Gesuchte Lösung & Mehrwert - Ideen und Produkte für Pilotprojekte - Motivation für die Mitarbeitenden (mehr Startup-Kultur) - Mehr Umsatz und Gewinn - Zukunftsfähigkeit des Unternehmens verbessern
Alternative Lösungswege - Anderer Zulieferer - Aufbau einer eigenen Produktion		Alternative Lösungswege - Anderes Startup - Verstärkte eigene Forschung und Entwicklung - Mitarbeit in Innovationsnetzwerken
Voraussichtliche Budget- und Zeitplanung - Budget für vierstellige Stückzahlen im unteren Bereich - Fortlaufend bei regelmäßiger Anpassung entsprechend der Nachfrage	Kooperationsform & Meilensteine Strategische Partnerschaft	Voraussichtliche Budget- und Zeitplanung - Bereitstellung von Produktionskapazitäten (z.B. in Phasen geringerer Nachfrage durch die Hauptkunden) - Jährliche Neuausrichtung aufgrund der Verbesserung des Produkts und Anpassung der Stückzahlen
(Primärer) Ansprechpartner - Gründungsteam		(Primärer) Ansprechpartner - Projektmanager oder Ecosystem-Manager

Vielen Dank
Für Ihre
Aufmerksamkeit!

Dr. Matthias Wallisch, Rabena Ahluwalia
Fachbereich Gründung

wallisch@rkw.de, ahluwalia@rkw.de

RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A
65760 Eschborn

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages