



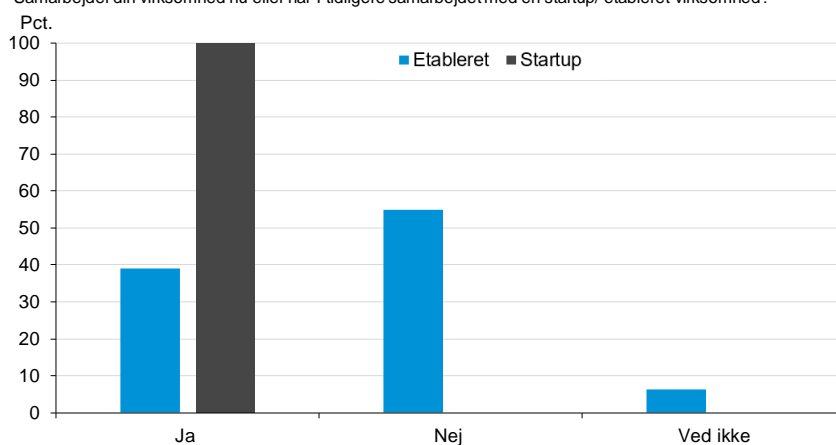
## Etablerede virksomheder vil udvikle forretningen sammen med startups

Gennem samarbejde mellem etablerede virksomheder og startups kan der skabes nye ideer og produkter. Mange virksomheder har allerede prøvet at samarbejde, og endnu flere ser det som en vej til at udvikle forretningen.

Etablerede virksomheder og startups er i mange sammenhænge hinandens modsætninger. De åbenlyse forskelle er virksomhedernes alder og størrelse. Derudover er der blandt meget andet også typisk tale om forskellige kulturer, måder at arbejde på, syn på risici, beslutningsprocesser og tilgang til udvikling af nye produkter.

### Knap 40 pct. samarbejder eller har tidligere samarbejdet med en startup

Samarbejder din virksomhed nu eller har I tidligere samarbejdet med en startup/ etableret virksomhed?



Anm: Der er 454 etablerede virksomheder og 12 startups

Kilde: DI's Virksomhedspanel, survey blandt 466 medlemsvirksomheder

Alligevel – eller måske netop på grund af forskellene – kan et samarbejde mellem etablerede virksomheder og startups skabe værdi for begge parter.

DI har spurgt DI's Virksomhedspanel om deres erfaringer og forventninger til et samarbejde mellem etablerede virksomheder og startups. Spørgsmålene er besvaret af 466 virksomheder, hvoraf langt hovedparten, ca. 97 pct., angiver sig selv som etablerede virksomheder, mens de resterende 3 pct. (12 virksomheder) ser sig selv som startups.<sup>1</sup>

### Knap 40 procent etablerede har samarbejdet med startups

Blandt virksomhederne i DI's Virksomhedspanel har 39 procent af de etablerede virksomheder svaret, at de samarbejder med en startup, eller at de tidligere har gjort det.

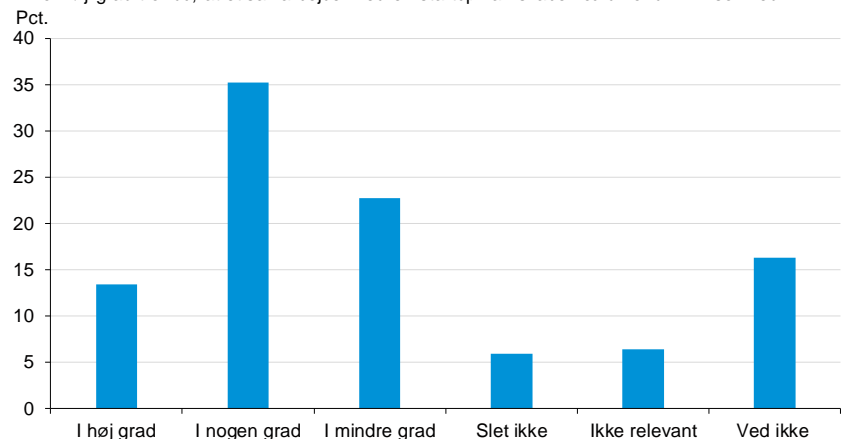
### Hver anden etableret virksomhed ser muligheder i startups

Der er dog flere end de 39 procent, der allerede har prøvet at samarbejde med startups, der ser et potentiale ved at indgå i et samarbejde. Således svarer 49 procent, at de i høj grad eller i nogen grad tror, at et samarbejde med en startup kan skabe værdi for virksomheden. Kun 6 procent mener, at et samarbejde slet ikke kan skabe værdi.

---

#### Flere ser potentiale i at samarbejde med startups

I hvor høj grad tror du, at et samarbejde med en startup kan skabe værdi for din virksomhed?



Anm: Der er 454 etablerede virksomheder

Kilde: DI's Virksomhedspanel, survey blandt 466 medlemsvirksomheder

---

<sup>1</sup> Med så få svar fra startups skal der selvfølgelig tages forbehold for, hvor repræsentative disse svar er.

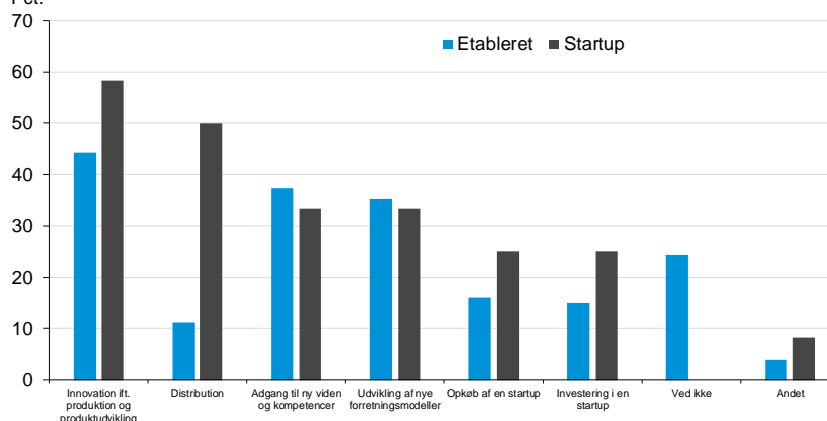
Der er altså et uafprøvet potentiale, som DI anbefaler virksomhederne at få udløst, ved at finde relevante samarbejdspartnere og -projekter.

### Flest vil samarbejde om innovation

Der er en lang række områder, etablerede virksomheder og startups kan samarbejde om. Innovation i forhold til produktion og produktudvikling er det område, hvor flest etablerede virksomheder (44 procent) og startups (58 procent) ser muligheder. Også i forhold til adgang til ny viden og kompetencer (37 procent/33 procent) og udvikling af nye forretningsmodeller (35 procent/33 procent) ser både de etablerede virksomheder og startups gode muligheder.

#### Både etablerede virksomheder og startups ser muligheder inden for innovation

Inden for hvilke af nedenstående områder kan du se samarbejdsmuligheder mellem din virksomhed og en eller flere startups/ etablerede virksomhed? (sæt gerne flere krydser)  
Pct.



Anm: Der er 454 etablerede virksomheder og 12 startups

Kilde: DI's Virksomhedspanel, survey blandt 466 medlemsvirksomheder

På de tre områder distribution, opkøb af en startup og investering i en startup er der markant forskel på, hvordan de etablerede virksomheder og startups ser på mulighederne. Det kan hænge sammen med, at samarbejde på disse områder typisk bliver opfattet som en større fordel for de involverede startups end for de etablerede virksomheder. Det udelukker dog ikke, at der kan etableres frugtbare samarbejder på disse felter.

DI anbefaler, at man ved indgåelse af nye samarbejder sørger for fra starten at afstemme parternes forventninger, og at man gør det tydeligt, hvilke interesser og udbytte parterne har af samarbejdet.

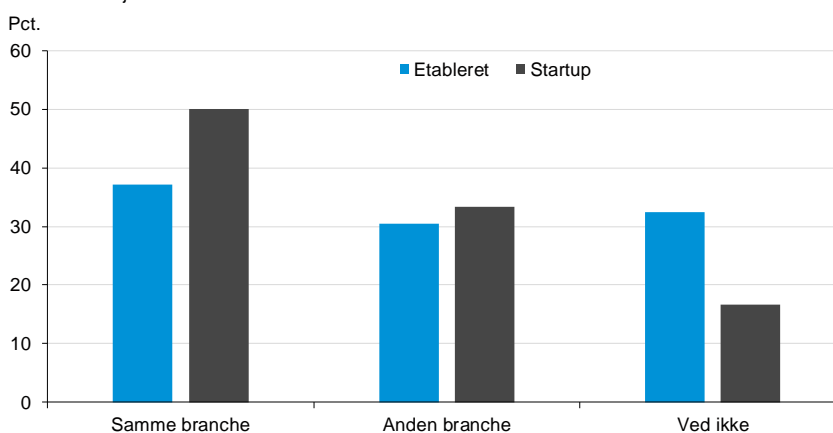
### Foretrækker samarbejde inden for samme branche

Både etablerede virksomheder og startups ser størst potentiale ved at samarbejde med en virksomhed fra samme branche som dem selv. For så vidt angår de etablerede virksomheder er fordelingen dog forholdsvis lige, idet 37 procent foretrækker samme branche, 30 procent foretrækker anden branche, og 32 procent har svaret ”ved ikke”.

---

#### 37 pct. af de etablerede virksomheder ser største potentiale i en fra samme branche

Ser du størst potentiale i at samarbejde med en etableret virksomhed/ startup fra samme branche som jer selv eller fra en anden branche?



Anm: Der er 454 etablerede virksomheder og 12 startups

Kilde: DI's Virksomhedspanel, survey blandt 466 medlemsvirksomheder

---

I forhold til mange samarbejdsområder er det naturligt at kigge efter partnere i samme branche som en selv; så ligner produkter og kunder hinanden.

Men det giver god mening, at der også er stor åbenhed for samarbejdspartnere fra andre brancher. De fleste brancher oplever, at de traditionelle grænser mellem brancherne bliver udvisket. Det er i høj grad forårsaget af den teknologiske udvikling, som har givet nye måder at producere og distribuere forskellige typer produkter og tjenester på. Dermed er der også blevet adgang for nye spillere, som måske udspringer af andre brancher.

Derfor anbefaler DI, at man i søgen efter samarbejdspartnere fokuserer mere på, hvad en potentiel partner reelt kan tilbyde end på, hvilken branche virksomheden befinder sig i.

### **Vejen fremad**

På den store tech-konference TechBBQ, der afholdes 24.-25. september i København, er samarbejde mellem etablerede virksomheder og startups på agendaen i et særligt spor med titlen ”Tech & Innovation Executive Summit”. Her drøftes blandt andet de seneste trends inden for samarbejdsformer.

Virksomheder, både etablerede og startups, der ønsker at finde partnere, opfordres til at deltage i arrangementer som TechBBQ og til at søge aktivt på de platforme, der faciliterer samarbejder. DI har netop åbnet en platform, hvor medlemmer af DI kan søge partnere til både kortvarig sparring og længerevarende samarbejde.