

Bei Start-ups ist das kleine Israel eine Großmacht

Israel ist einer der wichtigsten Standorte für Start-ups. Die Finanzierungsquellen sind vielfältig. Ausländisches Kapital spielt eine wichtige Rolle.

Übersicht

In Israel steigt die Zahl junger Hightechfirmen mit geringerem Gründungstempo

Israels Start-ups werden reifer

Israels Start-ups arbeiten der Weltwirtschaft zu

28.01.2019

In Israel steigt die Zahl junger Hightechfirmen mit geringerem Gründungstempo

Mit über 7.000 Start-ups ist Israel einer - in absoluten Zahlen, nicht nur auf die Bevölkerungsgröße bezogen - der wichtigsten Standorte für technologische Existenzgründungen. Eine große Rolle spielen dabei junge Menschen, die ihren Wehrdienst in einer der Technologieeinheiten der Armee geleistet und dort praktische Erfahrungen gesammelt haben, wie es ihren Altersgenossen in anderen Ländern kaum möglich ist.

Zugleich bieten israelische Universitäten ein hohes Bildungsniveau in Technologiefächern; die Kombination aus Armeeerfahrung und Hochschulstudium gehört zu den größten Stärken der israelischen Start-up-Szene. Zudem genießen Start-up-Unternehmer in Israel, das sich gern als „Start-up-Nation“ bezeichnet, hohes Ansehen und sind ein wichtiges Rollenmodell.

Die Zahl der Start-ups nimmt zu, wie etwa aus der Datenbank der auf den Wagniskapitalmarkt spezialisierten Wirtschaftsforschungsfirma IVC Research hervorgeht. Dort werden Hochtechnologiefirmen nach verschiedenen Kriterien unterteilt, darunter auch nach der Entwicklungsphase ausgewiesen: Seed, der Forschungs- und Ent-

wicklungsphase (FuE), anfängliche Einnahmen bis 10 Millionen US\$ pro Jahr sowie darüber hinauswachsende Umsätze. Die ersten drei Kategorien können als Start-ups bezeichnet werden.

Weniger Neugründungen

Im Oktober 2018 wies die IVC-Datenbank laut dieser Definition 7.374 Start-ups aus. Das waren 17,8 Prozent mehr als drei Jahre zuvor. Allerdings ließ der Gründereifer in dieser Zeitspanne nach. Nach Angaben von Start-up Nation Central, einer gemeinnützigen Organisation für Hochtechnologie, ging die Zahl der Start-up-Gründungen von 1.005 im Jahr 2014 auf 943 im Jahr 2015, 932 im Jahr 2016 und 700 im Jahr 2017 zurück. Zum Teil dürfte es sich um eine Verschnaufpause handeln, nachdem eine große Zahl attraktiver Ideen in davorliegenden Jahren umfangreiche Finanzierung erhalten hatten. Ein weiterer Faktor ist aber der zunehmende Wunsch vieler Gründer, keinen schnellen Exit zu suchen, sondern ihre Unternehmen über die Startphase hinaus auf dem Markt zu etablieren.

Das ist mit der IVC-Statistik konsistent, der zufolge die Zahl der Start-ups in der Seed-Phase zwischen November 2015 und Oktober 2018 um 16,6 Prozent geschrumpft ist. Dies ist sowohl der gesunkenen Zahl der Gründungen als auch der Reifung bestehender junger Unternehmen zuzuschreiben, die die Seed-Phase hinter sich lassen.

Die staatliche Förderung der Start-ups wird hauptsächlich von der für die Unterstützung industrieller FuE zuständigen Innovationsbehörde (Innovation Authority) gewährt. Ein zentraler Förderrahmen für die Frühphase der betrieblichen Tätigkeit ist das sogenannte Tnufa-Programm (Tnufa bedeutet auf Hebräisch so viel wie „Schwung“), mit dem junge Unternehmen bei der Erbringung des Nachweises technologischer Durchführbarkeit und kommerzieller Realisierbarkeit des neuen Produkts unterstützt werden. In späteren Entwicklungsstadien stellt die Behörde den Unternehmen weitere Förderinstrumente für FuE zur Verfügung.

Forscher und angehende Existenzgründer im Hightechbereich können auch Starthilfe im Rahmen des Inkubatorenprogramms erhalten. In Israel sind 19 Inkubatoren tätig, in denen Förderberechtigte mit Staatshilfe zwei Jahre lang forschen können, um ihre Ideen zur Investitionsreife voranzubringen. Neben Forschungszuschüssen erhalten die Programmteilnehmer administrative Unterstützung, Geschäfts- und Rechtsberatung sowie Hilfe bei der Kontaktabahnung zu potenziellen Investoren. Die Anträge sind an die - von privaten Investoren betriebenen - Inkubatoren zu stellen. Diese leiten Anträge, denen sie ein Erfolgspotenzial zuerkennen, an die Innovationsbehörde weiter, die die endgültige Entscheidung trifft.

Anders als Inkubatoren erhalten Acceleratoren keine staatlichen Fördermittel. Nach Angaben des Wirtschaftsministeriums waren in Israel im Sommer 2018 rund 90 Acceleratoren tätig. Sie werden von israelischen und ausländischen Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen betrieben.

Eigenkapital spielt vor allem dann eine Rolle, wenn Start-up-Unternehmer oder etablierte Hightechfirmen durch einen Exit zu Geld kommen; oft wird ein Teil dieser Mittel zur Gründung neuer Start-ups genutzt. Im Durchschnitt der Jahre 2013 bis 2017 haben israelische Hightechfirmen Exits im Gesamtwert von 13 Milliarden US\$ pro Jahr getätigt. Käufer sind fast ausschließlich ausländische Unternehmen.

Wagniskapitalfonds wichtig

Wagniskapitalfonds spielen eine wichtige Rolle bei der Start-up-Finanzierung. Nach Angaben von IVC Research haben Venture Capital-Fonds 2017 mit 1,7 Milliarden US\$ 32,4 Prozent des von israelischen Hightechfirmen aufgebrauchten Kapitals (außer Exits) gestellt.

Israel ist an individuellen Investoren, den sogenannten Angels interessiert und fördert deren Investitionen in Start-ups. Das sogenannte Angels-Gesetz wurde 2015 novelliert, um den Investoren mehr Sicherheit zu bieten. Angel-Investitionen in Start-ups im Seed-Stadium gelten steuerlich als laufende Ausgaben, wenn die FuE-Ausgaben des betreffenden Start-ups von der Innovationsbehörde für diesen Zweck anerkannt wurden.

In Israel sind neun Crowdfundingplattformen aktiv: sieben israelische und zwei ausländische. Die führende Plattform ist OurCrowd. Zwischen Anfang 2013 und Mitte 2017 haben Crowdfundingplattformen insgesamt in 145 israelische Hightechfirmen investiert.

Israelische Hochschulen sind aktiv an der Entwicklung neuer Hightechprodukte beteiligt. Alle Universitäten haben eigene Technologiekommerzialisierungsgesellschaften und arbeiten eng mit der Wirtschaft zusammen. In vielen Fällen erwerben Hochschulforscher ihre eigenen Erfindungen von der Hochschule und gründen Start-ups.

Text: Wladimir Struminski

28.01.2019

Israels Start-ups werden reifer

In Ermangelung einer einheitlichen Definition gibt es auch keine einheitliche Statistik zur Zahl der in Israel tätigen Start-up-Firmen. Ein oft, auch von offiziellen Stellen, herangezogenes statistisches Instrument ist die Datenbank der auf den Wagniskapitalmarkt spezialisierten Wirtschaftsforschungsfirma IVC Research.

Im Oktober 2018 gab es in Israel laut der IVC-Statistik 7.374 junge Hochtechnologiefirmen, die sich im Seed-Stadium, in der Phase der Produktentwicklung ohne Verkaufsumsatz oder aber im Stadium anfänglicher Einnahmen von nicht mehr als 10 Millionen US-Dollar (US\$) pro Jahr befanden. Diese Firmen können als Start-ups eingestuft werden.

Start-ups nach Sparte und Entwicklungsphase (Stand: Oktober 2018)

Sparte	Seed	Produkte- entwicklung	Anfängliche Einnahmen	Insges- amt	Veränderung der Zahl der Start-ups zu November 2015 in %
Telekommunikatio- n	291	495	519	1.305	0,9
Halbleiter	5	40	70	115	17,3
Informationstechn- ologie und Soft- ware	316	486	960	1.762	48,1
Internet	344	518	701	1.563	-0,1
Biowissenschaften	146	761	507	1.414	28,2
Umwelttechnolog- ie	55	220	320	595	6,4
Andere	86	207	327	620	36,2
Insgesamt	1.243	2.727	3.404	7.374	17,8
Veränderung der Zahl der Start-ups zu November 2015 in %	-16,6	23,4	32,9	17,8	

Quelle: IVC Research

Die höchste Zahl solcher Unternehmen entfiel auf Informationstechnologie und Software, gefolgt von der Internetbranche, den Biowissenschaften und der Telekommunikation. Allerdings entwickeln sich nicht alle Sparten des Start-up-Sektors gleich schnell. Die mit Abstand kräftigste Zunahme zwischen November 2015 und Oktober 2018 wies die Zahl der Start-ups im Bereich Informationstechnologie und Software auf. Demgegenüber blieb die Zahl der Start-ups in den Sparten Telekommunikation, Internet und Umwelttechnologie faktisch unverändert.

Nach Entwicklungsphasen betrachtet, nahm die Zahl der Start-ups mit anfänglichen Einnahmen in der genannten Zeitspanne um rund ein Drittel zu. Bei Start-ups in der Produktentwicklungsphase lag die Zunahme bei knapp einem Viertel. Demgegenüber gab die Zahl junger Hightechunternehmen in der Seed-Phase um 16,6 Prozent nach. Diese Zahlen belegen nicht zuletzt den zunehmenden Wunsch israelischer Start-up Gründer, ihre Firmen in Eigenregie über das Start-up-Stadium hinaus expandieren zu lassen, statt sie schnell zu verkaufen. Ein weiterer Grund ist die steigende Zahl ausländischer Forschungs- und Entwicklungszentren, die potenzielle Existenzgründer mit hohen Gehältern als Angestellte locken.

Tel Aviv ist Start-up-Hochburg

Die unumstrittene Hauptstadt der israelischen Start-up-Szene ist Tel Aviv. Die israelische Wirtschaftsmetropole beherbergte 2016 laut der jüngsten verfügbaren Zahlen des Zentralamts für Statistik 42,1 Prozent aller Start-ups, gefolgt vom Tel Aviver Umland mit 30,2 Prozent.

Die Konzentration auf Groß-Tel Aviv schafft fruchtbaren Nährboden für Kontakte und Networking. Zahlreiche kleine, oft informelle Foren interessierter Start-up-Unternehmer schaffen einen wichtigen Dialograhmen. Acceleratoren bieten größeren Unternehmen die Möglichkeit, für sie potenziell interessante Start-ups kennenzulernen.

Technologiemessen können ebenfalls für die Anbahnung von Kontakten zwischen Start-ups und potenziellen Partnern oder Investoren von Interesse sein. Dabei sind vor allem die Technologiemesse Technology, die New Tech-Messe für Hightech und Elektronik, die Umweltschutzmesse Cleantech und die Labortechnikmesse Analiza zu nennen. Im Rahmen der New Tech findet Ende Mai 2019 eine Start-up-Konferenz für Unternehmer, Start-ups, Wagniskapitalfonds und Technologieinkubatoren statt.

Die Liste der Erfolgsgeschichten israelischer Start-ups ist lang. Das wohl bekannteste Beispiel ist der Anbieter von Technologie für autonomes Fahren, Mobileye, das 1999 als ein Start-up anging und 2017 von Intel für 15,3 Milliarden US\$ übernommen wurde. Mazor Robotics, ein Spezialist für roboterassistierte Wirbelsäulenchirurgie, begann sein Dasein 2001 in einem Technologieinkubator an Israels Technischer Universität Technion und wurde 2018 von dem US-Medizintechnikkonzern Medtronic für 1,6 Milliarden US\$ übernommen.

IronSource, ein Spezialist für Monetisierung und Marketing mobiler Inhalte mit Geschäftssitz in Tel Aviv gehört zu den relativ wenigen israelischen Einhörnern, deren Wert die Marke von 1 Milliarde US\$ überschritten hat und die nicht verkauft wurden. Selbstverständlich erreichen die meisten Start-ups nicht einmal annähernd solche Firmenwerte, doch besetzen sie oft kleinere Nischen auf dem Weltmarkt und sind auf ihren Märkten überaus erfolgreich.

Text: Wladimir Struminski

28.01.2019

Israels Start-ups arbeiten der Weltwirtschaft zu

Die israelische Start-up Szene ist aufs Engste mit der internationalen Wirtschaft verbunden. Israelische Start-ups richten ihren Blick fast ausschließlich auf den Weltmarkt. Das ergibt sich zwingend allein schon aus der überaus überschaubaren Größe der israelischen Volkswirtschaft, deren Anteil am Weltbruttoinlandsprodukt gerade mal 2,5 Promille beträgt. Nach Angaben der gemeinnützigen israelischen Hightechorganisation Start-up Nation Central ist die Zahl der Start-ups je 1.000 Einwohner in Israel rund 14 Mal höher als in Europa.

So lässt sich Israel als eine Art „Start-up-Werkbank“ der globalen Wirtschaft begreifen, auf der zahlreiche weltweit benötigte technologische Lösungen erarbeitet werden. Das israelische Technologiepotenzial wird von der Weltwirtschaft anerkannt und mit hohen Investitionen honoriert - in einer Reihe von Bereichen in einem Maße, das in keinem Verhältnis zum Gewicht der israelischen Volkswirtschaft steht. So etwa hat Start-up Nation Central errechnet, im Mehrjahresdurchschnitt fließen nach Israel 17 Prozent der weltweit getätigten Investitionen in die Datensicherheit, während es bei Investitionen in Informationstechnologie 8 Prozent und bei der intelligenten Landwirtschaft 7 Prozent seien.

Ein anderer Blickwinkel auf die internationale Verflechtung der israelischen Start-up-Szene ist die Existenz von rund 360 Forschungs- und Entwicklungszentren (FuE) ausländischer Unternehmen. Bei den meisten von ihnen handelt es sich um erfolgreiche ehemalige Start-ups, die sich nach der Startphase als führende Technologieentwickler etablieren konnten. Die allermeisten dieser ausländischen FuE-Zentren befinden sich im Besitz US-amerikanischer Unternehmen.

Einen Eindruck von der Bedeutung ausländischen Engagements in der israelischen Hightechszene vermittelt auch die Tatsache, dass ausländische Firmen im Jahr 2016, so die jüngsten verfügbaren amtsstatistischen Daten, 55,6 Prozent der Forschungs- und Entwicklungsausgaben der gewerblichen Wirtschaft finanziert haben.

Ausländische FuE-Zentren (Stand: Oktober 2018)

Sektor	Zahl der FuE-Zentren	Anteil in %
Telekommunikation	60	16,5
Halbleiter	37	10,2
Informationstechnologie und Software	129	35,5
Internet	43	11,8
Biowissenschaften	46	12,7
Umwelttechnologie	16	4,4
Andere	32	8,8
Insgesamt	363	100,0

Quelle: IVC Research

Ausländische VC-Fonds dominieren, NASDAQ gewinnt an Bedeutung

Ausländische Kapitalgeber sind vor allem bei Wagniskapitalfonds (VC-Fonds) stark vertreten. Nach Zahlen von IVC Research kommen rund zwei Drittel der in Israel tätigen VC-Fonds aus dem Ausland. Im Jahr 2017 entfielen auf sie 52 Prozent des gesamten von VC-Fonds getätigten Investitionsvolumens.

Auch die Kapitalaufnahme auf ausländischen Börsen ist bei israelischen Hightechunternehmen immer beliebter. Ende 2017 lag die Zahl der auf der New Yorker Technologiebörse NASDAQ notierten israelischen Technologiefirmen bei 94. Damit hat Israel die nach China zweithöchste Zahl ausländischer NASDAQ-Unternehmen. Zu den bekanntesten israelischen NASDAQ-Unternehmen gehören unter anderem Check Point Software Technologies, ein weltweit tätiger Anbieter von Software für IT-Sicherheit, ReWalk, ein Hersteller exoskeletaler bionischer Systeme, die Querschnittsgelähmten das Gehen ermöglichen, und SolarEdge, ein führender Anbieter von fotovoltaischen Stromerzeugungsanlagen samt Optimierungs- und Monitoringsystemen.

Einen Schritt weiter gehen nicht wenige israelische Start-ups, wenn sie zu Unternehmen mittlerer Größe heranwachsen: Sie verlegen ihren Geschäftssitz ins Ausland, vor allem in die USA, wobei die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit jedoch oft in Israel belassen wird.

Der Drang israelischer Start-ups in die USA hat nicht nur mit dem Wunsch zu tun, sich auf dem US-amerikanischen Markt besser zu etablieren oder mit der Tatsache, dass Englischkenntnisse in Israels Hightechsektor universell sind. Vielmehr leben in den USA schätzungsweise 0,5 Millionen Israelis, unter ihnen auch viele Forscher und Geschäftsleute. Damit fällt die Anbahnung von Geschäftskontakten leichter.

In bestimmten Fällen gründen Israelis Hightechfirmen gleich in den USA, was natürlich eine Art Braindrain bedeutet. Wie erfolgreich diese Gründungen werden können, lässt sich am Firmenwert ablesen: Kite Pharma, ein Spezialist für Krebsimmuntherapie, wurde 2017 von der US-amerikanischen Biotechnologiefirma Gilead Sciences für 11,9 Milliarden US\$ gekauft, während die Datensicherheitsfirma Imperva im Oktober 2018 von der ebenfalls US-amerikanischen Beteiligungsgesellschaft Thomas Bravo für 2,1 Milliarden US\$ übernommen wurde.

Text: Wladimir Struminski

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.