

Ländervergleich Start-Up International

Vergleichen Sie hier das Start-Up International in ausgewählten Zielmärkten. Mit Hilfe der Suchfilter am rechten Seitenrand können Sie Länder hinzufügen oder abwählen und den Ländervergleich individuell auf Ihre Zielmärkte einschränken.

Übersicht

[Auch deutsche Gründer zieht es in die Schweiz](#)

[Auslandserfahrung trägt zu Chinas Start-up-Szene bei](#)

[Chiles Start-ups sind regional ausgerichtet](#)

[Deutsche Start-ups entdecken den US-Markt](#)

[Großer ägyptischer Binnenmarkt lockt bislang kaum](#)

[Immer mehr brasilianische Gründer zieht es ins Ausland](#)

[In Schweden gibt es Chancen bei Kooperationen](#)

[Indische Gründer ohne Scheu vor dem Schritt ins Ausland](#)

[Israels Start-ups arbeiten der Weltwirtschaft zu](#)

[Italienische Gründer zieht es ins Ausland](#)

[Jahresvisum erleichtert in den Niederlanden Gründung](#)

Kolumbianische Start-ups expandieren im spanischsprachigen Raum

Nur wenige mexikanische Start-ups im Ausland aktiv

Polnische Blockchaintechnologien erobern Dubai

Vietnamesische Start-ups konzentrieren sich auf den heimischen Markt

28.01.2019

Auch deutsche Gründer zieht es in die Schweiz

Die Schweizer Start-up-Szene ist auch für ausländische Investoren attraktiv. Dies zeigt das Interesse an Unternehmensansiedlungen und der Präsenz internationaler Geldgeber vor Ort. So haben nicht nur die Topinvestoren aus dem Silicon Valley wie Google Ventures einen Fokus auf die schweizerische Gründerszene gelegt sondern zunehmend auch Unternehmen aus China, die sich im Lande niederlassen, darunter Tencent und das Onlineportal Alibaba. Letzteren findet man etwa unter den Early-Stage-Investoren, die 17 Millionen Schweizer Franken (sfr) in Wayray investiert haben. Das Start-up entwickelt holographische Augmented Reality für Autos. In den vergangenen Jahren haben chinesische Firmen über 50 Mrd. US\$ in der Schweiz investiert. Im Jahr 2017 stammten laut dem Swiss Venture Capital Report 2018 über 70 Prozent des in Start-ups investierten Kapitals von ausländischen Investoren.

Längst haben auch deutsche Gründer die Schweiz entdeckt. Die politischen Rahmenbedingungen, die Sprache sowie Arbeitseinstellung und Mentalität sind vertraut. Sowohl Fintech-Start-ups, oder Jungunternehmen aus anderen Technologiesparten: immer mehr junge innovative Firmengründer zieht es in die Schweiz. Aufgrund der überschaubaren Szene lassen sich dort schnell Netzwerke aufbauen.

Anfang Juni 2018 fand erstmalig das sogenannte "Market Entry Bootcamp" im Kraftwerk Zürich statt. Angesprochen waren internationale Start-ups mit innovativen Geschäftsideen in den Bereichen Finanztechnologien (Fintech und Crypto), Lifesciences, Nahrungsmittel sowie Infrastruktur und Mobilität. Laut Bericht des startupticker, einem schweizerischen Informationsportal rund um die Start-up-Szene, waren 50 internationale Start-ups aus über 21 Ländern in der Schweiz, um das Schweizer Start-up Ökosystem kennen zu lernen und Kontakte zu knüpfen. Das Programm fand in dieser Form zum ersten Mal in der Schweiz statt und hatte unter anderem zum Ziel, den Innovationsplatz Schweiz international zu positionieren.

Text: Karl-Heinz Dahm

28.01.2019

Auslandserfahrung trägt zu Chinas Start-up-Szene bei

Je nach Region zeigt sich Chinas Start-up-Szene mehr oder weniger international.

Während das Innovationszentrum Shenzhen eher stark durch die inländische Tech-Szene geprägt wird, finden sich im weltoffenen Shanghai zahlreiche ausländische Start-ups. Zu ihnen zählen auch Firmen wie beispielsweise Hotnest mit deutschem Mitgründer oder das deutsche Fintech-Start-up Ginmon.

Während das erstgenannte Start-up Datenanalyse nutzt, um die Werbebranche umzukrempeln, konzentriert sich letzteres auf die digitale Vermögensverwaltung der wachsender Mittelschicht Chinas. Und Elektroautohersteller Byton in Nanjing ist ein chinesisches Start-up mit ausschließlich deutschen Gründern. Sie alle operieren in China mit gemischten Managementteams. Denn ein tiefes Verständnis des lokalen Marktes und Schnelligkeit sind Grundvoraussetzungen, um sich am heiß umkämpften Markt zu behaupten.

Dennoch stammt nicht selten ein Mitgründer aus dem Ausland oder ist ein chinesisches Tech-Talent, das einen Teil seiner Karriere dort verbracht hat. Chinas universitäre Inkubationszentren oder Hightech- und Wissenschaftsparks wie das renommierte Zhonguancun in Beijing winken technologieversierten Rückkehrern mit umfangreichen Start-up-Paketen inklusive temporären Steuerbefreiungen und mietfreien Büros. Vor allem Chinas Biotech-Start-up-Szene ist geprägt durch chinesische Rückkehrer mit internationaler Erfahrung.

Ausländische Mitbegründer stehen hinter einigen der erfolgreichsten chinesischen Start-ups in der Volksrepublik. Dazu zählen das Onlinereiseportal Qunar oder die Einzelhandelsplattform für Luxuswaren Mei.com. Gleichzeitig wagen sich chinesische Start-ups zunehmend auf den internationalen Markt. Die Bandbreite ist groß. Dazu zählt beispielsweise Rollerhersteller Ninebot, der sein US-Vorbild Segway zuerst kopierte, 2015 übernahm und inzwischen Weltmarktführer bei Elektrotretrollern ist. Das auf intelligente und innovative Gesundheitslösungen für Senioren ausgerichtete chinesisch-singapurische Start-up HiNounou Intelligent Robot Company erhielt im Oktober 2018 in München den durch Insurtech Hub München gesponserten internationalen Digital Insurance Advance (DIA)-Preis.

International ausgerichtete Inkubatoren und Acceleratoren sind erste Anlaufstellen für ausländische Start-ups in China sowie chinesische Start-ups im Ausland. Dazu zählt beispielsweise Techcode, Betreiber von Inkubatoren in China, Deutschland, USA und Israel. Die Firmengründer sehen sich als Brückenbilder zwischen chinesischen und ausländischen Start-ups und bieten im jeweiligen Land lokale Infrastruktur und Netzwerk.

Talente aus dem Ausland gefragt

Zunehmend sind chinesische Inkubatoren und Acceleratoren im Ausland aktiv, allen voran im Silicon Valley. Im Fokus steht, frühzeitig ausländische Talente und erfolgsversprechende Produkte und Geschäftsmodelle für den chinesischen Markt zu gewinnen. Allein elf chinesische Acceleratorprogramme wurden 2013 bis 2018 im Silicon Valley in den USA gegründet. Zu ihnen zählen beispielsweise nichtstaatliche Acceleratoren wie "Plug and Play" oder InnoSpring sowie staatliche wie das Shanghai Lingang Overseas Innovation Center oder Z-Park, finanziert durch die staatliche Zhongguancun Development Group in Beijing.

Gleichzeitig entwickelt sich die Zusammenarbeit der multinationalen Konzerne in China mit der Start-up-Szene vor Ort dynamisch. Einige Firmen wie Bayer (Grants4Apps Shanghai Incubator Program), BASF (Joint Venture mit Plug and Play) oder Daimler (Startup Autobahn) haben inzwischen mit eigenen Wettbewerben, Inkubatoren oder Acceleratoren für Start-ups in China begonnen. Ziel ist es, frühzeitig chinesische Tech-Talente zu fördern und zu gewinnen. Noch steht jedoch die Zusammenarbeit mit lokalen Start-ups gerade für deutsche kleine und mittlere Unternehmen in China am Anfang.

Text: Corinne Abele

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

28.01.2019

Deutsche Start-ups entdecken den US-Markt

Die Anzahl der in den USA erfolgten deutschen Start-up-Gründungen ist zwar überschaubar. Doch ist sie über die vergangenen sechs Jahre stetig gestiegen: von 22 im Jahr 2014 auf 38 im Jahr 2017. Im 1. Halbjahr 2018 waren es 22. Ein Grund dafür ist, dass der Internationalisierungsgrad der deutschen Gründerszene allgemein steigt und die jungen Unternehmen auf einen größeren Erfahrungsschatz zurückgreifen können.

Berliner FinTech visiert US-Markt an

Erste Start-ups expandieren aus Deutschland heraus in Richtung USA. In diese Kategorie fällt die 2013 in Berlin gegründete Bank N26, die sich auf Bankdienstleistungen ausschließlich über mobile Plattformen, darunter das Smartphone, spezialisiert hat. Bis 2019 will N26 über alle Genehmigungen der US-Finanz- und Bankenaufsicht verfügen, um auch dort Kunden bedienen zu können.

Seit seiner Gründung hat N26 von Venturecapitalfonds 215 Millionen US-Dollar (US\$) einsammeln können und bedient inzwischen mehr als 1 Million Kontoinhaber aus 17 europäischen Ländern. Der Markteintritt in den USA würde N26 ein riesiges Wachstumsfeld eröffnen, zumal es sich um die erste reine Smartphonebank in den USA handeln würde.

Babbel bringt Amerikanern Fremdsprachen bei

Ein weiteres Berliner Start-up, die Internetplattform zum Erlernen von Fremdsprachen, Babbel, hat im Januar 2015 ein Büro in New York City bezogen. Zwei Jahre später ging das US-Tochterunternehmen Babbel, Inc. offiziell an den Geschäftsstart. Zuvor hatte das Start-up in einer weiteren Finanzierungsrunde 22 Millionen US\$ vom Konsortialführer Scottish Equity Partners eingesammelt.

Wurzeln schlagen als Voraussetzung

Eine der wohl wichtigsten Erfahrungen der vergangenen Jahre ist, dass deutsche Start-ups ihren Hauptsitz in die USA verlegen oder dort zumindest eine eigene juristische Person gründen sollten. Unter anderem gewinnen sie dadurch schneller Geldgeber. Denn erst wenn US-Investoren wissen, dass keine länderübergreifenden rechtlichen und steuerlichen Konflikte auftreten, sind sie zur Finanzierung bereit.

Wie die Beispiele N26 und Babbel zeigen, vergehen zwischen der Büroöffnung, der Gründung einer US-Tochter und der eigentlichen Geschäftsaufnahme mehrere Monate oder gar Jahre. Diese Zeit variiert aber je nach Regeldichte und Zugangsbeschränkungen für den entsprechenden Markt. Der Bankenmarkt ist dabei ein Extrembeispiel, was die Lizenzerlangung angeht. Auch muss das Geschäftsmodell an die Gegebenheiten und Kundenwünsche in den USA genau angepasst werden.

Deutsche Start-ups erfahren spezielle Förderung

Für deutsche Start-ups existieren in den USA spezielle Fördermöglichkeiten. Dazu gehört der „German Accelerator Tech“ mit Niederlassungen in San Francisco, im Silicon Valley, in Boston und in New York. Start-ups mit Interesse können sich auf der Internetseite des Accelerators für eine Förderung bewerben.

AHK als Anlaufstelle für Start-ups

Die Deutsch-Amerikanische Handelskammer in New York bringt zusammen mit dem Accelerator VentureOutNY und anderen Partnern unter dem Projektnamen STEP USA viermal im Jahr bis zu 15 deutsche Start-ups für ein fünftägiges Förderprogramm nach New York City, Boston oder ins Silicon Valley.

Die AHK in San Francisco, in deren Einzugsbereich das Silicon Valley liegt, bietet zusätzliche Dienstleistungen für deutsche Start-ups an und organisiert für zahlreiche Delegationen aus Deutschland Veranstaltungen im Valley. Darüber hinaus kann bei der AHK USA, unter anderem in Chicago, eine spezielle Start-up-Mitgliedschaft erworben werden.

Text: Ullrich Umann

28.01.2019

Großer ägyptischer Binnenmarkt lockt bislang kaum

Ägyptische Start-ups expandieren häufiger in neue Märkte, als dass ausländische Gründer den ägyptischen Markt anvisieren. Aufgrund des zwar großen Binnenmarktes mit fast 100 Millionen Einwohnern, aber geringer Kaufkraft orientieren sich etabliertere Start-ups gerne in Richtung Ausland. Insbesondere die Golfregion wirkt attraktiv durch eine höhere Kaufkraft sowie die sprachliche und kulturelle Nähe. Auch der europäische Binnenmarkt hat seine Anziehungskraft auf einige ägyptische Start-ups, zum Beispiel wenn es um Kooperationen bei Forschung, Entwicklung und Innovation geht.

Mehrere bekannte Jungunternehmen sind etwa fünf bis sechs Jahre auf dem ägyptischen Markt aktiv und visieren nun weitere Länder an oder sind dort bereits vertreten. Das Internetportal Vezeeta verknüpft Informationen über Arztpraxen mit Onlineterminbuchungen und Ärztebewertungen. Mittlerweile hat Vezeeta auch Büros in Jordanien, dem Libanon, Marokko und den Vereinigten Arabischen Emiraten eröffnet. Laut Unternehmensangaben erfolgen monatlich 60.000 Buchungen bei 4.500 registrierten Praxen. Das Onlinepersonalbeschaffungsportal Wuzzuf expandiert in die Golfregion. Nach eigenen Angaben wurden bereits über 100.000 Arbeitsverträge über das Portal abgeschlossen. Derzeit orientieren sich die Betreiber der Fahrgemeinschaftsapp Swvl in Richtung Afrika/Nahost und Südostasien, um über Ägypten hinaus aktiv zu werden.

Ausländische Start-ups in Ägypten tauchen in den Medien und der allgemeinen Wahrnehmung kaum auf. Möglicherweise genießen bei regionalen Start-ups Märkte mit höherer Kaufkraft eine größere Priorität. Zwei allge-

mein erfolgreich expandierende ausländische Unternehmen in Ägypten sind Uber und Careem. Beide bieten Mitfahrmöglichkeiten an. Careem entstand 2012 in Dubai, und Uber wurde bereits 2009 in den USA gegründet.

Das Angebot der beiden Unternehmen trifft gleich in mehrfacher Hinsicht einen Nerv in Ägypten. Seit mehreren Jahren baut der Staat Kraftstoffsubventionen ab und das ägyptische Pfund hat stark abgewertet. Entsprechend verteuerten sich der Kauf, die Wartung und der Betrieb von Fahrzeugen. Hinzu kommt ein nicht den Bedarf deckender öffentlicher Nahverkehr. Um zeitnah zu einem Ziel zu gelangen, ist das Auto vielfach die einzige Option. Uber und Careem bieten sowohl Autobesitzern die Möglichkeit eines Hinzuverdienstes als auch den Mitfahrern günstige Fahrten. Nach Protesten von Taxifahrern wurde im Frühjahr 2018 ein gesetzlicher Rahmen für die Mitfahrdienste abgesteckt.

Text: Oliver Idem

28.01.2019

Immer mehr brasilianische Gründer zieht es ins Ausland

Das Jahr 2018 sorgte international für Schlagzeilen. Zum Jahresauftakt erwarb der chinesische Konzern Didi Chuxing den brasilianischen Uber-Konkurrenten 99 für 600 Millionen US-Dollar (US\$). Anschließend brachte der Gang an die New Yorker Börse dem brasilianischen Fintech PagSeguro 2,7 Milliarden US\$ ein. Seit dem Börsenstart der chinesischen E-Commerce-Plattform Alibaba 2014 hat kein anderes ausländisches Unternehmen eine so hohe Summe an der Wallstreet erzielt.

Immer mehr brasilianische Start-ups erkennen ihre Chancen im Ausland. Viele zieht es in die USA. Einige, darunter das Start-up der Bildungstechnologie Mosyle und die IT-Unternehmen Pipefy und PSafe verlegten sogar den Unternehmenssitz dorthin. Eine aktuelle Erhebung der Organisation BayBrazil zählte allein in der Region um San Francisco 32 brasilianische Start-ups mit einem jährlichen Gesamtumsatz von etwa 100 Millionen US\$. Weitere brasilianische Start-ups mit Erfolg im Ausland sind Easy Taxi, ClickBus, Gympass, Hotmart und iFood/Movile.

Gefördert durch die Wirtschaftsagentur Wien eröffnet TNS Nanotecnologia derzeit seine erste Verkaufsniederlassung im Ausland. TNS entwickelte unter anderem Nanosensoren für Salmonellenschnelltests und Substanzen für eine bessere Resistenz und Haltbarkeit von Hühnereiern. Das aussichtsreiche Start-up aus Santa Catarina wurde schon mehrfach ausgezeichnet, unter anderem 2017 durch das Programm Startups Connected der Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer São Paulo. Dadurch ergaben sich erste Exportgeschäfte mit Italien, der Schweiz und Pakistan. Über das Programm [StartOut Brasil](#) erkundete TNS im April 2018 die Start-up-Szene in Berlin.

AUSLÄNDISCHEN START-UPS BIETET SICH EIN ATTRAKTIVER MARKT MIT HERAUSFORDERUNGEN

Die über 200 Millionen Brasilianer begegnen Innovationen generell mit Begeisterung. Die Vielzahl an Early Adopters macht den Markt sehr attraktiv. Doch für die Erschließung sind viele Hürden zu überwinden. Insbesondere

re die Bürokratie, das komplexe Steuerwesen und die Unvorhersehbarkeit machen den jungen Unternehmen zu schaffen. Besonders wichtig sind verlässliche lokale Partner, die die Risiken mittragen.

Brasilien weist viele Eigenheiten auf, die sich Ausländern nicht unmittelbar erschließen. Nicht von ungefähr entstand die Redewendung „Brasilien ist nichts für Anfänger“. Unterstützung bieten einige Programme und Inkubatoren. Flavio Pripas, der Direktor des Cubo Itaú, betonte bei der Eröffnung des neuen Gebäudes im August, dass der Hub besonderen Wert auf den Austausch mit dem internationalen Start-up-Ökosystem legt.

Für den deutschen Mobile Point-of-Sale (mPOS) Anbieter SumUp entwickelte sich Brasilien zum weltweit wichtigsten Markt. SumUp produziert Lesegeräte, mit dem Kleinstunternehmer ihren Klienten die Kartenzahlung ermöglichen. 380 der insgesamt 740 Mitarbeiter arbeiten in Brasilien. Im Jahr 2018 soll sich der Mitarbeiterstab, ebenso wie im Vorjahr, erneut verdoppeln. Unter anderem aufgrund der Fusion mit dem US-amerikanischen mPOS payleven wuchs der Betrieb innerhalb der vergangenen zwei Jahre um das Fünfzehnfache.

Als Teilhaber leitet Igor Marchesini das Start-up bereits seit dem Markteintritt 2013. Laut Marchesini waren Anpassungen an brasilianische Gegebenheiten grundlegend für den Markterfolg. Dazu gehörte beispielsweise die Erhöhung der Garantiezeit für das Gerät von ursprünglich einem Jahr auf ein Jahrzehnt. Darüber hinaus musste das in Brasilien beliebte Angebot von zinslosen Ratenzahlungen als Zahlungsoption integriert werden. Zur Kundenbindung bietet SumUp heute auch das Webportal Dono do Negócio mit Tipps und Informationen für Kleinstunternehmer.

Text: Gloria Rose

28.01.2019

In Schweden gibt es Chancen bei Kooperationen

Viele dynamische Start-ups in Schweden, darunter King, die Telefonbuchapp Truecaller und die Onlineshopcommunity Tictail, haben zumindest einen ausländischen Mitgründer. Oft sind diese Gründer Migranten der zweiten Generation, also Personen, bei denen zumindest ein Elternteil im Ausland geboren wurde. Diese Menschen finden in Schweden nicht immer eine Arbeit, die ihren Fähigkeiten entspricht, deshalb gründen sie ein Unternehmen. Zum anderen sehen Fachleute in der Strategie, mit einem funktionsübergreifenden, internationalen Team zu starten, auch einen Schlüssel für den späteren weltweiten Erfolg.

In Schweden gibt es bisher zwar kaum ausländische Start-ups, ...

Nicht nur die Start-ups selbst, sondern auch deren „Brutkästen“ expandieren international. So will Norrskan House, ein Start-up-Inkubator von einem der Klarna-Gründer, Dependancen in anderen Ländern eröffnen, darunter in Berlin. Epicenter hat diesen Schritt bereits im Mai 2018 in Amsterdam vollzogen.

Umgekehrt gibt es dagegen kaum ausländische Start-ups in Schweden. Zwar böten dort vorhandene Technologiecluster, Netzwerke und das fortwährend gute Abschneiden in internationalen Standortrankings einen guten

Nährboden. Andererseits ist der Inlandsmarkt mit gut 10 Millionen Einwohnern klein. Außerdem wird die Investorenlandschaft, vor allem in frühen Start-up-Phasen, von heimischen Wagniskapitalgebern dominiert, denen zuweilen Zurückhaltung gegenüber Ausländern nachgesagt wird.

... dafür aber großes Kooperationspotenzial

Der Exportanteil vieler schwedischer Start-ups überwiegt den Inlandsumsatz bei Weitem. Der internationale Fokus bietet gute Möglichkeiten für Kooperationen, zum Beispiel in den Bereichen Industrie 4.0, bei der Digitalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen und im Gesundheitswesen.

Im Rahmen einer vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) geförderten Geschäftsanbahnungsreise nach Schweden und Finnland, die Ende November 2017 stattfand, trafen deutsche Unternehmen der Gamesbranche lokale Entwickler und besuchten Studios vor Ort sowie Konferenzen und Messen. Angesichts der vielen jungen Talente, des Know-hows und der fortschrittlichen Technologie kann sich eine Kooperation für deutsche Gamingfirmen lohnen.

Text: Heiko Steinacher

28.01.2019

Indische Gründer ohne Scheu vor dem Schritt ins Ausland

Immer mehr indische Start-ups suchen ihren Standort im Ausland. Zu den beliebtesten Ländern zählen die USA: Gute Rahmenbedingungen wie beispielsweise günstigere Möglichkeiten der Finanzierung sind ein Grund, aber vor allem die Innovationskraft der USA wird hochgeschätzt. Zudem scheinen neue Milliardenunternehmen wie Google oder Facebook indische Jungunternehmen magisch anzuziehen.

Zu den weiteren beliebten Standorten zählen englischsprachige Länder wie Australien, das Vereinigte Königreich und Kanada. Dort fällt die Sprachbarriere weg. Aber auch China ist attraktiv für Start-ups, denn es werden den Firmen preisgünstige Leistungen geboten. Die Vereinigten Arabischen Emirate gewinnen an Bedeutung. Viele Inder leben und arbeiten hier bereits.

Deutschland ist bisher als Start-up-Standort für indische Firmen noch nicht sehr bedeutend. Um das zu ändern, hat die Bundesrepublik einige Initiativen gestartet. Zu den bekanntesten zählt die Etablierung des German Indian Start Up Exchange Programm (GINSEP). Hierbei handelt es sich um ein Projekt des Bundesverbandes Deutsche Startups e.V., welches durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert wird.

Ziel ist die strukturierte Vernetzung indischer und deutscher Start-ups. Das Pilotprojekt läuft erstmalig seit September 2017 bis August 2019. Mit GINSEP möchte der Verband indischen und deutschen jungen Unternehmen und Investoren den Zugang zu Märkten und Netzwerken im jeweils anderen Land erleichtern. GINSEP bietet Zugang zu Informationen und Ansprechpartnern sowie Business to Business (B2B)-Vernetzung zwischen etablierter Wirtschaft und Start-ups.

Ausgewählte erfolgreiche indische Start-ups im Ausland

Firma	Land	Anmerkung
Make My Trip	USA, Singapur, Vereinigte Arabische Emirate (VAE)	Unternehmen bietet Onlinereisedienstleistungen in sieben Ländern an
Zomato	Kanada, USA, Italien, Polen	Zomato umfasst über 1,4 Mio. Restaurants in 24 Ländern
InMobi	USA, China, VAE, Vereinigtes Königreich, Australien, Frankreich, Malaysia	InMobi ist eine mobile Marketing- und Werbeplattform. Firma hat 24 Niederlassungen in 17 Ländern
Ola Cabs	Bangladesch, Sri Lanka, Australien	Ola will künftig auch in Großbritannien durchstarten
Oyo Hotels	Japan, Malaysia, China, Indonesien, Vereinigtes Königreich	Bis 2023 will Unternehmen größte Hotelkette der Welt werden
Practo	Philippinen, Indonesien, Singapur, Brasilien	Practo hat auf seiner Plattform mehr als 200.000 Anbieter im Gesundheitswesen
AlphaICs	USA	Produkte von AlphaICs werden in Drohnen, Robotern, IOT Analytics, Cloud Computing verwendet

Quellen: Germany Trade & Invest, Pressemitteilungen, Oktober 2018

Erfolg ausländischer Start-ups in Indien

Indien ist und bleibt ein wichtiger Zukunftsmarkt. Für ausländische Investitionen attraktiv ist der Subkontinent schon allein wegen seiner schieren Bevölkerungszahl von 1,3 Milliarden sowie der damit verbundenen Größe des potenziellen Absatzmarktes. Dazu kommen das hohe Wirtschaftswachstum (circa 7,4 Prozent 2017/18), eine wachsende, konsumfreudige Mittelschicht und eine noch geringe Marktsättigung, die eine hohe Anziehungskraft auf internationale Start-ups ausübt.

Industrie fordert weitere Liberalisierungsschritte

Die Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen (FDI) hat Indien bereits grundlegend liberalisiert. Die Obergrenzen für FDI wurden in zahlreichen Branchen an- oder ganz aufgehoben. Dennoch sind Bestimmungen oftmals schwer zu verstehen. FDI sind im B2B-Geschäft bis zu 100 Prozent gestattet, waren aber im Business-to-Consumer (B2C)-Onlinehandel untersagt. Seit Ende März 2016 sind 100 Prozent FDI für B2C im Online-

marktplatzmodell erlaubt. Seit Ende 2017 können Start-ups zudem bis zu 100 Prozent der Mittel von ausländischen Wagniskapitalanlegern erhalten.

Positive Effekte dieser Maßnahmen sind bereits erkennbar: In der deutsch-indischen Start-up-Szene kann man bereits erste Schritte hin zu mehr Zusammenarbeit und Nutzung von Synergien erkennen. Deutsche Investoren, Risiko- und Startkapitalfonds zeigen Interesse in indische Start-ups zu investieren.

Beispiele deutschen Engagements bei indischen Start-ups

Firma	Investitionssumme in Mio.US\$	Anmerkung
Bertelsmann	75,5	Bertelsmann investiert in indische Start-ups: Hotel-Portal Treebo Pepperfry.com (Online-Möbelplattform) sowie in das Fintech-Unternehmen Lendingkart
Müller Medien	1	MM Inno investiert mit amerikanischen Powerhouse Ventures in die digitale Nachrichten- und Medienplattform NewsBytes
Asian E-Commerce Alliance	1	Fonds, der 2014 von in Deutschland ansässigen Investoren gegründet wurde und in mehrere indischen Start-ups investiert hat

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen, Oktober 2018

Ausgewählte ausländische Kooperationen in der indischen Start-up Szene

Organisation	Anmerkung	Internetadressen
BOSCH	Markttrends frühzeitig erkennen: Bosch-Mentoren begleiten 13 Start-ups	https://www.bosch-startup.com/en/ ▶
MAN Truck & Bus	Bereitstellung von Mentoren im Rahmen eines Accelerators	http://impact.man.eu/ ▶
German Indian Start Up Exchange Programme	Strukturierte Vernetzung des indischen und deutschen Start-up-Ökosystems	julian.zix@deutschestartups.org ▶
Mayor Of London's IE20 Business Programme	Unterstützung beim Markteintritt, Marketing- und PR-Beratung, bisher wurden 20 indische Start-ups ausgewählt	www.londonandpartners.com ▶

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen, Oktober 2018

Ausgewählte erfolgreiche ausländische Start-ups in Indien

Firma	Investitionssumme in US\$	Ursprungsland	Anmerkung
Blabla-car	Unternehmen konnte 200 Mio. US\$ in einer Finanzierungsrunde sichern	Frankreich	Firma ist seit 2015 in Indien aktiv und hat 3 Mio. Nutzer
Kredit-ech	Unternehmen konnte 120 Mio. US\$ in einer Finanzierungsrunde sichern und will Geld ausschließlich in Indien investieren	Deutschland	Fintech-Unternehmen baut Kreditangebot in Indien aus
ZoomCar	Unternehmen konnte 104 Mio. US\$ an Finanzierung weltweit sichern, davon sind 3,6 Mio. US\$ für indischen Markt bestimmt	USA	Autovermietung, die 2013 gegründet wurde und deren 3000 Autos inzwischen in über 25 indischen Städten fahren
Trivago	Unternehmen konnte 53,8 Mio. US\$ an Finanzierung sichern	Deutschland	Hotelpreisportal Trivago plant weitere Investitionen in Indien, vor allem Werbung
WeWork	Unternehmen konnte 25 Mio. US\$ an Finanzierung sichern	USA	Unternehmen bietet gemeinsame Nutzung von Büroräumen an, seit 2017 in Indien aktiv

Wechselkurs vom 25. Oktober 2018: 1 US\$ = 73,08 indische Rupie (INR), Oktober 2018

Quellen: Recherchen von Germany Trade & Invest; Pressemeldungen, Oktober 2018

Zu den Herausforderungen zählen neben der Finanzierung die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern. Erschwerend hinzu kommen strukturelle Probleme wie regulatorische Unsicherheit, Ineffizienz und hohe Bürokratie sowie unzureichende Infrastruktur. Auch der deutsche Start-up Rocket Internet verschätzte sich in Indien mit seiner Modeplattform Jabong und hatte hohe Verluste. Der deutsche Essenslieferdienst Foodpanda musste auf einen Schlag sogar 300 Mitarbeiter entlassen und wurde mittlerweile an den indischen Mobilitätsdienst Ola verkauft.

Text: Heena Nazir

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

28.01.2019

Italienische Gründer zieht es ins Ausland

Die italienische Start-up-Szene wird internationaler. Gründe hierfür sind einerseits der Reichtum an kreativen und innovativen Jungunternehmern, die ihre Ideen über die Grenzen Italiens hinaus weiterentwickeln wollen; andererseits die Beschränkungen des italienischen Standorts und die verbesserungsdürftigen Rahmenbedingungen für junge Unternehmen.

Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten treiben Start-ups in die USA

Ein Faktor, der viele italienische Start-ups ins Ausland treibt, ist der Zugang zur Finanzierung. Große internationale Wagniskapitalgeber sind in Italien wenig präsent und öffentliche Fördermittel vergleichsweise gering. Hinzu kommt die überbordende Bürokratie, die das Leben für Jungunternehmer schwer macht.

Das Eldorado für italienische Start-ups sind die USA, insbesondere Silicon Valley und New York. Der Schritt in die Vereinigten Staaten ist nicht leicht, doch einige italienische Unternehmer haben es geschafft. Cuebiq, ein erfolgreiches Business Intelligence Start-up, hat in New York seinen Sitz, ist jedoch ein Spin-off-Unternehmen des italienischen Beintoo. Ein weiteres Erfolgsbeispiel ist BioBeats, ein Technologieunternehmen für Gesundheit und menschliches Wohlbefinden mit Büros in San Francisco, London und Pisa.

Manche Unternehmen - wie Depop, eine E-Commerce-Plattform für Mode - wurden in Italien gegründet und haben im zweiten Schritt ihren Sitz ins Ausland verlegt. Im Fall von Depop liegt der Hauptsitz in London, von dort aus konnte das Unternehmen auch den amerikanischen Markt erschließen.

Die Anzahl von italienischen Jungunternehmen in London ist am höchsten. Sie decken ein breites Spektrum von Anwendungen und Marktnischen ab. Einige Erfolgsbeispiele sind Aggrade, ein italienisch-britisches Start-up im Bereich Arzneimittel; Bid to Trip, eine Onlineplattform für den Luxustourismus; oder Buzzmyvideos, ein Dienstleister für Videoersteller.

Auch Städte wie Berlin und Amsterdam sind beliebt. In Berlin sitzen erfolgreiche italienische Start-ups wie Urbi, Coureon, Skysense und Spreaker. In den Jahren zwischen 2010 und 2014 gab es einen Boom von italienischen Neugründungen in der deutschen Hauptstadt, allerdings hat dieser Trend in den letzten Jahren nachgelassen.

Internationale Start-ups suchen Verbindung zum italienischen Luxus

Italien hat viele Stolpersteine für internationale Start-ups, aber das Land bietet durch die hohe Kaufkraft (vor allem im Norden) viel Potenzial für innovative Gründer.

Internationale Gründer sind hauptsächlich im Bereich hochwertiger Konsumgüter erfolgreich. Italienische Konsumenten legen viel Wert auf Design und Qualität. Dies gilt unter anderem für Modeartikel, Möbel und Autos. Vor diesem Hintergrund haben Unternehmen wie Adzuki aus Kopenhagen den italienischen Markt erschlossen. Das Start-up ist ein Vorreiter im Bereich E-Commerce und Internetwerbung für Modeartikel. Ein weiteres Beispiel ist Right Shoes, ein Jungunternehmen aus der Schweiz, welches das Einscannen der Fußgröße ermöglicht, um Onlineshopping zu erleichtern.

Die italienische Tourismusbranche bietet viel Potenzial für ausländische Start-ups. Die steigende Anzahl von Reisenden aus der ganzen Welt eröffnet neue Marktchancen. Insbesondere der Luxustourismus wächst. Lodgify, eine Onlineplattform für Anbieter von Ferienwohnungen wurde in Barcelona gegründet, hat aber schnell die große Nachfrage in Italien erkannt. Auch das Yachtcharterunternehmen Sailogy aus der Schweiz ist in Italien erfolgreich.

Text: Robert Scheid

28.01.2019

Jahresvisum erleichtert in den Niederlanden Gründung

Erfolg lokaler Start-ups im Ausland

Die Niederlande unterstützen in- und ausländische Start-ups mit finanziellen Mitteln sowie Trainings. Ein Beispiel für ein erfolgreiches Start-up ist das Unternehmen bloomon, das sich erst mal eine Basis zu Hause schaffte, bevor es daran ging, Europa zu erobern. Die Lifestylefirma wurde von drei jungen Männern im November 2014 gegründet. Sie wollten die Welt mit kreativen, frischen Blumengebinden verschönern. Nachdem sie damit in den Niederlanden Erfolg hatten, begannen die Gründer in die Nachbarländer zu expandieren. Es folgten Belgien, Deutschland, das Vereinigte Königreich und Dänemark. Das letzte Projekt war die Markteinführung in Frankreich. Nach einer Pilotphase in mehreren dortigen Städten, startete bloomon den Vertrieb in Frankreich, wo die Onlinebestellung von Blumen neu ist. Die Finanzierung erfolgte durch Partech Ventures. Jetzt ist das Unternehmen auf sechs Märkten vertreten und plant weitere Expansionen.

Erfolg ausländischer Start-ups vor Ort

Ehrgeizige junge Unternehmer, die nicht aus der Europäischen Union kommen, erhalten ein Visum für ein Jahr. In dieser Zeit können sie mit ihrem Unternehmen beginnen. Eine Bedingung ist, dass das Start-up von einem erfahrenen Mentor (Facilitator) aus den Niederlanden unterstützt wird. Zudem muss das Produkt innovativ sein. Ein Business Plan für die Entwicklung des Unternehmens ist notwendig und das Start-up muss bei der niederländischen Handelskammer (Kamer van Koophandel) registriert sein. Das Visum kann verlängert werden. Mentoren finden Sie unter www.startupdelta.org/expanding-to-the-netherlands/i-am-a-founder/ ▶

Ein Start-up, das aus Israel stammt und weiter in Nachbarländer der Niederlande expandiert, ist Quicargo. Der Gründer, Avishai Trabelsi, arbeitete rund zehn Jahre im israelischen Transportunternehmen seiner Familie, RT Fresh, als Dispatcher. Es frustrierte ihn, dass Lkw häufig leer oder kaum beladen fahren. Um die Verschwendung von Arbeitskraft und Treibstoff sowie die Luftverschmutzung und Staubbildung auf den Straßen zu reduzieren, entwickelte er eine App für PC und Smartphone, die Versender und Transporteure verbindet.

Im Jahr 2015 gründete er mit dieser Idee die Firma Quicargo. Versender können eine Transportanfrage stellen und Transporteure erhalten sie in Echtzeit. Die Versender haben mit der App die Möglichkeit, das günstigste Gebot, abhängig von Preis und Zuladeort, zu wählen. Nachdem das Pilotprojekt 2016 in Israel Erfolg hatte, beschlossen Trabelsi und sein Team, nach Europa zu expandieren.

Im März 2016 konnte Quicargo am Start-up Bootcamp Smart City and Living teilnehmen. Das Bootcamp wurde 2010 gegründet und ist ein globaler Start-up Accelerator mit zwölf Programmen in verschiedenen internationalen Städten. Es verfügt über ein Mentoren- und Alumninetzwerk in über 50 Ländern. Während des dreimonatigen Programms erhalten die Teilnehmer Zugang zu den wichtigsten Branchenunternehmen. Am Ende des Programms präsentiert das Team seinen Fortschritt 300 Investoren, Partnern und Mentoren.

Als Sitz seines europäischen Start-ups wählte Trabelsi Amsterdam und plant bereits die weitere Expansion nach Belgien (Gebiet um Antwerpen und Gent) und Deutschland (Ruhrgebiet). Logistik ist ein bedeutender Wirtschaftszweig in allen drei Ländern. Rund 83 Prozent des niederländischen Frachtverkehrs gehen in die beiden Nachbarländer. Trabelsi erhielt Seed Capital von deutschen und niederländischen Logistikexperten, internationalen Venturecapital Gesellschaften sowie Angels in Höhe von 900.000 Euro.

Text: Inge Koziel

28.01.2019

Kolumbianische Start-ups expandieren im spanischsprachigen Raum

Das kolumbianische Start-up Rappi betreibt eine aggressive internationale Expansion in Lateinamerika. Die App ist bereits in Argentinien, Brasilien, Chile, Mexiko und Uruguay verfügbar, Ziel ist die komplette Abdeckung des Kontinents. Laut Mitgründer Sebastián Mejía wird bereits die Hälfte des Umsatzes außerhalb von Kolumbien erwirtschaftet, vor allem Mexiko sei wichtig. Größter Konkurrent ist Uber Eats, den sich Rappi mit den 200 Millio-

nen US-Dollar (US\$) aus der letzten Finanzierungsrunde vom Hals halten möchte. Auch andere kolumbianische Start-ups wie Fluvip oder Ofi.com expandieren im spanischsprachigen Raum.

Umgekehrt sind verschiedene ausländische Start-ups in Kolumbien aktiv. Unter den Fahrdienstvermittlern hat sich Uber etabliert und ist nach anfänglichen rechtlichen Schwierigkeiten und Streitigkeiten mit Taxifahrern inzwischen sehr populär. Allerdings ist Uber nur in den Großstädten verfügbar. Unter den Taxiapps ist der brasilianische Anbieter Easy Taxi mit dem lokalen Unternehmen Tappsi fusioniert und beherrscht seitdem den Markt. Delivery Hero aus Deutschland ist nach einer Investition von 105 Millionen US\$ im Dezember 2017 mit 20 Prozent an Rappi beteiligt. Rocket Internet ist in Kolumbien mit den E-Commerce-Shops Linio und Dafiti vertreten.

Text: Edwin Schuh

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 Un-

ternehmen. 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

28.01.2019

Polnische Blockchaintechnologien erobern Dubai

Ein Beispiel für den Erfolg polnischer Blockchaintechnologien auf ausländischen Märkten ist Nextrope. Das 2016 gegründete Softwareentwicklungshaus hat sich auf Blockchainanwendungen spezialisiert. Wichtigster Kunde des jungen Unternehmens sind staatliche Institutionen in Dubai. Nextrope hat für sie ein System zur Identifizierung von Immobilienkäufern und -verkäufern geschaffen. Dadurch müssen sie ihre Kreditwürdigkeit und andere Formalitäten nur einmal und nicht bei jeder Transaktion nachweisen. Auch illegale Käufe oder Verkäufe zu überhöhten Preisen lassen sich durch das System identifizieren.

Amazons Alexa: Geburtsort Danzig

Einen der größten Erfolge verzeichnete die polnische Start-up Szene 2013. Damals gab Amazon den Kauf des aus Danzig stammenden Start-up Ivona Software bekannt. Das polnische Unternehmen hatte sich auf Stimm-entechnologien spezialisiert. Die Technologien waren bereits im Kindle Fire in Form von Text-zu-Sprache-Diensten zum Einsatz gekommen.

Seit dem Verkaufsstart im Juni 2015 sind die Technologien des polnischen Start-ups als virtuelle Assistentin Alexa weltbekannt. Laut Schätzungen von Statista verkaufte Amazon den smarten Lautsprecher im 1. Quartal 2018 weltweit rund 4 Millionen Mal. Am Standort des ehemaligen polnischen Start-ups in Danzig betreibt Amazon weiterhin ein Forschungs- und Entwicklungszentrum, um die künstliche Intelligenz von Alexa weiterzuentwickeln.

Zur Gruppe der weltweit erfolgreichsten polnischen Start-ups gehört auch Brainly. Das 2009 in Krakau gegründete Unternehmen sammelte in verschiedenen internationalen Investitionsrunden 39 Millionen US-Dollar ein - laut dem Polish Startups-Report ein Rekordwert für polnische Start-ups. Brainly bietet eine Lernplattform an, auf der Schülerinnen und Schüler sich gegenseitig bei den Hausaufgaben helfen. Nach eigenen Angaben ist das Unternehmen in 35 Ländern tätig und hat monatlich rund 100 Millionen Nutzer (unique users).

Internationale Start-up-Konkurrenz kämpft um polnischen Taximarkt

In Polen gibt es verschiedene Erfolgsbeispiele ausländischer (ehemaliger) Start-ups, etwa die 2010 vom Hamburger Start-up Intelligent Apps veröffentlichte App mytaxi. Das Unternehmen gehört mittlerweile zur 100-prozentigen Daimlertochter Moovel. Mit der App können Kunden Taxis direkt per Smartphone bestellen – ein Anruf in der Taxizentrale ist nicht mehr nötig. Die Bezahlung kann auch per App erfolgen.

Warschau war 2012 die erste Stadt in Polen, in der mytaxi seine Dienste angeboten hat. Mittlerweile ist die App auch in Danzig, in der Dreistadt (Danzig-Gdynia-Sopot) sowie in Breslau, Posen und Kattowitz vertreten. 2019 sollen weitere Städte folgen. Von Daimlers Beteiligung an mytaxi profitieren auch die Taxifahrer in Polen. Bereits seit 2016 erhalten mytaxi-Fahrer ein spezielles Mercedes-Leasingangebot.

Konkurrenz bekommt das Unternehmen von zwei anderen erfolgreichen Start-ups. Die polnische App iTaxi und die in den USA entwickelte App Uber sind ebenfalls in Polen verbreitet. Mit UberEats bietet Uber zudem seit 2014 einen Essenslieferdienst in Polen an, der vorwiegend per Fahrrad erfolgt. Mittlerweile ist das Unternehmen auch in anderen großen polnischen Städten aktiv.

Text: Niklas Becker

28.01.2019

Vietnamesische Start-ups konzentrieren sich auf den heimischen Markt

Vietnamesische Start-ups haben bislang außerhalb des Landes noch wenig Fuß gefasst. Der Fahrdienstvermittler FastGo, vergleichbar mit Grab oder Uber, versucht als eines der ersten Jungunternehmen, seine Fühler nach Indonesien und Myanmar auszustrecken. Andere Start-ups wie Wisepass, das Gutscheinabonnements für Güter und Dienstleistungen anbietet, will sich in Zukunft ebenfalls über Vietnams Grenzen hinaus orientieren. Auch Toong, ein Co-Working-Space Start-up, plant die Ausweitung seines Angebotes auf Laos und Kambodscha.

Schritt ins Ausland für die meisten Start-ups Vietnams noch Zukunftsmusik

Noch aber ist der Großteil der vietnamesischen Start-ups auf den lokalen Markt fokussiert. Wenn überhaupt eine Expansion angedacht ist, dann am ehesten in die südostasiatischen Nachbarländer. Die Tech-Szene wird Experten zufolge noch einige Jahre brauchen, bis Unternehmungen auch über den vietnamesischen Markt hinaus marktreif sein werden.

Der Wille, ins Ausland zu gehen, ist zwar vorhanden. Junge vietnamesische Gründer nehmen immer häufiger an internationalen Start-up-Wettbewerben in Malaysia, Singapur, Hongkong oder anderen Start-up-Hochburgen teil, auch, um die Chancen auf diesen weiter entwickelten Märkten auszutesten. Die Komplexitäten, die ein Marktwechsel mit sich bringt, sind aber bislang noch von den wenigsten zu stemmen. Nicht selten lassen sich

diejenigen vietnamesischen Entwickler, die international denken, direkt in Singapur nieder, um in dem wesentlich einfacheren und ausgebildeterem Förderklima an ihrem Projekt zu arbeiten.

Erste ausländische Gründer testen vietnamesischen Markt

Ausländische Start-ups hingegen nehmen Vietnam stärker ins Visier. Gerade im Ausland ausgebildete Vietnamesen zieht es ins Land zurück, um hier ihre Geschäftsideen auszubauen. Die Gemengelage aus wachsender Wirtschaft, steigendem Konsum und hoher Internetdurchdringung sowie ein Pool an verhältnismäßig günstigen, dennoch aber gut ausgebildeten Arbeitskräften macht das Land insbesondere für die Entwickler von Anwendungen im Bereich E-Commerce und Fintech attraktiv.

Andere, bereits etablierte Start-ups aus südostasiatischen Nachbarstaaten weiten ihre Geschäfte langsam auch auf Vietnam aus. So ist GoJek, ein indonesischer Fahrdienstvermittler vergleichbar mit Uber und Grab, seit August 2018 sowohl in Hanoi und Ho Chi Minh City unter dem Namen „GoViet“ mit einer eigenen Fahrerflotte unterwegs.

Text: Frauke Schmitz-Bauerdick

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.