



### Kooperationen

Die Start-ups nehmen bei Betrieben wie Amag (Bild), Borealis oder Lenzing die Rolle von Zulieferern oder Partnern in Joint Ventures ein, die in der Regel mit Test- und Pilotprojekten in einem Nischenbereich beginnen.

# Romanzen & Vernunftfehen

Wenn es um die zarten Bande einer technologisch-wirtschaftlichen Kooperation von Industriebetrieben mit Start-ups geht, „läuft's“ (fast) so wie beim Menschen.

LINZ. „Große Betriebe tun sich schwer mit Innovationen“, sagt Werner Pamminger, Leiter der öö. Standortagentur Business Upper Austria. „Das liegt an der Compliance und zum anderen am Effizienzauftrag, der den zum Erfinden notwendigen Freigeist zu stark einschränkt.“

Viele Traditionsbetriebe haben auch ihre liebe Not mit der unbekümmerten Strategie von Versuch und Irrtum, die für Start-ups typisch ist; Pamminger: „Wo Absicherungsmentalität herrscht, ist Scheitern imagemäßig ganz schlecht konnotiert.“ Bei „Frischlingen“ dagegen steht Scheitern quasi auf der Tagesordnung, wie

tech2b-Geschäftsführer Markus Manz aus langjähriger Arbeit mit Start-ups weiß: „Das gehört zum Risiko, mit dem Start-ups ganz bewusst leben.“

### OÖ versus Süddeutschland

Der beidseitige Nutzen einer Ehe der ungleichen Heiratskandidaten ist offensichtlich. In der Tat „vergeht kein Tag, an dem es nicht in den verschiedensten Formen zu einer Berührung zwischen Corporates und Start-ups kommt“, bestätigt Manz. Dafür haben er und sein Team mit der tech2b-Submarke Pier4 eine eigene Dockingstation geschaffen, auf der Leitbetriebe mit gezielt

vorselektierten Start-ups in Kontakt kommen.

Mit aufblühender Gründerszene und bundesweit einmaliger Industriebetriebsdichte ist Oberösterreich der perfekte Markt für diese ‚Datingplattform‘: „Wir kämpfen nicht gegen Silicon Valley, auch wenn wir unter Garantie die bessere Infrastruktur für neue industrielle Anwendungen haben als in der Metropolregion San Francisco, sondern wir machen uns mit Regionen wie Stuttgart und München“, erklärt der tech2b-GF – erfolgreich, denn bei den Pier4-Sessions präsentieren sich vermehrt Start-ups aus Süddeutschland und Tschechien, die

in ihren Heimatregionen einen ähnlich gut gebahnten Zugang zu unternehmensgesellschaftlichen Leistungsträgern missen.

Innerhalb kurzer Zeit haben Manz und Pamminger schon etliche Partnerschaften einfädeln können. Als Beziehungstiftern liegen ihnen, allen Größen- und Altersunterschieden zum Trotz, Allianzen auf Augenhöhe am Herzen. Manz: „Die Industrie annektiert die Start-ups nicht, sondern begegnet ihnen mit Respekt für ihre Fertigkeiten und Fähigkeiten. Allerdings ist die Branchenexklusivität der Partnerschaft schon immer ein Thema.“ [www.pier4.tech](http://www.pier4.tech)

## SO KOMMT ES ZU GANZ NEUEN LÖSUNGEN

### Wie die Spieltheorie die Risikofreude von Start-ups erklärt

#### Unterschiede

„Habenichtse“ können Risiken weitaus leichter in Kauf nehmen als jemand, der schon viel zu verlieren hat. Diese Risikobereitschaft resultiert häufig

in Prototypen und Geschäftsmodellen, die es so vorher noch nicht gegeben hat. In „klassisch“ geprägten Systemen beschränkt sich Innovation hin-



© Borealis

gegen auf die mühselig errungene Verbesserung bereits etablierter Produkte und Prozesse. Dafür haben sie den Start-ups einen guten Markennamen, Infrastruktur und

Produktions-Know-how, Zugang zu verschiedenen Märkten, ein starkes Vertriebsnetz, meist auch Effizienz – und eben Kapital voraus. (pj)