IHK Mittleres Ruhrgebiet

Vorausdenken. Vorausgehen.

Ausgabe 2025

Wie profitieren *Start-ups* und *Mittelstand* voneinander?

Eine Umfrage der IHK Mittleres Ruhrgebiet

Kooperationen mit Start-ups:

Neue Impulse für den Mittelstand

Mittelstand und Start-ups ergänzen sich durch ihre unterschiedlichen Stärken und lernen voneinander. Sie prüfen gegenseitig ihre Geschäftsmodelle, wagen den Schritt in neue Ansätze und treiben damit Innovationen voran. Natürlich bedeutet das eine Herausforderung: Der Austausch mit einem völlig anderen Unternehmertyp kann verunsichern, doch gerade der Mittelstand ist oft bereit, unternehmerische Risiken einzugehen. Diese Haltung verbindet Gründer:innen von gestern mit denen von heute.

Partnerschaften zwischen etablierten Unternehmen und Start-ups eröffnen vielfältige Chancen: Frische Ideen, technologische Innovationen und flexible Geschäftsmodelle treffen auf Erfahrung, Ressourcen und Marktzugang. In Zeiten zunehmenden Wettbewerbs- und Innovationsdrucks ist eine strategische Zusammenarbeit mehr als ein Trend – sie ist eine Investition in die Zukunftsfähigkeit.

Doch erfolgreiche Kooperationen entstehen nicht zufällig. Sie erfordern klare Ziele, gegenseitiges Verständnis und vor allem eine echte Win-Win-Situation. Wichtig ist, die Motive des Partners zu kennen und offen zu kommunizieren.

Mit dieser Umfrage möchten wir erfahren, wie sich Start-ups und etablierte Unternehmen im mittleren Ruhrgebiet eine Zusammenarbeit vorstellen, welche Ziele sie verfolgen und welche Voraussetzungen aus Sicht beider Seiten erforderlich sind, um eine fruchtbare Partnerschaft zu gestalten. Die Antworten helfen, Barrieren abzubauen, zielführende Formate zu entwickeln und die Zusammenarbeit nachhaltiger zu gestalten.

Welche Vorteile ergeben sich für Unternehmen durch eine Start-up-Kooperation?

Start-up-Kooperationen können ...

... BESTEHENDES BESSER MACHEN:
- Eigene Innovationsprojekte und -prozesse durch externe Expertise beschleunigen
- Fehlendes Know-how ausgleichen
- Kundentrends aufspüren und aufnehmen

... NOCH VIEL MEHR:
- Sie sind eine Investitionsmöglichkeit
- Sie können helfen, Disruptionen früh zu erkennen, sie zu verstehen und für sich zu nutzen
- Sie bieten Zugang zu potenziellen Mitarbeitern mit hoher Qualifikation

... TECHNOLOGIEVORSPRUNG AUSBAUEN:
- Spezifisches Technologie-Know-how einbringen
- Zugang zu neuen Technologien ermöglichen
- Technologieführerschaft erhalten und ausbauen
- Synergieeffekte für weitere Entwicklungs-projekte im Unter-nehmen schaffen

... NEUE HORIZONTE ERÖFFNEN:
- Service- und Produktinnovationen entwickeln
- Neue Geschäftsmodelle aufbauen
- Zugang zu neuen Märkten schaffen
- Einblick in neue Arbeitsweisen geben und einen kulturellen Wandel einleiten

Quelle: KooperationsKompass Mittelstand und Start-ups – IHK NRW– Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e.V.

Kernbotschaften

Wie können etablierte Unternehmen und Start-ups im Ruhrgebiet **gemeinsam** Wachstum, Innovation und ein echtes Start-up-Mindset **vorantreiben**?

Über 80 % der befragten Start-ups im mittleren Ruhrgebiet streben eine Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen an.

Die höchsten Prioritäten der Start-ups bei einer Zusammenarbeit sind Umsatzsteigerung und Wachstum sowie Zugang zu Kapital und Ressourcen.

Unternehmen erhoffen sich von einer Zusammenarbeit mit Start-ups neue und verbesserte Produkte und Dienstleistungen sowie die Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells.

Das größte Innovationspotential in einer Zusammenarbeit sehen Unternehmen bei den Themen Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz.

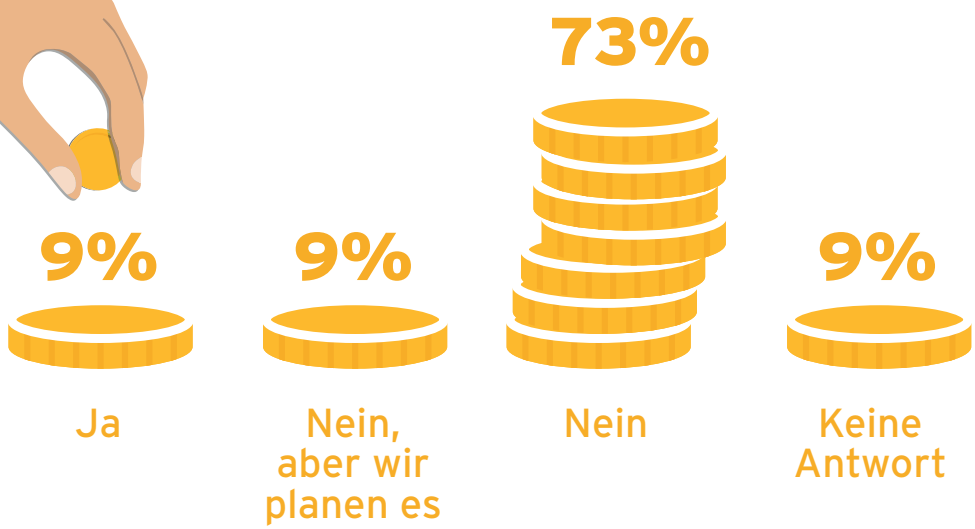
Die wichtigste Form des Matchings zwischen Start-ups und Unternehmen ist die persönliche Begegnung auf Veranstaltungen.

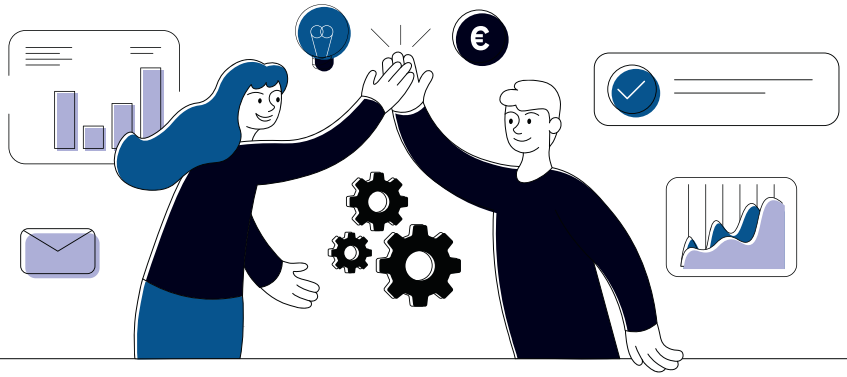
45% der Start-ups sind der Meinung, dass etablierte Unternehmen viel über Innovationen und Start-ups reden, aber selten aktiv werden.

Gleichzeitig hat sich laut Start-ups das „Start-ups-Mindset", also Kreativität, Offenheit und Risikobereitschaft in der Wirtschaft in den letzten Jahren zunehmend etabliert (45% stimmen teilweise zu)

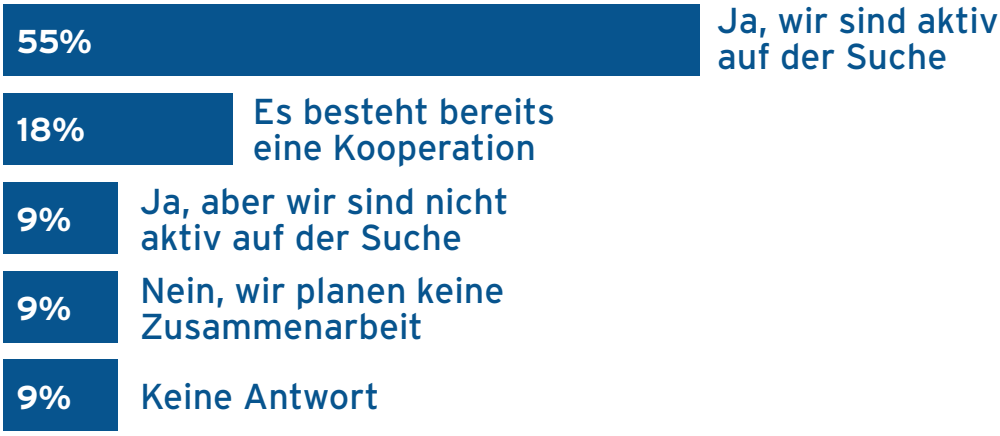
Insgesamt lässt sich sagen: Es gibt zwar noch Nachholbedarf bei den Unternehmen, aber zumindest die zunehmende Bereitschaft sich der Start-up-Mentalität zu öffnen .

Hat Ihr Start-up **externe Investor:innen**?

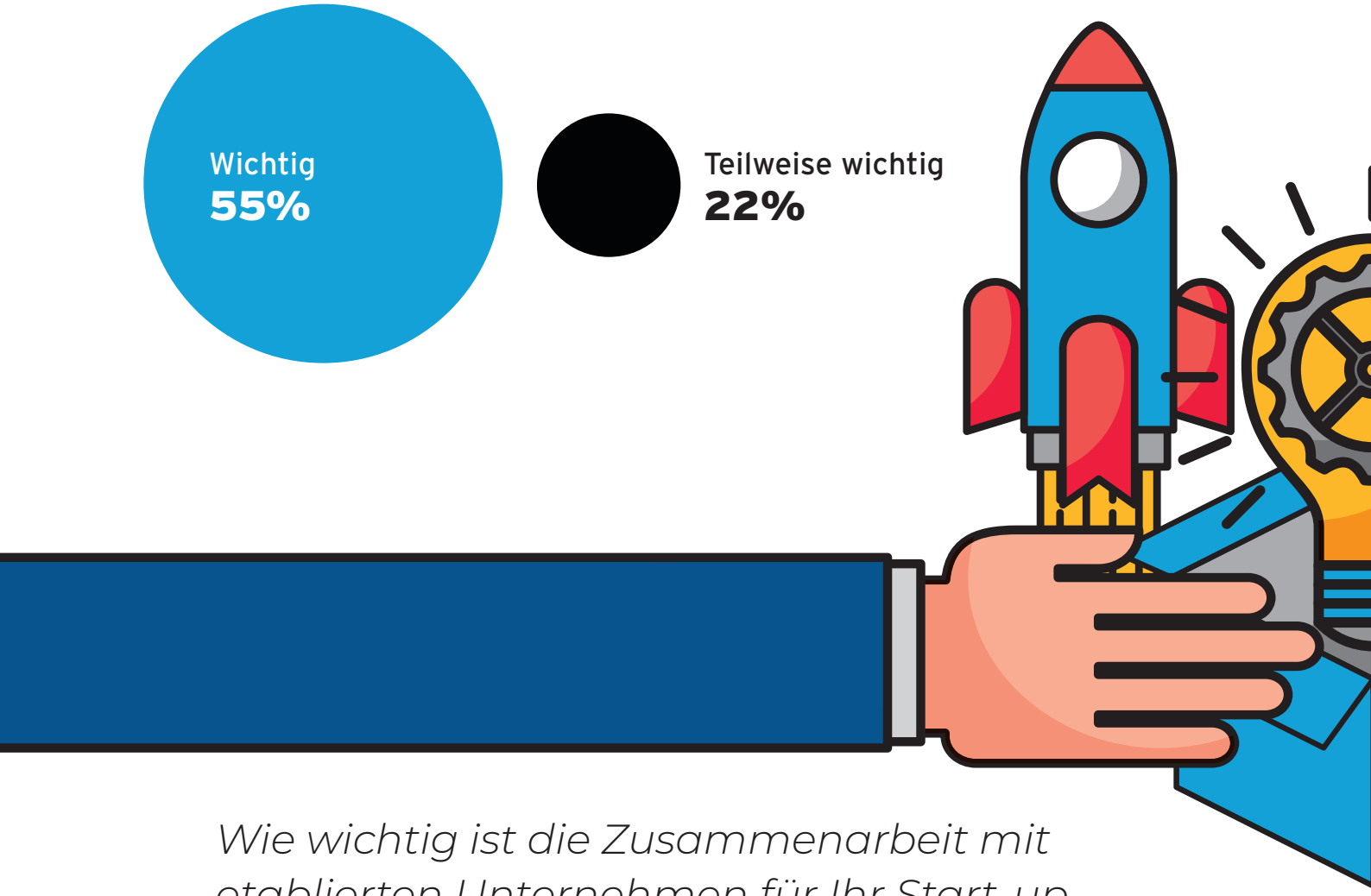




Plant Ihr Start-up eine **Zusammenarbeit** mit **etablierten Unternehmen**?

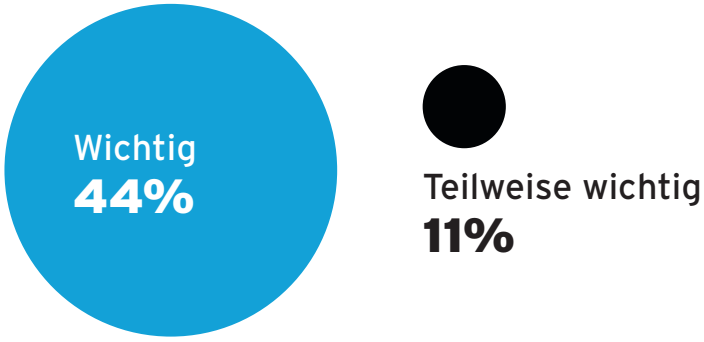


*Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen **insgesamt** für Ihr Start-up?*



Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen für Ihr Start-up in Bezug auf folgende Aspekte:

Zugang zu Kapital und Ressourcen



Produktentwicklung

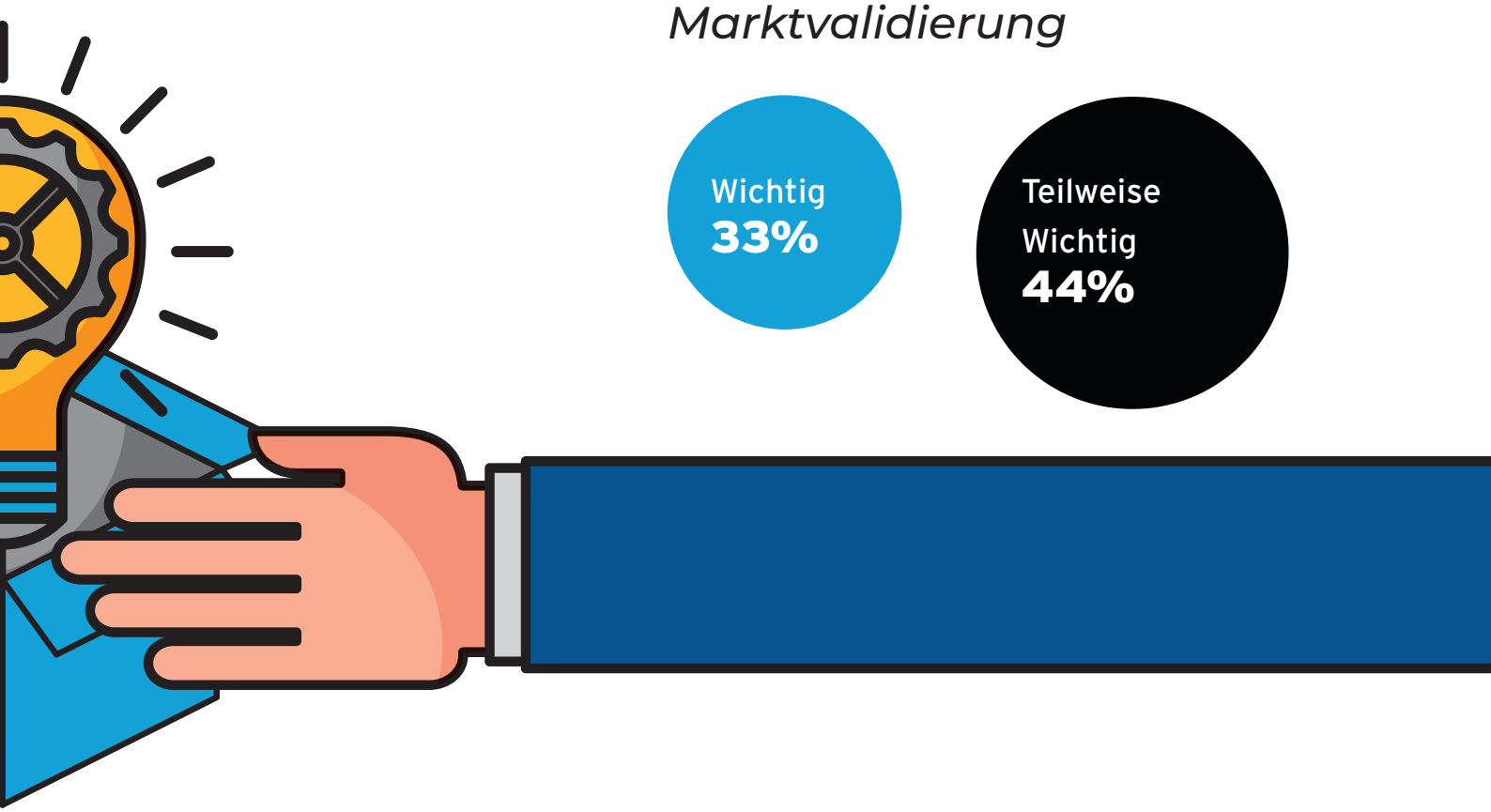
Wichtig
11%

Teilweise wichtig
22%

Marktvalidierung

Wichtig
33%

Teilweise Wichtig
44%



Umsatz und Wachstum

Wichtig
67%

Teilweise wichtig
11%

Wie oder wo kommen Sie mit ***etablierten Unternehmen*** *als* ***möglichen Kooperationspartner in Kontakt****?*

45%
Veranstaltungen

VC Ruhr etc.

27%
Sonstiges

Internet Recherche,
Private Kontakte,
Messen, Kaltaquise,
Eigenrecherche

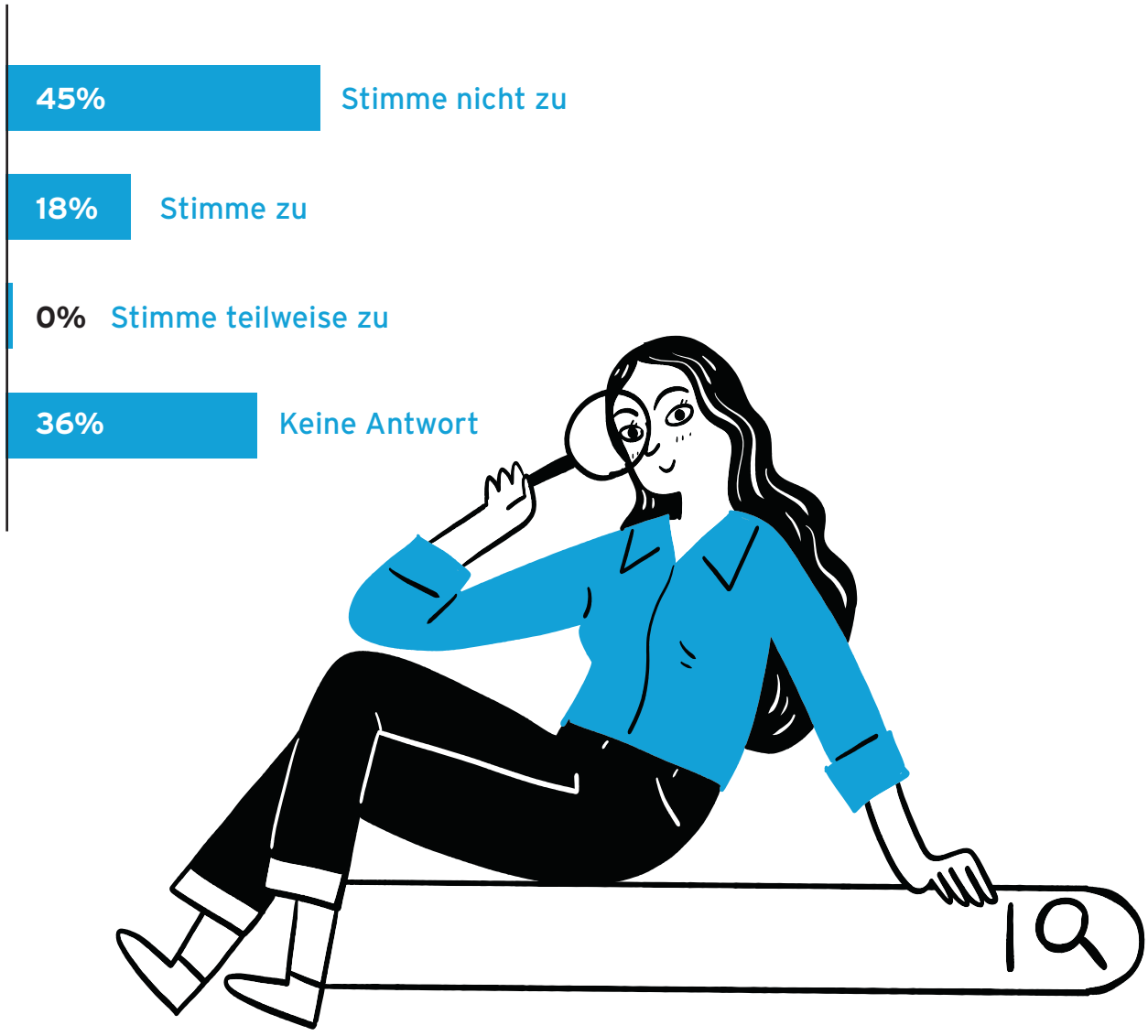
36%
Online-
Plattformen

LinkedIn etc.

Mehrfachantworten möglich

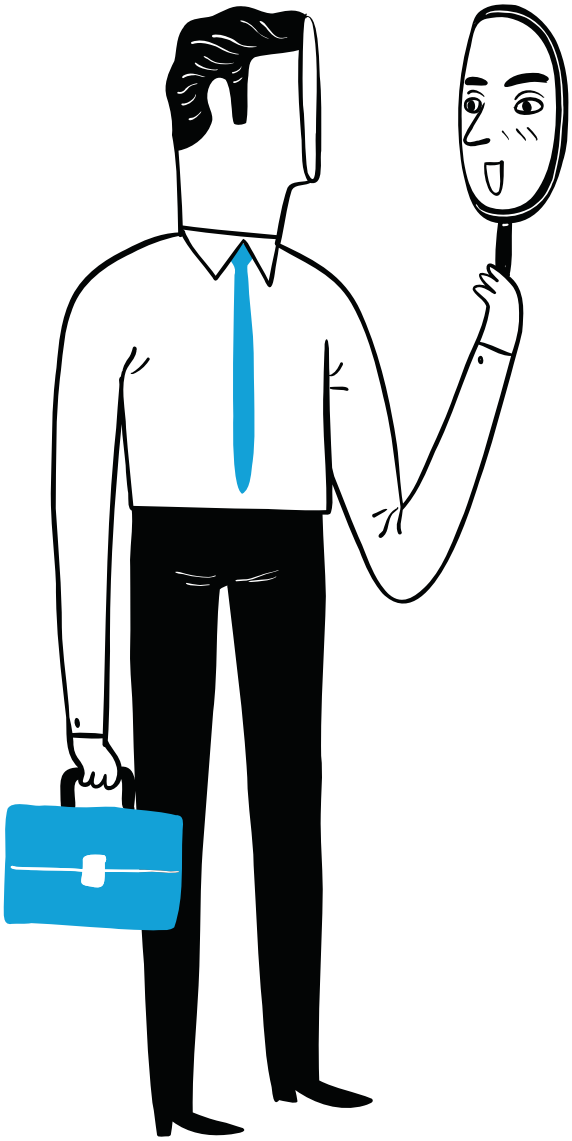
Der **wirtschaftliche Abschwung** der letzten Jahre hat das **Interesse an Startups** bei etablierten Unternehmen gesteigert.

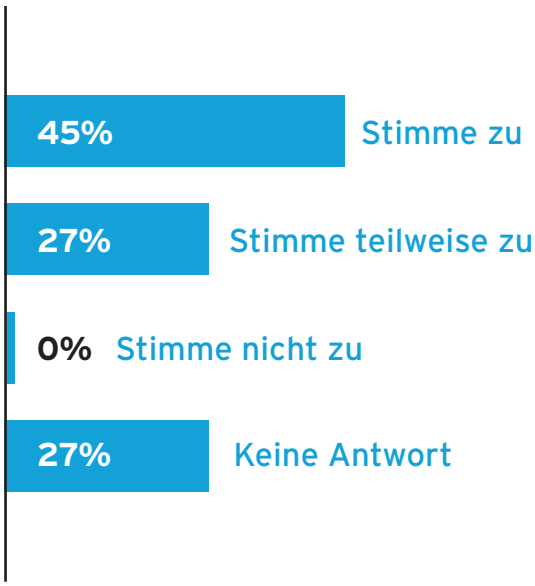
Wie beurteilen Sie diese Aussage?



*Unter etablierten Unternehmen wird **viel** über Innovation und Startups **geredet**, aber zu **wenig getan**.*

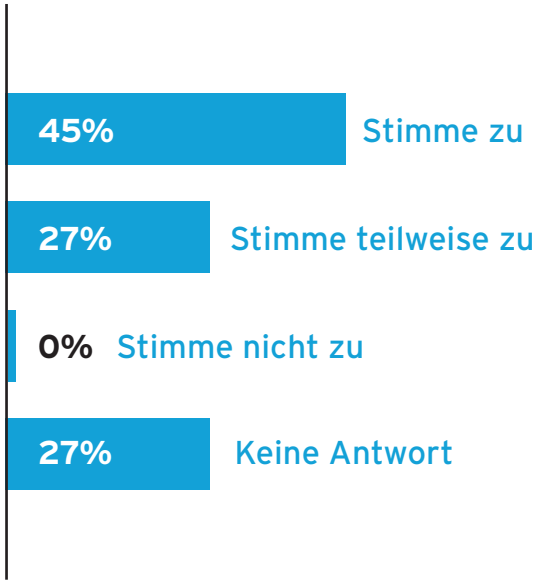
Wie beurteilen Sie diese Aussage?



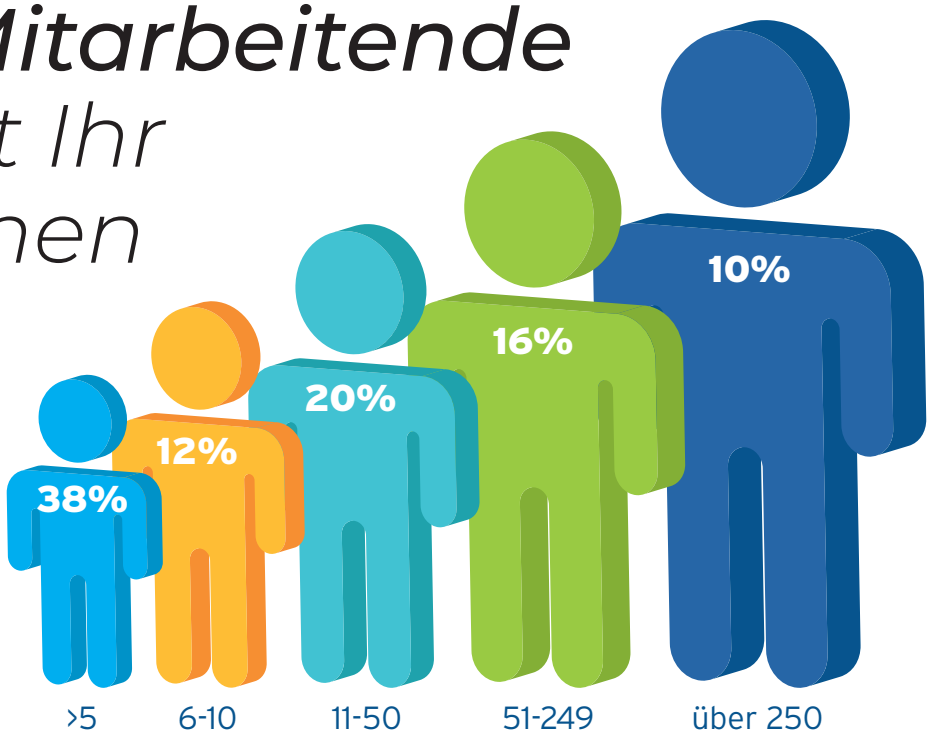


*Das **Startup-Mindset** – Kreativität, Offenheit und Risikobereitschaft – hat sich in der Wirtschaft insgesamt **etabliert**.*

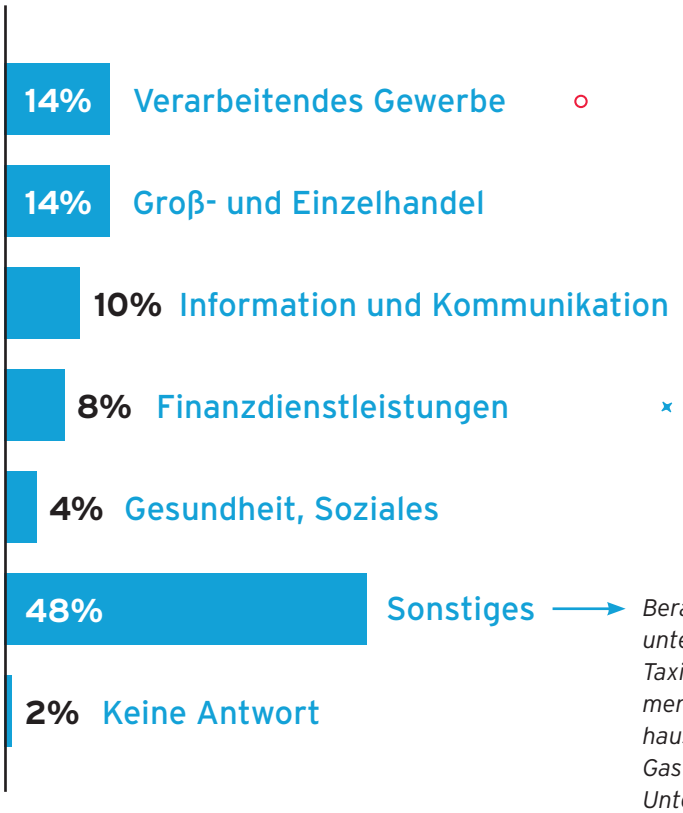
Wie beurteilen Sie diese Aussage?



Wie viele **Mitarbeitende** beschäftigt Ihr Unternehmen derzeit?

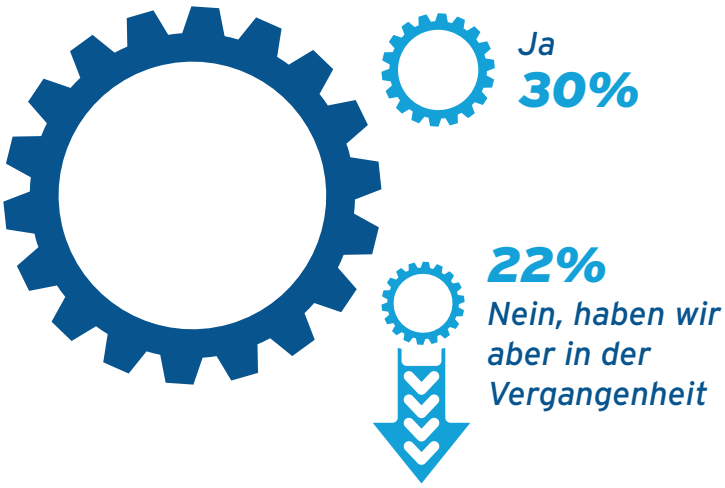


Zu welcher der folgenden **Branchen** gehört Ihr Unternehmen?



Beratung, Energiewirtschaft, Dienstleistungsunternehmen (Webdesigner), Medienindustrie, Taxiunternehmen, Buchhaltung / Unternehmensberatung, beratende Dienstleistung, haushaltsnahe Dienstleistungen, Handwerk, Gastronomie, Immobilien, Sportmarketing, Unternehmensberatung, Immobilien, Beratungsunternehmen, Persönliche Dienstleistungen, IT Dienstleister, Energie, Gewerbeimmobilien

*Arbeitet Ihr Unternehmen derzeit **mit Start-ups zusammen**?*



Warum arbeitet Ihr Unternehmen nicht mit Start-ups zusammen oder hat es bislang nicht getan?

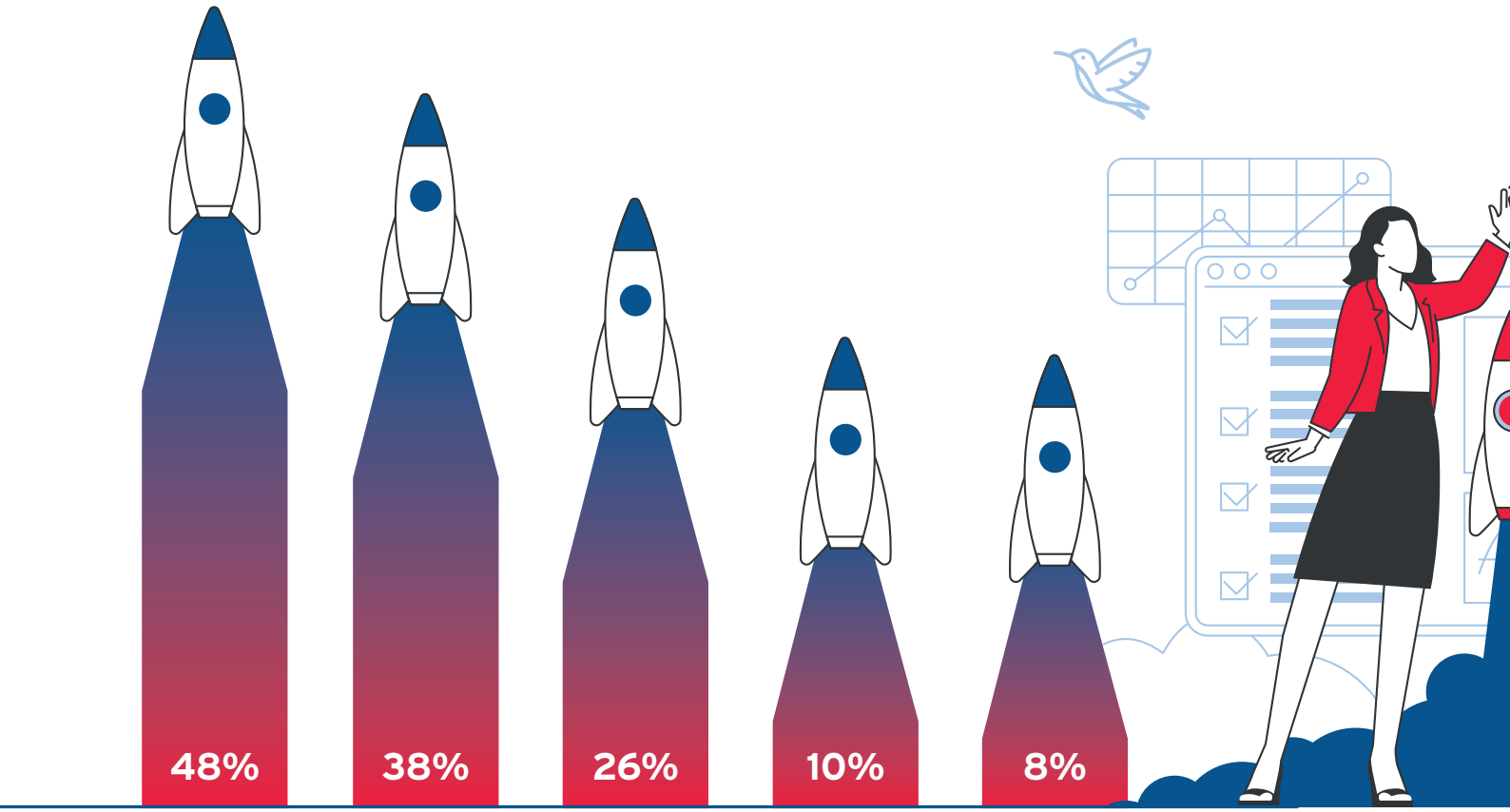
12%	Verlust von unternehmensinternem Wissen
30%	Nicht genügend Ressourcen
71%	Geringe Relevanz für unser Geschäftsmodell
12%	Geringer Erfolg in der Vergangenheit
0%	Abhängigkeitsrisiko
18%	Compliance und Haftung
0%	Störung des Betriebs
12%	Unterschiedliche Unternehmenskultur
24%	Sonstiges

Welche Bedenken haben Sie hinsichtlich der Zusammenarbeit mit Start-ups?

0%	
33%	
15%	
30%	
4%	
22%	
7%	
51%	keine Bedenken

Welche Arten von **Kooperationsmodellen** sind für Ihr Unternehmen besonders wichtig?

Mehrfachantworten möglich



Vertriebspartnerschaft

F&E / Produktentwicklungs-partnerschaft

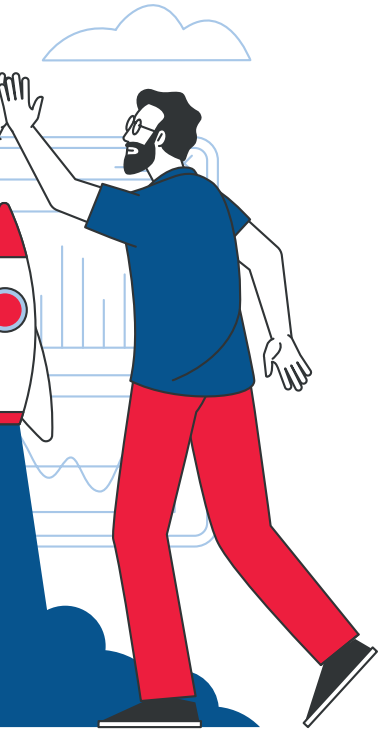
Sonstiges

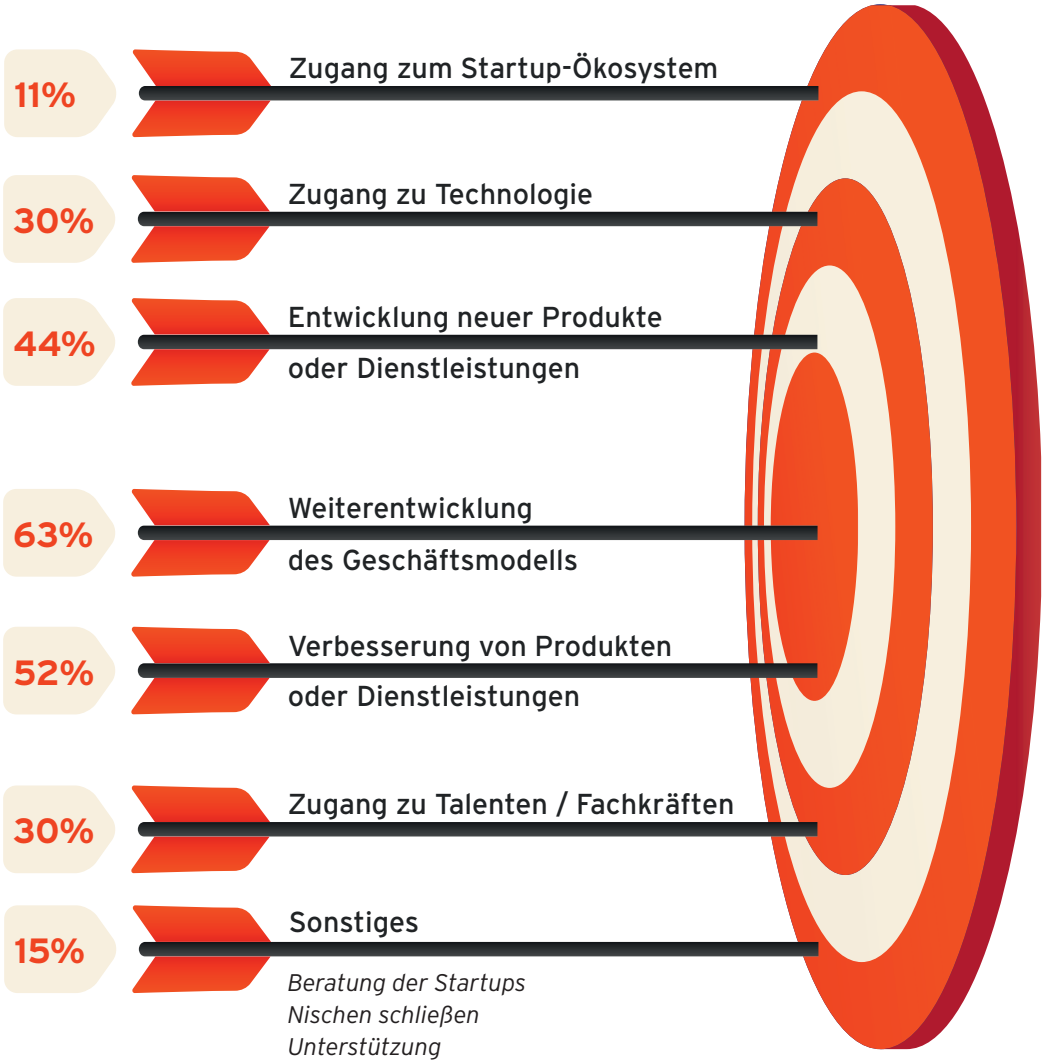
Venture Capital

Accelerator-Programm

Energiemanagement, Digitalisierung, CO2-Einsparung, Change-Management, Strategieentwicklung, Projektbezogene Zusammenarbeit, Mitarbeiter:innen-Schulungen, Fortbildungen im Bereich Hauswirtschaft, Alltagsbegleitung und Betreuung, Kundenbeziehung, Beteiligungen, Werkvertrag

*Was sind die **wichtigsten** **Ziele** bei der Zusammenarbeit mit Start-ups?*





Beratung der Startups
Nischen schließen
Unterstützung
Zukunftssicherung

Digitale Plattformen & Kundenservices: Smart Metering & Verbrauchsvisualisierung, Kunden-portale mit Self-Service-Funktionen

Digitalisierung

Neue Ideen und Konzepte der Arbeitsstruktur. Keine festgefahrene Unternehmenskultur. Offen für neue Technik und gut ausgebildet.

Spirit

Prozesse optimieren

Produktentwicklung

MA motivieren / Profilaxen

Entwicklung von neue Technologien wie KI

*In welchen Bereichen hat die **Zusammenarbeit mit Start-ups** das größte **Innovations-potential** für Ihr Unternehmen?*

Systematische Betreuung und Vernetzung für Marktzugänge

Schulungsbereich

Erweiterung der Dienstleitungsportfolios, Anwendung neuer Technologien

Digitalisierung und KI-Anwendungen

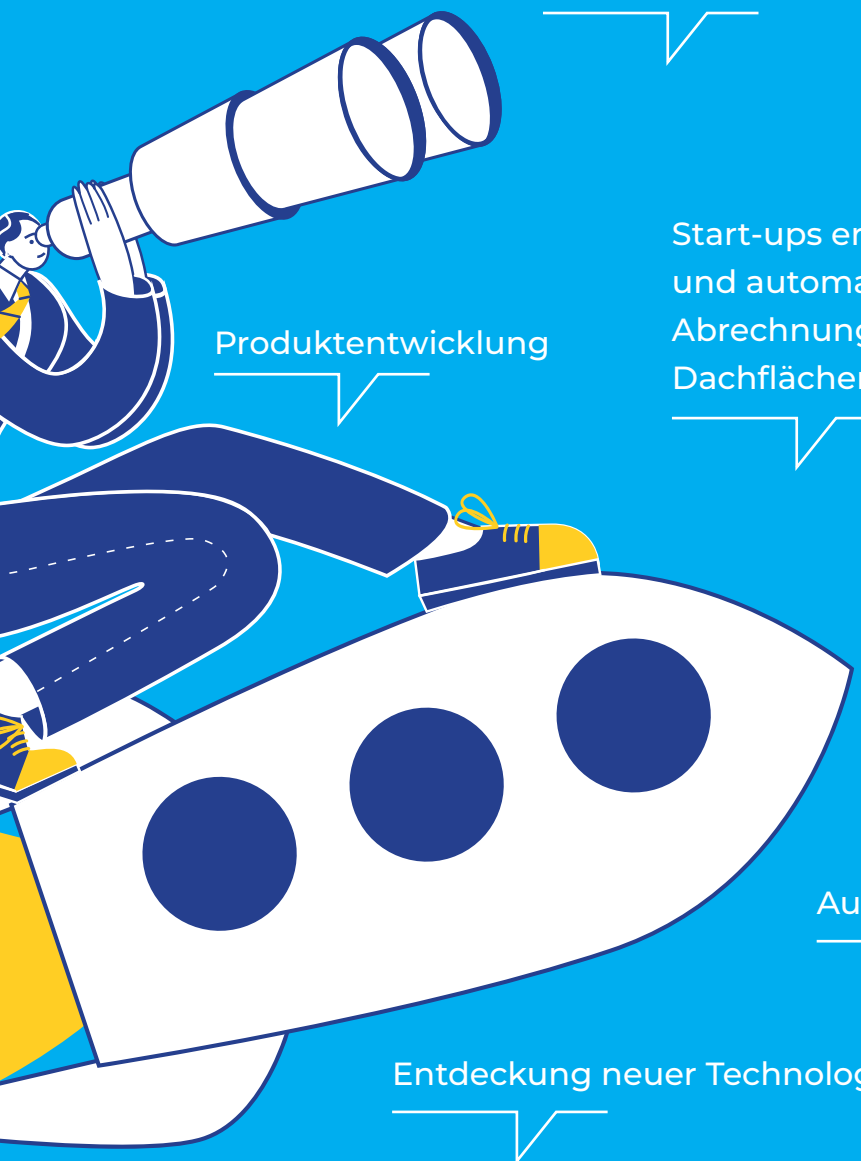
Social Media

Vertriebsberatung

App für HEMS und Mieterstrom = Start-ups bringen hier agile Entwicklung, UX-Kompetenz und API-basierte Lösungen ein und erweitern so das Produktportfolio mit zusätzlichen Mehrwerten und steigern so die Attraktivität des Angebots für Kunden / Kundenbindungsinstrument

KI und Automatisierung

Kundenbetreuung



Start-ups ermöglichen neue Geschäftsmodelle und automatisierte Prozesse, z. B. Digitale Abrechnungslösungen für Mieterstrom, Dachflächenpotenzialanalyse für PV

Produktentwicklung

Wenig Innovationspotential aber Verbesserung unserer Kenntnisse über innovative Branchen

Ausweitung des Netzwerks, optimieren

Entdeckung neuer Technologien

Technologie, Geschäftsmodelle

KI gestützte Beratungsfälle entwickeln und bis zur Serienreife in den Einsatz zu bringen

Vertrieb, IT

Angebote der IHK Mittleres Ruhrgebiet

In einer dynamischen Wirtschaftswelt ist Zusammenarbeit der Schlüssel zum Erfolg. Die **IHK Mittleres Ruhrgebiet** unterstützt mittelständische Unternehmen gezielt dabei, Potenziale zu erkennen, Netzwerke aufzubauen und gemeinsam mit Start-ups neue Wege zu gehen. Ob durch persönliche Beratung, als Mitveranstalterin der Start.up! Germany Tour oder als Impulsgeberin der Initiative VC Ruhr.

»»» www.ihk.de/bochum

KooperationsKompass: Orientierung für Unternehmen

Mit dem KooperationsKompass – Mittelstand & Start-ups geben die nordrhein-westfälischen IHKs eine praxisnahe Orientierungshilfe an die Hand. Das kompakte Nachschlagewerk stellt verschiedene Kooperationsmodelle vor und zeigt, wie Unternehmen passende Start-up-Partner finden können.

Start.up! Germany Tour: Internationale Start-ups treffen auf NRW-Wirtschaft

Seit 2017 bringt die Start.up! Germany Tour innovative Gründerteams aus aller Welt mit der regionalen Wirtschaft zusammen. Ziel ist es, Kooperationen zu fördern und den Start-ups gleichzeitig den Wirtschaftsstandort Nordrhein-Westfalen näherzubringen.

Die Tour, organisiert von mehreren NRW-IHKs, richtet sich insbesondere an Start-ups aus Zukunftsbranchen wie Green Tech, Industrial Solutions und Life Science.

Mit dem Company Pool wird das Portfolio der Start.up! Germany Tour um ein ganzjähriges Angebot erweitert. Unternehmen aus NRW, die Interesse an internationalen Start-ups haben, können sich auf der Website der Tour registrieren und ihre Sichtbarkeit bei internationalen Start-ups erhöhen. Der Company Pool ist kostenfrei und wird durch die IHKs kuratiert.

ruhrSUMMIT: Die Innovationsmesse im Herzen des Ruhrgebiets

Einmal jährlich verwandelt sich die Bochumer Jahrhunderthalle in einen Hotspot der Gründerszene: Der ruhrSUMMIT bringt Start-ups, Unternehmen, Investor:innen und Multiplikator:innen auf Augenhöhe zusammen.

Inspirierende Speaker, interaktive Themenwelten und ein vielfältiges Networking-Angebot schaffen Raum für Austausch und konkrete Partnerschaften. Am Gemeinschaftsstand „Corporate Town by Ruhr IHK" präsentieren sich Unternehmen aus den IHK-Bezirken Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen, Gelsenkirchen und Hagen und knüpfen Kontakte zu vielversprechenden Start-ups.

Mentor:innen-Netzwerk: Erfahrung trifft Unternehmergeist

Ob Gründung, Wachstum oder Nachfolge – unternehmerische Herausforderungen lassen sich leichter mit kompetenter Unterstützung meistern. Das Mentor:innen-Netzwerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet bringt Unternehmer:innen mit erfahrenen ehemaligen Fach- und Führungskräften aus Wirtschaft und Verwaltung zusammen.

Die Mentor:innen – allesamt langjährige Praktiker:innen – engagieren sich ehrenamtlich und begleiten Gründer:innen und Unternehmer:innen individuell, lösungsorientiert und auf Augenhöhe. Eine wertvolle Ressource für nachhaltigen Unternehmenserfolg.

VC Ruhr: Kapital für kluge Ideen

VC Ruhr ist das regionale Business-Angel-Netzwerk der IHK Mittleres Ruhrgebiet – initiiert gemeinsam mit Partnern wie der Volksbank Sprockhövel und der NRW.Bank. Ziel ist es, Start-ups mit innovativen Geschäftsmodellen aus dem Ruhrgebiet gezielt mit engagierten Investor:innen und Unternehmer:innen zu vernetzen.

Das Ergebnis: zahlreiche erfolgreiche Beteiligungen, Partnerschaften und eine lebendige Gründerszene in der Region. Über den QR-Code finden Sie das Video des VC Ruhr »»»

IHK Mittleres Ruhrgebiet: Sprechen Sie uns an!

Julian Mikulik
Teamleiter Unternehmens-unterstützung + Unternehmens-nachfolge

Tel. 0234 9113-152
mikulik@bochum.ihk.de

Hans-Christian Hierweck
Unternehmensunterstützung + Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-124
hierweck@bochum.ihk.de

Lea Wegmann
Unternehmensunterstützung + Unternehmensnachfolge

Tel. 0234 9113-196
wegmann@bochum.ihk.de

IMPRESSUM

Herausgeber
IHK Mittleres Ruhrgebiet
Ostring 30–32, 44787 Bochum
Tel.: 0234 9113-0 | Fax 0234 9113-110
E-Mail: wir@bochum.ihk.de
www.bochum.ihk.de

Hauptgeschäftsführer
Michael Bergmann

Präsident
Philipp Böhme

Titelbild
Dieses Bild wurde mit Hilfe von Adobe Firefly erstellt. Das Referenzbild stammt von einer Veranstaltung der IHK Mittleres Ruhrgebiet, die Personen wurden ausgetauscht und KI-generiert.

www.ihk.de/bochum

www.linkedin.com/company/ihkmittleresruhrgebiet/

@ihk_mittleres_ruhrgebiet