

# Start-ups boomen in Chile

Chilenen und Ausländer sind sehr aktiv bei der Gründung. Etwa 85 Prozent der Start-ups entstehen in der Hauptstadt. Hier sitzen die Forschungsinstitute und großen Unternehmen.

## Übersicht

Gründer bekommen nur schwer eine Finanzierung in Chile

Wichtigster Start-up Hub ist Santiago de Chile

Chiles Start-ups sind regional ausgerichtet

28.01.2019

## Gründer bekommen nur schwer eine Finanzierung in Chile

Unter den OECD-Ländern (Organisation for Economic Co-operation and Development) ist Chile das Land mit den meisten Unternehmensneugründungen, so das in Spanien angesiedelte Institut für Wirtschaftsstudien IEE (Instituto de Estudios Económicos). Rund 17 Prozent der Männer und gut 15 Prozent der Frauen haben schon einmal eine Firma gegründet. Wegen des Start-up-Booms wird die Hauptstadt Santiago de Chile auch „Chilecon Valley“ genannt.

Seit 2010 gibt es das staatliche Programm Start-Up Chile. Bis 2015 nahmen rund 1.200 Start-ups daran teil. Der Staat hat in den ersten knapp sieben Jahren 53 Millionen US-Dollar (US\$) zur Verfügung gestellt, während der Gewinn der Unternehmen nach der Teilnahme am Programm bei 1 Milliarde US\$ lag. Davon wurden 200 Millionen US\$ in Chile eingenommen. Insgesamt bewerben sich deutlich mehr Ausländer als Chilenen für das Programm. Bis zum Jahresende 2017 stieg der Anteil chilenischer Bewerber auf rund 30 Prozent.

Eine Auswertung vom September 2017 ergab, dass 53 Prozent der Unternehmen, die das Programm durchlaufen, überleben. Von 1.000 geförderten Start-ups, die sich an der Umfrage beteiligten, verließen 80 Prozent nach

sechs Monaten wieder das Land, davon 34 Prozent in Richtung USA. Auch diejenigen, die ihr Geschäft aufgeben müssen, sind allerdings in die 80 Prozent eingerechnet. Frauen leiten 21 Prozent der Projekte.

## Beschränkte Finanzierungsmöglichkeiten

Im Vergleich zu anderen Regionen sind die Finanzierungsmöglichkeiten in Lateinamerika generell beschränkt. Chilenische Banken tun sich schwer damit, Anfängern Kredite zu gewähren. Der hohe Anteil von Start-ups, die in ihren ersten Jahren scheitern, führt dazu, dass die Bereitschaft von Investoren, sie zu finanzieren, nur langsam steigt. Zudem ist die Sorge vor dem Scheitern in der chilenischen Bevölkerung möglicherweise etwas stärker ausgeprägt als in Nordamerika oder Europa.

Bis zur Generierung von Einnahmen finanziert sich das Gros der Gründer durch Eigenkapital, Bankkredite und/oder öffentliche Zuschüsse. Oder sie werden von Verwandten und Freunden unterstützt. Die wenigen in Chile ansässigen Start-ups, die Risikokapital erhalten, beziehen dieses meist aus dem Ausland. Wenn nach sechs Monaten die staatliche Förderung von Start-Up Chile endet, erhalten nur rund 15 Prozent der Gründer eine Anschlussfinanzierung über private Investoren. Das Nachfolgeprogramm Scale soll nun gegensteuern.

Gründer haben es oft schwer, die Aufmerksamkeit der Giganten unter den Bergbaugesellschaften oder anderer Großunternehmen im Land zu erlangen. Gelingt es ihnen, müssen sie hohen Ansprüchen gerecht werden: Die angebotenen Lösungen werden eingehend geprüft. Wenn Lieferantenbewertungen zudem auf der Basis der bisherigen Verkäufe erfolgen, haben Start-ups wenig Chancen.

## Netzwerken ist wichtig

Netzwerke und gemeinsame Kontakte sind enorm wichtig. Daher öffnen Institutionen wie Endeavor Chile den Start-ups ihre Netzwerke. Auch die staatliche Wirtschaftsförderung Corporación de Fomento de Producción (Corfo) vernetzt innovative kleine Firmen mit etablierten, großen. Diese sind als Referenz beliebt, jedoch bürokratischer und hierarchischer als die kleineren Firmen.

Die hierarchischen Strukturen erschweren auch technisch die Kontaktabahnung mit den Großunternehmen. Die Führungsebene verfügt über modernste Technik, doch ab der mittleren und auf der operativen Ebene hakt es oftmals.

Nach Ansicht der von Germany Trade & Invest befragten Business Angels ist der klassische Businessplan überholt. Andrés Zárate Oliver hat drei Start-ups aufgebaut, ist nun für das Chilegeschäft von Elettronica Santerno (modulare Wechselrichter) zuständig und sagt: „Selbst die großen Unternehmen, die in Start-ups investieren, arbeiten nur mit Lean Startup.“ Mit reduzierten Prozessen und möglichst wenig Kapital wird das Unternehmen aufgebaut, ohne lange vorab zu konzipieren. Dem frühzeitigen „auf den Markt bringen“ der Dienstleistung, des Prototypen oder der Betaversion folgt learning by doing. Mithilfe des Feedbacks der Kunden zu dem jungen Produkt reagiert das Unternehmen schnell auf Wünsche.

Business-to-Business (B2B)-Geschäfte gewinnen für Start-ups an Gewicht. Ein Beispiel sind laut Nathan Lustig, geschäftsführender Gesellschafter des Investmentfonds Magma Partner, die halbjährlichen Bewerbungsrunden von Start-Up Chile. Im Juni 2016 reichten 46 Prozent der Bewerber Vorschläge zur Erbringung von Dienstleistungen oder Produkten für andere Unternehmen ein. Im Januar 2017 waren es schon 69 Prozent.

Neue Firmen wie Motion Displays, Pageload und Fracttal arbeiten bereits mit großen Unternehmen zusammen. Die erste mit der Bank Bci, die zweite mit der Warenhauskette Falabella und die dritte mit Intel. Konzernvertreter schätzen an den Start-ups, dass sie Spezialisten in ihren Bereichen sind und die Fähigkeit besitzen, spezifische Lösungen für die Bedürfnisse jedes Kunden zu schaffen. Sie erwähnen insbesondere das sogenannte End-to-End-Monitoring, die zyklische Überwachung und Qualitätssicherung von Informationstechnologiedienstleistungen aus der Nutzerperspektive.

Text: Anne Litzbarski

28.01.2019

## Wichtigster Start-up Hub ist Santiago de Chile

Zwischen Januar und Oktober 2017 wurden 98.921 neue Firmen in Chile gegründet. Start-ups in Chile erhielten 2016 mit 5 Milliarden US-Dollar (US\$) die bisher höchste Summe an Finanzierungskapital. Das waren 150 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Die Start-ups verkauften Waren im Wert von etwa 36,7 Milliarden US\$ und schufen etwa 1.800 Arbeitsplätze.

Laut einer Umfrage des Nationalen Instituts für Statistik INE und des Ministerium für Wirtschaft, Entwicklung und Tourismus aus dem Jahr 2015 starten oft ein bis vier Gründer ohne Angestellte. Etwa 80,4 Prozent der 6.488 Befragten gaben an, dass ihre Unternehmung ursprünglich als Einpersonenbetrieb begonnen habe. Zum Umfragezeitpunkt befanden sich 74,4 Prozent weiterhin in diesem Stadium. Im Durchschnitt arbeiteten die Unternehmer zu ihrem Gründungszeitpunkt mit 1,4 Angestellten. Start-ups, die ins Ausland expandieren, stellen in Chile später weiterhin Mitarbeiter für Programmierungs- und Unterstützungsaktivitäten ein, um Lohnkostenunterschiede zu nutzen.

## Regionale Konzentration

### Regionen mit den meisten Neugründungen 2016

Region	Anteil (in Prozent)
Hauptstadtregion	84,9
Valparaíso	4,3
Los Lagos	2,0
Bío Bío	1,5
La Araucanía	1,5
Antofagasta	1,2
Coquimbo	0,9
O'Higgins	0,8

Quelle: El Mercurio

Die Hauptstadt ist das wirtschaftliche und politische Zentrum des Landes. Die meisten großen Unternehmen, Hochschulen und Forschungszentren sitzen in Santiago. Die Stadt ist eine moderne Metropole mit westlichem Standard. Doch in anderen Teilen des Landes sieht es oft anders aus. Das Stadt-Land-Gefälle ist stark ausgeprägt. Dieser Unterschied schlägt sich im Start-up-Ökosystem noch stärker nieder als in der traditionellen Wirtschaftsstruktur.

Einer Auswertung wichtiger Plattformen wie AngelList und Gust durch die Tageszeitung El Mercurio zufolge, finden etwa 85 Prozent aller Gründungen in der Hauptstadt statt. Der Fokus der neuen Firmen liegt im Norden Chiles auf dem Bergbau und im Süden auf Agrar und Tourismus.

Als weitere wichtige Stadt für Start-ups gilt Valparaíso. Die Hafenstadt beherbergt verschiedene Universitäten, aber bis jetzt nur einen Inkubator: Chrysalis ist aus der dortigen Universidad Católica hervorgegangen.

## Concepción bietet mehrere Inkubatoren

Concepción, die zweitgrößte Stadt des Landes, kann zwar weniger Gründungen als Valparaíso vorweisen, dafür aber mehrere Inkubatoren, unter anderem Incubatec UFro (Universidad de la Frontera) und Incuba UdeC (Universität von Concepción) sowie Co-Working-Spaces. Die Stadt gilt als kostengünstige Alternative zu Santiago. Auf etwa 90 Hektar entsteht ein Technologiewissenschaftspark für 12 Milliarden US\$. Mindestens 40 Unternehmen sollen dort 2.000 Arbeitsplätze schaffen.

Die 18 Inkubatoren in Santiago werden überwiegend von Universitäten betrieben. Diese dürfen keine Anteile an Unternehmen besitzen. Um Finanzierungslinien aufzulegen, nutzen sie öffentliche Mittel, werden aber auch von großen nationalen oder internationalen Firmen unterstützt, darunter Family Offices, Microsoft, Telefonica und die lokale Angelini-Gruppe.

Unter den privaten Inkubatoren finden sich Wayra und Nxtp Labs, gefolgt von ImagineLab von Microsoft sowie Magical Startup. Im Jahr 2016 wurden 45 Venturecapital und Private Equity Fonds gelistet. Auch Start-ups unterstützen andere Start-ups durch Venturefonds. Ein Beispiel dafür ist Magma Ventures. Eine neue Form der Finanzierung stellt Lateinamerikas erste Crowdfundingplattform Broota dar.

Die Design- und Baufirma Crystal Lagoons ist bislang Chiles einziges Start-up mit einem Wert von über 1 Milliarde US\$. Gründer Fernando Fischmann hat seine Idee, mit patentierter, umweltfreundlicher Technologie künstliche Lagunen zu bauen, immer weiter verfeinert. Seit 2007 realisierte Crystal Lagoons weltweit Immobilienentwicklungsprojekte in Milliardenhöhe. Inzwischen stellt das Unternehmen lediglich das Know-how der Wasseraufbereitung zur Verfügung und vergibt die Lizenzen.

Text: Anne Litzbarski

28.01.2019

## Chiles Start-ups sind regional ausgerichtet

Santiago de Chile will sich als eine der führenden globalen Technologiehauptstädte positionieren. Ausländischen Investoren erleichtert die Regierung die Teilnahme am Startup-Ökosystem und hat 2017 ein neues Technologievisum eingeführt, das in nur 15 Tagen erhältlich ist.

Die größte Herausforderung für das Regierungsprogramm „Start-Up Chile“ besteht nicht darin, die Gründer anzuwerben, sondern sie langfristig zu halten. Bisher reisen etwa 80 Prozent nach der Teilnahme an dem sechsmonatigen Programm wieder ab. Ein neuer Folgefonds namens Scale bietet Absolventen nach Abschluss des Seed-Programms 100.000 US-Dollar (US\$) Kapital, wenn sie ihren Betrieb in Chile aufnehmen.

In einer 2016 durchgeführten Befragung gaben 51 Prozent der seit 2010 von „Start-Up Chile“ geförderten Unternehmen an, noch aktiv zu sein. Die Regierung geht von ähnlichen Werten in anderen Teilen der Welt aus. Mit 49,7 Prozent liegt die Überlebensrate der ausländischen Neufirmen jedoch unter der chilenischen (55,4). Die staatliche Wirtschaftsförderung sieht die kulturelle Nähe als Grund für den Erfolg: Nationale Start-ups hätten tendenziell bessere Netzwerke und Möglichkeiten zur Finanzierung.

## Internationalisierung wird erst langsam ein Thema

Marcos Rivas ist Mitbegründer und geschäftsführender Partner von City Global, einem Unternehmen, das sich auf das Wachstum von Start-ups spezialisiert hat. Die Bereitschaft, sich der Herausforderung der Internationalisierung zu stellen, bringe nicht jeder seiner Landsleute mit. „Wir wären als Unternehmen gern global, aber in der Regel kostet es uns Überwindung, die Komfortzone zu verlassen. Oft denken wir, dass es da draußen nicht so viele Anreize gibt.“ Als Beispiel nennt er Argentinien, wo die Projekte „aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Veränderungen in einem komplizierten Umfeld entstehen“. Argentinische Gründer achten deshalb seiner Erfahrung nach darauf, dass ihre Firmen außerhalb der Landesgrenzen funktionieren.

Obwohl der Trend zur Internationalisierung begonnen hat, befindet sich der Markt nach Meinung von Marco Rivas noch in der Anfangsphase. Selbst für große Unternehmen, wie die bedeutendste Fluggesellschaft des Kontinents Latam, oder die Handelskonzerne Cencosud und Falabella, sei es nicht einfach gewesen, meint Rivas.

## Technologie-Start-ups sind Vorreiter

Für Inkubatoren oder Investmentfonds steht der Blick über die Landesgrenzen außer Frage. Anleger riskieren heute ihr Kapital nicht in Projekten, die nur auf einen Markt abzielen, so der Tenor. Eine internationale Ausrichtung sei die Grundvoraussetzung, insbesondere im Bereich technologiebasierter Projekte.

Der von Microsoft geförderte Inkubator und Accelerator Imagine Lab konzentriert sich auf innovative technologiebasierte Unternehmen. Durch die Bereitstellung von Finanzierung, Wissen, Netzwerken und Allianzen soll Start-ups die Internationalisierung erleichtert werden. Das Portfolio von Imagine Lab umfasst 85 Unternehmen. Davon sind knapp 12 Prozent mit Niederlassungen oder Büros im Ausland vertreten, hauptsächlich in anderen lateinamerikanischen Ländern. Laut Camila Rodríguez, Leiterin der Kommunikationsabteilung, hat Imagine Lab bisher aber nur ein ausländisches Unternehmen gefördert, das nach Chile expandiert ist.

Max Johansson, der den Geschäftsbereich Unternehmertum leitet, nennt drei Möglichkeiten für Start-ups, sich zu internationalisieren: einen Teil des Teams in das Zielland zu verlegen, das Geschäft nur aus dem Ursprungsland zu betreiben und das Auslandsgeschäft über lokale Mitarbeiter abzuwickeln oder ein Partnernetzwerk aufzubauen. Als Standortvorteile Chiles nennt Johansson staatliche Vergünstigungen zur Finanzierung von Unternehmen, ein einfaches Ökosystem, Co-working-Spaces, Workshops und ein im regionalen Vergleich besseres Verständnis von Innovation. „Chile ist wie ein Pilot, um das Start-up dann nach Europa, in die USA oder in andere Länder zu exportieren“, ist Johansson überzeugt.

Lateinamerika bleibt, mit Ausnahme Brasiliens, für chilenische Start-ups indes, maßgeblich auf Grund der Sprache, die bevorzugte Anlaufstelle. Argentinien betrachten die meisten Gründer und Business Angels als einen Markt mit viel Konkurrenz - in dieser Hinsicht vergleichbar mit Chile. Wer regionales Wachstum anstrebt, orientiert sich meist zuerst nach Peru und Kolumbien. Das Nachbarland Peru hat für lateinamerikanische Verhältnisse ebenfalls wenige Marktzugangsbeschränkungen. Kolumbien ist aufgrund des dynamischen Marktes interessant. Viele Länder der Region orientieren sich bei ihren Gesetzesentwürfen am Vorreiter Chile. Auch das als erfolgreich geltende Regierungsprogramm „Start-Up Chile“ kopieren Staaten weltweit.

Text: Anne Litzbarski

---

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.