

# Mexikanische Start-ups profitieren von der Nähe zu den USA

Mexiko lag lange hinter anderen lateinamerikanischen Gründerhochburgen wie Brasilien, Argentinien und Chile zurück. Allerdings hat das Land enorm aufgeholt.

## Übersicht

Mexiko ist zweitgrößtes Start-up-Ökosystem in Lateinamerika

Mexico City etabliert sich als Fintech-Zentrum

Nur wenige mexikanische Start-ups im Ausland aktiv

28.01.2019

## Mexiko ist zweitgrößtes Start-up-Ökosystem in Lateinamerika

Viele Schwellenländer, darunter auch Mexiko, beklagen, dass junge und gut ausgebildete Fachkräfte in die Industriestaaten abwandern. Paulino Vacas hat die entgegengesetzte Richtung gewählt. Er ist Gründer von MoTeBo, einem Start-up, das Produkte für das Internet of Things (IoT) und intelligente Kleidung herstellt. Nach seiner Promotion in Harvard zog es ihn zurück nach Mexiko. „Das Land bietet günstige Startbedingungen und einen großen Markt.“ Allerdings sei es wichtig, den richtigen Standort zu wählen. „Wir sind im zentral gelegenen León sowie in Tijuana nahe der US-Grenze ansässig, da neben dem mexikanischen auch der US-Markt interessant für uns ist.“

Allgemein ist die Neigung, ein eigenes Unternehmen zu gründen in Mexiko stark ausgeprägt. Zum einen herrscht eine niedrigere Risikoaversion vor als beispielsweise in Europa. Zum anderen bietet die Möglichkeit sein eigener Chef zu sein eine reizvolle Alternative zu den niedrigen Löhnen und wenigen Urlaubstagen als Arbeitnehmer. Da zudem der Staat und die privaten Investoren ihr Engagement in den vergangenen Jahren extrem ausgebaut haben, beheimatet Mexiko mittlerweile neben Brasilien das größte Start-up-Ökosystem in Lateinamerika.

## Staatliche Zentren bieten gutes Förderangebot

Der Boom der Start-up-Szene ist zu einem guten Teil mit dem stärkeren staatlichen Engagement zu erklären. 2013 wurde das Nationale Institut für Gründer Inadem (Instituto Nacional del Emprendedor) ins Leben gerufen. Die Behörde legt eigene Fonds wie den Fondo Nacional Emprendedor auf, die direkt in Unternehmen investieren. Daneben hat sich das Inadem in den vergangenen Jahren an Risikokapitalfonds, darunter LIV Capital, IGNA, ALLVP und Dila Capital beteiligt, die ihrerseits aussichtsreiche Start-ups finanzieren.

Ein weiteres Instrument der staatlichen Förderung sind Start-up-Zentren. Start-up Mexico ist das wichtigste unter ihnen und betreibt Campusse in Mexiko-Stadt, León, Mérida, Nuevo Laredo und Querétaro. Eine andere Initiative ist Ciudad Creativa Digital in Guadalajara. In diesen Zentren erhalten Unternehmensgründer Arbeitsräume, rechtliche Unterstützung sowie den Zugang zu Kapitalgebern und potenziellen Kooperationspartnern.

Anhand weiterer Programme arbeitet die mexikanische Regierung daran, die Digitalisierung von Unternehmen und Bevölkerung zu verbessern. Das umfassendste Programm ist die Nationale Digitalstrategie (Estrategia Digital Nacional), welche die Förderinstrumente verschiedener Ministerien koordiniert. Beispiel ist die Plattform [Ret-o México](#) ▶, auf der Firmen und Institutionen Wettbewerbe für digitale Start-ups ausschreiben können.

## Private Institutionen bieten Starthilfe

Mit der wachsenden Gründerszene haben in den vergangenen Jahren auch die privaten Unterstützungsangebote zugenommen und sich ausdifferenziert. Während vor rund fünf Jahren noch vorrangig große Venturecapitalfonds wie 500 Startups den Gründern Hilfe in Form von Inkubatoren und Acceleratoren anboten, verfügen mittlerweile auch Privatunternehmen, nationale Förderbanken, Universitäten und der nationale Wissenschaftsrat Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) über entsprechende Programme. [Inadem](#) ▶ stellt eine Datenbank mit Unterstützungsmöglichkeiten zur Verfügung.

### Start-up-Initiativen privater Unternehmen in Mexiko (Auswahl)

Initiative	Unternehmen	Sektor	Internetadresse
Bosch Centraal	Bosch	IT/Industrie 4.0	<a href="http://www.bosch.com.mx/en/mx/newsroom_3/news_3/news-detail-page_1344.php">www.bosch.com.mx/en/mx/newsroom_3/news_3/news-detail-page_1344.php</a> ▶
Eleva Food Technology Accelerator	Bimbo	Nahrungsmittel	<a href="http://www.bimboeleva.com">www.bimboeleva.com</a> ▶
Open Future/Wayra	Telefónica	Telekommunikation/IT	<a href="http://www.openfuture.org">www.openfuture.org</a> ▶
Open Space	BBVA Bancomer	Fintech	<a href="http://www.centrodeinnovacionbbva.com">www.centrodeinnovacionbbva.com</a> ▶
Posible	Televisa/Nacional Monte de Piedad	Telekommunikation/IT	<a href="http://www.posible.org.mx">www.posible.org.mx</a> ▶
TelmexHub	Telmex	Telekommunikation/IT	<a href="https://telmexhub.org">https://telmexhub.org</a> ▶
The Venture	Pernod Ricard	Umweltschutz/Nachhaltigkeit	<a href="http://www.chivas.com/the-venture">www.chivas.com/the-venture</a> ▶

Quelle: Recherchen von Germany Trade & Invest

## Viele Finanzierungsmöglichkeiten, doch kein Königsweg

Mitte 2017 waren laut Zahlen des mexikanischen Verbands für privates Kapital Asociación Mexicana De Capital Privado (Amexcap) knapp 60 Fonds in Mexiko aktiv, die zusammen rund 1,6 Milliarden US-Dollar (US\$) an Risikokapital vergeben hatten. Die Mehrzahl von ihnen stammte aus den USA. Die Unternehmensberatung KPMG beobachtete für das Gesamtjahr 2017 einen Rückgang der Abschlüsse. Demnach sank die Zahl der Deals auf 29 und damit auf den niedrigsten Wert seit 2012. Gleichzeitig stieg in diesem Zeitraum jedoch das eingesetzte Kapital von 15,9 auf 102,4 Millionen US\$ pro Jahr.

Der Rückgang ist laut KPMG auf das allgemein unsicherere Investitionsklima in Mexiko infolge des Streits um das nordamerikanische Freihandelsbündnis Nafta und die mexikanischen Präsidentschaftswahlen Mitte 2018 zurückzuführen. Außerdem geht der Trend dahin, dass die Kapitalgeber lieber in bereits etablierte Start-ups investieren, wodurch die Summe pro Abschluss im Durchschnitt höher ist.

Bankenkredite bieten für die allermeisten Jungunternehmen keine Option, da die Geschäftsbanken in Mexiko sehr konservativ in der Vergabe sind. Sie kommen lediglich infrage, wenn die Gründer sie als Privatpersonen aufnehmen - und somit ein hohes persönliches Risiko eingehen. Aufstrebende Unternehmer müssen daher öfter alternative Wege suchen, um an Kapital zu kommen.

## Crowdfunding kann funktionieren

Diese Erfahrung hat auch Moisés Trejo gemacht. Er ist Eigentümer des Start-ups SinLlave, das sich mit kontaktloser Zugangskontrolle beschäftigt. „Wir haben verschiedene Formen des Crowdfundings ausprobiert, mit gemischtem Erfolg.“ Nachdem eine internationale Kampagne über die Website Indiegogo nicht funktioniert hatte, war SinLlave mit einem nationalen Aufruf über Play Business erfolgreich. „Allerdings mussten wir bei diesem Format Firmenanteile an die Unterstützer abgeben“, gibt Trejo zu bedenken.

Ein weiterer Weg zur Finanzierung können staatliche Fonds und Förderprogramme wie der Fondo Nacional Emprendedor des Inadern sein. Doch auch sie bieten Fallstricke. „Vor der Bewerbung auf ein Programm sollte man prüfen, ob das eigene Unternehmen alle Förderbedingungen erfüllt“, rät Paulino Vacas von MoTeBo. Er war im Programm Estímulos a la Innovación des Wissenschaftsrats Conacyt erfolgreich. „Ist dies nicht der Fall, muss man im Worst Case die Fördergelder zurückzahlen.“ MoTeBo verfügt daher über einen Spezialisten, der sich eigens darum kümmert, Fördergelder einzuwerben.

Text: Florian Steinmeyer

28.01.2019

## Mexico City etabliert sich als Fintech-Zentrum

Die Zahl der Start-ups nimmt in Mexiko drastisch zu, wie besonders die prosperierende Fintech-Branche zeigt. In diesem Bereich existierten Mitte 2018 laut Daten der Analysefirma Finnovista rund 334 junge Firmen, während es Mitte 2017 nur 238 und Mitte 2016 erst 158 Unternehmen waren. Rund 45 Prozent der Fintech-Start-ups waren 2018 jünger als zwei Jahre. 31 Prozent waren zwischen drei und vier Jahren am Markt.

Die mexikanische Gründerszene zeigt jedoch, dass nicht nur die Zahl der Firmen zunimmt. Zwischen 2015 und 2017 konnten 32 Unternehmen jeweils über 4 Millionen US-Dollar (US\$) an Venturecapital einsammeln und gehören damit schon zu den reiferen Investitionszielen. Analysten prognostizieren, dass in den nächsten Jahren einige Firmen Mittel in Höhe von je bis zu 50 Millionen US\$ einwerben werden, um auch international zu potenten Playern zu werden.

## Mexiko-Stadt und Guadalajara sind die Gründerzentren

Mexiko-Stadt ist das unbestreitbare Zentrum der mexikanischen Start-up-Szene. Mit Start-up Mexico hat der größte Inkubator des Landes seinen Hauptsitz dort. Viele der dort gegründeten Unternehmen bleiben der Stadt treu und siedeln sich in den relativ günstigen Außenbezirken an. „Alleine in der Stadt gibt es einen riesigen Markt für unser Produkt“, berichtet Moisés Trejo von SinLlave. „Außerdem finden viele Wettbewerbe und Gründerkonferenzen hier statt“, so Trejo weiter.

Daneben bemüht sich besonders die Regierung des Bundesstaates Jalisco um die Ansiedlung junger Unternehmen. Die Landeshauptstadt Guadalajara ist schon seit längerem Produktionsort ausländischer IT-Firmen wie IBM, Intel, Oracle und Kodak. Die Verantwortlichen knüpfen an dieses Technologiecluster an und organisieren im Rahmen der Initiative Ciudad Creativa Digital zahlreiche Events zusammen mit den etablierten Konzernen.

Dahingegen spielt für Gründer im nördlich gelegenen Monterrey die Nähe zu den USA sowie zum Hauptsitz der wohl bekanntesten Privatuniversität des Landes, dem Tec de Monterrey, eine wichtige Rolle. Einige Firmen sind bereits als Spinoffs von Tec-Studierenden entstanden. Auch für die Grenzstadt Tijuana ist die Nähe zum US-Markt wichtig, vor allem zum Silicon Valley. Entsprechend sind dort viele Jungunternehmen mit US-amerikanischer Kapitalbeteiligung oder Beratung ansässig.

## Wettbewerbe und Events machen gute Geschäftsideen sichtbar

Junge Unternehmen bekommen in Mexiko immer mehr Möglichkeiten, ihre Ideen einem breiten Fachpublikum zu präsentieren. Unter den staatlich initiierten Wettbewerben und Fördererevents ist neben Reto México die jährliche [Semana Nacional del Emprendedor](#) ▶ des Inadem die wichtigste Veranstaltung. „Wir konnten auf der Semana Nacional del Emprendedor unser Start-up als Successstory präsentieren und haben so einen Finanzierungspartner gefunden“, berichtet Moisés Trejo von SinLlave. Auch private Institutionen richten große Wettbewerbe aus, darunter der Accelerator Startupbootcamp in der Fintech-Branche und die Inkubatoren Wayra und Posible im Bereich Internet of Things.

## Fintech und Onlinehandel boomen

Das Branchenspektrum, in denen mexikanische Start-ups aktiv sind, ist breit. Viele Projekte haben jedoch eins gemein: Die Firmengründer versuchen die oft unflexiblen Geschäftsstrukturen im Land aufzubrechen. Bestes Beispiel ist die Fintech-Branche, die mittlerweile der wichtigste Bereich für Firmengründer in Mexiko sein dürfte. Traditionelle Kreditinstitute sind äußerst konservativ in ihrer Geschäftsstrategie, wodurch Angehörige des informellen Sektors vielfach keinen Zugriff auf Bankdienstleistungen haben. Auch Unternehmen berichten von hohen Hürden für die Finanzierung neuartiger Projekte und teuren Zinsniveaus.

Ein weiterer wichtiger Bereich ist der Onlinehandel. Mit einem für 2018 prognostizierten Umsatz von rund 12 Milliarden US\$ liegt Mexiko zwar im Pro-Kopf-Vergleich hinter anderen Ländern in Lateinamerika, doch die wachsende Bevölkerung von mittlerweile 125 Millionen Einwohnern und die Expansionsmöglichkeiten ins restliche Lateinamerika machen Mexiko als Plattform interessant. Mit Linio hat eines der größten Onlinekaufhäuser der Region seinen Hauptsitz in Mexiko. Andere Firmen beschäftigen sich mit Onlineanwendungen für den Gesundheitsbereich, dem Internet of Things und onlinebasierten Lernplattformen. Relativ neu sind Projekte in der Elektrizitätswirtschaft, angestoßen durch die Liberalisierungen der seit 2013 laufenden Energiereform.

## Einstieg kann für ausländische Firmen interessant sein

Ausländische Firmen können von den Ideen mexikanischer Start-ups profitieren, wie jüngst das spanische Softwareunternehmen Latinia zeigte. Der Hersteller von Nachrichtensystemen für die Finanzindustrie gab Mitte Juli 2018 bekannt, 1 Million US\$ in den Accelerator Startupbootcamp zu investieren, der in Mexiko ein Fintech-Programm betreibt. Startupbootcamp nutzt die Mittel, um aussichtsreiche Jungfirmen zu unterstützen.

Von deutscher Seite richtete Bosch Mitte 2017 zusammen mit Centraal, einem Anbieter von Co-Working-Flächen, in Guadalajara ein Zentrum für Innovation und Entrepreneurship (Centro de Innovación y Emprendimiento) ein. Auf 2.000 Quadratmetern stellt Bosch Arbeitsflächen und IT-Labore für Gründer zur Verfügung und vernetzt die Jungunternehmer untereinander. Der Automobilzulieferer Continental organisierte auf der Hannover Messe 2018 einen Workshop für vier Start-ups, unter anderem für Target Robotics aus Mexiko.

Text: Florian Steinmeyer

28.01.2019

## **Nur wenige mexikanische Start-ups im Ausland aktiv**

Zunehmend versuchen mexikanische Start-ups im Ausland Fuß zu fassen, wobei das Land mit wenigen Ausnahmen noch keine internationalen Unternehmen hervorgebracht hat. Aufgrund der sprachlichen und kulturellen Gemeinsamkeiten bietet sich im restlichen Lateinamerika vielen jungen Firmen einen hervorragenden Expansionsraum. Besonders im Onlinehandel sind die Barrieren gering, um in dieser Region Ableger des eigenen Shops zu errichten.

Wichtiges Beispiel in diesem Bereich ist Linio. Der Onlinehändler wurde 2012 in Mexiko gegründet und ist mittlerweile auch in Argentinien, Chile, Kolumbien, Ecuador, Panama, Peru und Venezuela aktiv. Zu den Investoren zählte unter anderem die deutsche Start-up-Schmiede Rocket Internet. Am 1. August 2018 wurde Linio von der chilenischen Kaufhauskette Falabella für 138 Millionen US-Dollar (US\$) aufgekauft.

Technologiegetriebene Start-ups aus Mexiko zieht es hingegen eher in die Industrieländer. „In Europa und den USA ist der Markt für unser Produkt bereits entwickelt. Dort sehen wir gute Expansionsmöglichkeiten“, sagt Paulino Vacas von MoTeBo, dem Spezialisten für Anwendungen des Internet of Things und intelligente Kleidung.

Speziell im Hinblick auf den deutschen Markt war die Hannover Messe 2018 ein wichtiges Event für mexikanische Start-ups. Als Partnerland präsentierte Mexiko 15 junge Firmen auf der Messe. Im Gespräch mit Germany Trade & Invest gab die Mehrheit der meist technologiegetriebenen Unternehmen an, dass Deutschland ein interessanter Markt für sie sei.

## **Auch ausländische Start-ups in Mexiko erfolgreich**

Auf der anderen Seite sind auch einige ausländische Start-ups in Mexiko erfolgreich. In den meisten Fällen handelt es sich dabei jedoch um Firmen, die in ihrer Branche bereits zu weltweit wichtigen Playern herangereift sind. Ein Beispiel ist der Taxivermittler Uber. Mexiko ist mittlerweile einer der wichtigsten Märkte für das Unternehmen. Das Servicezentrum in Mexiko-Stadt ist das größte von Uber weltweit und wird zur Zeit für 2 Millionen US\$ modernisiert.

Weitere wichtige aufstrebende Internetunternehmen in Mexiko sind der Onlinehändler Mercado Libre aus Argentinien, der Bringdienst Rappi aus Kolumbien und der Mitfahranbieter BlaBlaCar aus Frankreich. Aufgrund des Wachstums der Fintech-Branche im Land bestehen künftig besonders gute Aussichten für die Ansiedlung ausländischer Start-ups in diesem Bereich.

Text: Florian Steinmeyer

---

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.