

Unternehmertum in Deutschland

Die Redaktion befragt Experten zu aktuellen Herausforderungen.

Achim Berg
Präsident
Digitalverband Bitkom



»Start-ups und Mittelstand sind eine ideale Partnerschaft.«

Andera Gadeib
Vizepräsidentin BITMi, Autorin „Die Zukunft ist menschlich“, Digitalunternehmerin



»Unternehmer müssen kundenzentriert handeln.«

Andrea Glaser
Geschäftsführerin Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (BVIZ)



»Gründungszentren leisten effektive Wirtschaftsförderung.«

Eigentlich passen sie bereits auf den ersten Blick hervorragend zusammen: Mittelständler und Start-ups. Im Mittelstand kennt man seinen Markt und hat etablierte und beliebte Produkte, Start-ups glänzen mit frischen Ideen und denken oft von Beginn an digital. Von einer Zusammenarbeit profitieren beide Seiten. Doch in der Praxis herrscht oft vor allem eines: Desinteresse. Zwei Drittel der etablierten Unternehmen verzichten einer Bitkom-Umfrage zufolge auf jedwede Zusammenarbeit mit Start-ups. Der am häufigsten genannte Grund: es fehlt schlicht der Kontakt, man kennt sich nicht. Und das, obwohl es unzählige Veranstaltungen und Kooperationsangebote gibt, längst nicht mehr nur in großen Städten wie Berlin, München oder Hamburg. Wer sein mittelständisches Unternehmen fit für die Zukunft machen will und sich schwer tut mit Themen wie Plattform-Ökonomie, Künstliche Intelligenz oder Blockchain, der sollte trotz voller Auftragsbücher und wenig Zeit den Austausch aktiv suchen – und zwar besser heute als morgen.

www.bitkom.org

Die Digitalisierung der Wirtschaft fordert Unternehmen zu handeln. Aktuell steht die erste Welle der Digitalisierung im Vordergrund: Automatisierte Prozesse bringen mittelfristig vor allem Zeit- und Kostenersparnisse. Strategisch sollte die zweite Welle der Digitalisierung schon heute Priorität haben: Visionen entwickeln und neue Produkte sowie Services für die Zukunft gestalten. Solche Innovationen, egal ob digital oder traditionell, sind immer dann erfolgreich, wenn sie den relevanten Nutzen für den Kunden in den Mittelpunkt stellen. Handeln Sie also kundenzentriert. Denn Kundenzentrierung ist der wichtigste Schlüssel für nachhaltigen Unternehmenserfolg in der digitalisierten Zukunft. Setzen Sie dabei Effektivität vor Effizienz und stärken Sie Ihre Marke. Sie steht in der digitalisierten Zukunft noch mehr für die Identität und Vertrauenswürdigkeit Ihres Unternehmens. Die Art, wie Sie mit Ihren Kunden und deren Daten umgehen, wird wettbewerbsentscheidend sein.

www.bitmi.de

Wer heute ein Unternehmen gründen will und hierfür Unterstützung sucht, findet in den Gründerökosystemen vielfältige Unterstützungsangebote, wie zum Beispiel in den Innovations-, Gründer- und Technologiezentren. Zielgruppe der Zentren sind insbesondere wissensbasierte, innovative Start-ups. Die Zentren kooperieren nicht nur mit Forschungseinrichtungen und Universitäten, sondern auch mit Acceleratoren, Hubs oder Inkubatoren. Davon profitieren die Gründer und jungen Unternehmen, die Unterstützung in den unterschiedlichsten Phasen der Gründung oder des Wachstums erhalten. Die Zentren verstehen sich dabei als Begleiter und Mit-Initiator von Trends und sehen den Herausforderungen einer sich verändernden Arbeitswelt und Gründerszene gut gerüstet entgegen. Gerade die Flexibilität der Zentren ist ein Erfolgsfaktor, wie auch eine häufig vorhandene Spezialisierung, bei der die Zentren intensiv mit verschiedensten Akteuren vernetzt sind. Für die Regionen sind die Zentren damit effiziente Instrumente regionaler Wirtschaftsförderung.

www.innovationszentren.de