**Synergieeffekte zwischen industriellem Mittelstand und B2B-Start-ups:**

**Maschinenhersteller und Gründer sprechen auf dem Mittelstands Summit 2022 dieselbe Sprache**

***Stuttgart, den XX.10.2022*** – In den vergangenen drei Jahren wurden sowohl etablierte als auch junge deutsche Industrieunternehmen mit großen Herausforderungen konfrontiert. Zunächst Covid, dann die Lieferkettenprobleme, nun Energiekrise und Ukrainekrieg gepaart mit Inflation und einer möglichen Rezession. Für die jungen Unternehmen gilt es dabei den aufgenommenen Schwung der Startphase nicht zu verlieren und für die gestandenen Traditionsunternehmen lautet der Auftrag „Märkte verteidigen und neue Erlösquellen finden“. Dass dies am besten gelingen kann, wenn der traditionelle industrielle Mittelstand und die jungen, meist digital ausgerichteten Start-ups, zusammenarbeiten, zeigte der Mittelstands Summit 2022, der Ende September in Stuttgart stattgefunden hat.

Mehrere Dutzend Vertreter gestandener süddeutscher Mittelständler – zumeist aus dem Maschinenbau – trafen sich mit zahlreichen Vertretern junger Digitalunternehmen in der Arena 2036 auf dem Campus Vaihingen der Uni Stuttgart. Eingeladen zu Vorträgen, Diskussionen und Gedankenaustausch hatten mit PartsCloud und MARKT-PILOT zwei Start-ups aus dem Großraum Stuttgart, die sich der Digitalisierung von Prozessen rund um industrielle Ersatzteile verschrieben haben.

„Selbst die konservativsten Traditionsunternehmen haben mittlerweile erkannt, dass man mit einem ´Das haben wir schon immer so gemacht´-Ansatz in der neue Wirtschaftsrealität nicht mehr bestehen geschweige denn wachsen kann. Zugleich sehen viele Gründer, dass eine gute Idee und Investorengelder allein nicht reichen, um ein völlig neues Business zum Laufen zu bringen“, erklärt Benjamin Reichenecker, Gründer der PartsCloud GmbH. Mit seiner digitalen Plattform ermöglicht es das Unternehmen Maschinenbauern die Wirtschaftlichkeit und die Qualität ihres Ersatzteilgeschäfts deutlich zu steigern. „Die Erfahrung, Kontakte und Ressourcen im Mittelstand gepaart mit der Geschwindigkeit, Kreativität und Flexibilität von Start-ups hat sich schon oft als Erfolgsrezept bewährt.“

Einen ähnlichen Ton schlägt Tobias Rieker, Gründer und CEO von MARKT-PILOT an. Mit der Software-as-a-Service-Lösung des Unternehmens erhalten Maschinenhersteller vollumfängliche Markttransparenz für alle Ersatzteile, können Preispotentiale identifizieren und damit Umsatz und Gewinn sowie die Kundenzufriedenheit steigern: „Es ist elementar, dass wir gemeinsam voneinander lernen. Mittelständische Maschinenbauer sind häufig seit Jahrzehnten etabliert und Experten für Kontinuität, Stabilität und Nachhaltigkeit. Gleichzeitig treiben Start-ups, wie MARKT-PILOT, Innovationen, die die Resilienz stärken und damit die Zukunftsfähigkeit der gesamten Maschinenbau-Branche sicherstellen.“

Ähnlich einhellig äußern sich die Vertreter der traditionsreichen Industrieunternehmen, die auf dem Mittelstands Summit unter anderem durch Keynotes zum Programm beitrugen. Unisono riefen sie ihre mittelständischen Kollegen dazu auf, mehr Mut in der Zusammenarbeit mit Start-ups zu zeigen und offener zu sein, wenn es darum geht mit den vorhandenen Daten und digitaler Technologie neue Wege zu gehen.

So erklärt Rainer Hundsdörfer, vormals CEO bei Heidelberger Druckmaschinen: „Habt Mut und traut euch – gerade im Lifecycle Service können junge Unternehmen mit innovativen digitalen Lösungen die Defizite im mittelständischen Maschinenbau beheben und damit versteckte Gewinn- und Umsatzpotentiale aufdecken. Beide Parteien müssen es einfach wagen und sich aufeinander einlassen. Ich bin mir sicher, dass Mut zu Kollaboration hier belohnt wird.“

Auch Benedikt Braig, Head of Business Development EaaS des Laserspezialisten-Trumpf, ist von dem Mehrwert des Events überzeugt: „Aus meiner Sicht ist der Mittelstands Summit sehr gelungen. Es gab viele Impulse, neue Kontakte und interessante Gespräche. Wichtig finde ich, dass nicht nur die Eigentümerfamilien der mittelständischen Unternehmen hinter neuen Ansätzen und Ideen stehen müssen, sondern die verschiedenen internen Abteilungen und Fachbereiche dazu befähigt werden eigenständig sowie wirtschaftlich zu agieren.“

Wie ein Unternehmen erfolgreich mit der Zeit gehen kann, zeigt Timo Gessmann, CTO bei SCHUNK, einem Anbieter von Greifsystemen und Spanntechnik. Das Familienunternehmen verfolgt seit Jahren eine Digitalstrategie und Gessmann betont: „Ich habe mich sehr gefreut beim ersten Mittelstands Summit dabei zu sein. Es ist Leben in der Halle und der Austausch macht Spaß. Man spürt den Unternehmergeist der Gründer und Kollegen - dieses Unternehmertum in Deutschland zu fördern finde ich wichtig, um langfristig gemeinsam erfolgreich zu sein.“

Maximilian Bronner, Geschäftsführer des international agierenden Mittelständlers fischerwerke, erklärt: „Innerhalb großer etablierter Industrieunternehmen dauern Eigenentwicklungen oftmals zu lange. Die Zusammenarbeit mit Start-ups bringt Geschwindigkeit und damit eine gesteigerte Erfolgsquote am Markt.“

David Hahn, CEO des Software-Start-ups Remberg aus München, hat es sich zur Aufgabe gemacht, Maschinebauunternehmen dabei zu unterstützen cloudbasiert zu arbeiten und bekräftig: „Ich bin rundum happy mit dem Event und kann den Aussagen der Kollegen nur zustimmen. Der Mittelstand darf gerne mutiger werden und muss offen sein für die Zusammenarbeit mit Start-ups - davon können beide Seiten profitieren. Familienunternehmen und Gründer, das passt eigentlich ganz gut, denn im Grunde sind Start-ups und Mittelständler gar nicht so weit voneinander entfernt.“

Nach der erfolgreichen Premiere planen die Organisatoren im kommenden Jahr eine Neuauflage des Mittelstands Summit im Großraum Stuttgart. Weitere Details zum vergangenen Event finden Sie unter: <https://content.markt-pilot.de/mittelstands-summit-after-sales-edition>