

Ländervergleich Start-Up-Ökosystem

Vergleichen Sie hier das Start-Up-Ökosystem 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

[Aktionsplan der indischen Regierung könnte noch ausgebaut werden](#)

[Chinesischer Staat bereitet Nährboden für Tech-Start-ups](#)

[Die Schweiz bietet solide Basis für junge Firmengründer](#)

[Gründer bekommen nur schwer eine Finanzierung in Chile](#)

[Gründerkultur der USA bleibt weltweiter Benchmark](#)

[In Israel steigt die Zahl junger Hightechfirmen mit geringerem Gründungstempo](#)

[In Kolumbien entwickelt sich eine Gründerkultur](#)

[Mexiko ist zweitgrößtes Start-up-Ökosystem in Lateinamerika](#)

[Niederländischer Handelsgeist beflügelt die Start-up-Szene](#)

[Polens Regierung will Innovationen stärker fördern](#)

[Schweden ist globaler Hub für Technologie-Start-ups](#)

São Paulo gilt als Gründerzentrum Lateinamerikas

Vietnams Start-up-Szene ist noch jung, aber quirlig

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Mangel an Förderung hemmen Entwicklung italienischer Start-ups

Ägyptens Unterstützung für Jungunternehmer wächst

28.01.2019

Aktionsplan der indischen Regierung könnte noch ausgebaut werden

Ein Start-up in Indien zu gründen gilt als sehr riskant. „Es ist nicht unbedingt das, was deine Eltern sich für dich wünschen“, sagte Rahul Singh, Gründer der Spiele-Software-Firma Flexboard in einem Interview mit Germany Trade and Invest (GTAI). Tatsächlich ist das Gründen von Start-ups erst seit dem Erfolg der Gründer Binny Bansal (Flipcart), Kunal Bahl (Snapdeal) oder Bhavish Aggarwal (Ola Cabs) als Karrieremodell anerkannt. Sie sind die Schöpfer der indischen Ausgaben von Amazon, Ebay oder Uber, die indischen Stars analog zu Travis Kalanick oder Jeff Bezos.

„Wir leben in einem Schwellenland und haben andere Verantwortungsbereiche als Kollegen in unserem Alter aus den USA. Kaum einer kann es sich leisten, ein solches Risiko einzugehen“, so Singh, der selbst aus eher einfachen Verhältnissen stammt. Wenn man sich das Profil der erfolgreichen Start-up-Gründer der letzten zehn Jahre anschaut, sind es tatsächlich die besser Betuchten, die ein Unternehmen gründen. Sie haben oftmals in Amerika oder Europa studiert und kehren nun in ihre Heimat zurück, um sich als Geschäftsleute zu beweisen. Häufig haben sie an Eliteuniversitäten studiert oder bei internationalen Großkonzernen gearbeitet.

Profil von Start-up-Gründern in Indien

Kriterium	Angaben in %
Alter	
< 26 Jahre	20
26-30 Jahre	31
31-45 Jahre	44
Geschlecht	
männlich	89
weiblich	11
Bildung	
Studium Ingenieurwesen	50
MBA	25

Quelle: Nasscom, Oktober 2018

Indier sind bekannt für kreative, kostengünstige und innovative Lösungsansätze, die meistens aus einer Notwendigkeit, bedingt durch Ressourcenknappheit, entstehen. Genau darauf setzte man, als sich die Start-up-Szene entwickelte. Man hoffte auf einfache, aber neuartige Ideen und Lösungen, die die Lücken in den meisten Lebensbereichen und Branchen in Indien ausfüllen könnten und so dem Land bei seiner Entwicklung nützen würden. Dieser Innovationsgeist heißt in Indien Jugaad.

„Es gibt erfolgreiche neue Produkte auf dem Subkontinent. Häufig aber sind das eher globale Modelle oder lokale Nachahmungen mit minimaler Innovation“, sagt Alok Bardiya, Chief Executive Officer des Investmentarms des Telekommunikationsunternehmens Cisco, in einem Interview mit der Wirtschaftswoche. „Ob die E-Commerceplattformen Flipkart oder Snapdeal, der Taxidienst Ola oder der Bezahlendienst Paytm, die erfolgreichsten Start-ups der vergangenen zehn Jahre waren in erster Linie indische Repliken internationaler Modelle, Kopien von Amazon, Uber oder Paypal“.

Die Hoffnung ist weiterhin groß, dass indische Start-ups in Sektoren wie dem Gesundheitsbereich oder den Informationstechnologie-Dienstleistungen und überall dort entstehen, wo Technologie gebraucht wird, die Lösungsansätze für die dringenden Probleme des Landes bietet. Dafür sind ausländischen Mentoren, die nicht nur Kapital bereitstellen, sondern auch beratend zur Seite stehen, sehr gefragt.

Investitionen steigen um über 100 Prozent

Im Zeitraum von Januar bis September 2018 wurden 4,2 Milliarden US-Dollar (US\$) und damit 108 Prozent mehr als in der Vorjahresperiode in Start-ups investiert. Den größten Teil konnte sich Late-Stage mit 3 Milliarden US\$ sichern. Vor allem die Finanzierung in der Startphase ist zurückgegangen, während die in der Frühphase ein Plus von 4 Prozent verzeichnete.

Finanzierung innerhalb der verschiedenen Phasen (Veränderungsrate in %)

	Jan.-Sep. 2017	Jan.-Sep. 2018	Veränd. 2018/17
Startphase - < US\$ 1 Mio.	191	151	-21
Frühphase - US\$ 1 bis 5 Mio.	993	1000	+4
Wachstums-/Expansionsphase - > US\$ 20 Mio.	847	3000	+259

Quelle: Nasscom, 2018

Finanzielle Unterstützung erhalten viele Gründer zunächst von ihrer Familie, durch Freunde oder Nachbarn. Die Finanzierung über Banken ist, wie für andere kleine Unternehmen im Land, schwierig. Banken stellen zumeist hohe Anforderungen für die Gewährung eines Kredits. Geschäfte mit etablierten Kunden oder auch „Late Stage“ Start-ups bedeuten für die Kreditinstitute einen Aufwand, allerdings ein geringeres Risiko als Jungfirmen in der Start- oder Frühphase und sind damit interessanter. Umso wichtiger ist die Etablierung von Inkubatoren und Acceleratoren (I&A).

STARTHILFE IST AUSBAUFÄHIG

Mit Stand von 2017 gibt es in Indien über 190 aktive I&A. Das ist im internationalen Vergleich wenig: In Deutschland gab es 2017 beispielsweise rund 390 und in Israel 356 I&A. Abgesehen davon befinden sich die meisten in Tier 1-Städten wie Mumbai, Delhi oder Bangalore. Es gibt nur wenige I&A in ländlichen Gebieten und ärmeren Regionen wie Bihar und Jharkand. Weiterhin bemängeln Experten oftmals die Qualität von I&A - gerade mal geschätzte 20 Prozent leisten gute Arbeit und verfügen über engagierte Mitarbeiter.

Die meisten I&A in Indien befinden sich an Hochschulen und Universitäten, da diese oft von der Regierung unterstützt werden. Viele Gründerzentren werden von akademischen Mitarbeitern betreut, die aber nur über unzureichendes Wissen des Geschäftswesens verfügen, erklärt Julian Zix, Projektleitung GINSEP, in einem Interview mit der GTAI.

Wachstumsimpulse setzen vor allem die Unternehmerseite sowie die privaten Anbieter. Laut des indischen Fachverbands National Association of Software and Services Companies (Nasscom) beteiligen sich Firmen an mehr als 50 Innovationsprogrammen, 20 I&A sowie 30 bis 40 aktiven Investmentfonds. Auch globale Unternehmen suchten verstärkt nach Kooperationspartnern. Im 1. Halbjahr 2018 registrierte Nasscom über 70 Unternehmenszusammenschlüsse, was einem Anstieg von 15 Prozent im Vergleich zu 2017 entspricht.

I&A	Anzahl	Beispiele	Unterstützungsform (Beispiele)
Unternehmen	20	Zes Fintech, Bosch, Shell	Beratung; Netzwerkmöglichkeiten
Privat	65	Axilor Venture, ISME Ace	Mentorship; Bereitstellung von Bürofläche
Akademischer Bereich	90	IIM Kozhikode, IIT Roorkee	Zugang zu Fakultät; Bereitstellung von Bürofläche
Regierung	15	10.000 Start-ups	Gestaltung einfacherer Rahmenbedingungen

Quelle: Nasscom, 2018

Mit dem Start-up India Action Plan legte Premierminister Modi 2016 eine 19 Punkte-Liste vor, die erhebliche Erleichterungen in Form von etwa Steuervergünstigungen und Fonds verspricht. Weiterhin wurden die Complianceanforderungen und Beschränkungen für ausländische Start-up-Investoren gelockert.

Laut Experten werden die bisherigen Maßnahmen alleine nicht ausreichen. Es ist nach wie vor schwierig für Unternehmensgründer, sich im Rechtsrahmen zurechtzufinden oder sich gar bei Rechtsstreitigkeiten durchzusetzen. Neben der Finanzierung scheitern viele Start-ups daran, Kunden zu akquirieren und qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Auch der Schutz geistigen Eigentums ist schwach ausgeprägt. Laut einer Studie von Nasscom schaffen gerade einmal 10 Prozent den Schritt, ein rentables Unternehmen zu werden.

Weiterhin hat die indische Regierung die Zielsetzung von 10.000 Neugründungen bis 2020 angekündigt. Dieser Plan ist sehr ambitioniert. Der Vergleich macht klar: "Israel gilt als großes Vorbild für indische Akteure und verzeichnet jährlich „nur“ 600 bis 700 Start-ups mit skalierbaren Geschäftsmodellen", erklärte Dana Nihari, Trade Commissioner des israelischen Konsulats in Mumbai, in einem Interview mit GTAI. Ob es Indien gelingt, eine ungleich größere Zahl an erfolgsversprechenden Start-ups ins Leben zu rufen, ist fraglich.

Text: Heena Nazir

28.01.2019

Chinesischer Staat bereitet Nährboden für Tech-Start-ups

Chinas Start-up-Szene ist seit 2014 buchstäblich explodiert. Heute zählt sie zu den stärksten weltweit – nicht ohne Grund. Genährt wird die Start-up-Kultur im Land aus Technologiebegeisterung und Internetgiganten, konfuzianisch geprägtem Unternehmertum, zahlreichen Tech-Talenten, hoher Risikobereitschaft und enorm viel Risikokapital. Bereitgestellt wird es von der Privatwirtschaft sowie vom Staat. Denn dessen umfassende staatliche Innovations- und Hightechstrategie, die China bis 2049 zur Technologieführerschaft in vielen Bereichen bringen will, überlässt wenig allein marktwirtschaftlichen Kräften. "Venture Communism" - unternehmerischer

Kommunismus - betitelte 2016 die New York Times dieses Phänomen. Es trägt zum Start-up-Erfolg, aber auch zur Überhitzung des Sektors im Land bei.

Innovationszentren als Erfolgsrezept

Bereits früh legte die Regierung die Grundlagen zur Stärkung der Innovationsfähigkeit und damit letztlich die der heutigen Start-up-Szene. Ein wesentlicher Pfeiler war und ist bis heute das Torch-Program, Fackelprogramm, unter dem Ministerium für Wissenschaft und Technologie (MoST). Im Jahr 2018 feierte es 30-jähriges Bestehen. In seinem Rahmen entstanden bis Ende 2017 landesweit 156 Hightechzonen sowie der Suzhou Industrial Park. Rund 45 Prozent aller Unternehmensinvestitionen in Forschung und Entwicklung fanden 2017 innerhalb dieser Zonen statt und 46 Prozent aller nationalen Erfindungspatente wurden an Firmen erteilt, die sich dort niedergelassen hatten.

Jeden Tag werden allein in den Hightechzonen rund 1.000 neue Firmen registriert. Die meisten dürften Start-ups sein. Als Leuchtturm und Chinas Antwort auf das amerikanische Silicon Valley gilt der Hightechpark Zhongguancun im Universitätsbezirk Haidian der Hauptstadt Beijing. Hinzu kommen 115 nationale Forschungsparks der führenden Universitäten.

Wer sich in diesen Zonen oder Parks niederlässt, qualifiziert sich häufig für Steuervergünstigungen als Hightechunternehmen (Reduzierung der Körperschaftsteuer auf 15 Prozent), für erhöhte Forschungs- und Entwicklungsausgaben oder für Gelder im Rahmen marktorientierter Wissenschaftsprojekte des MoST. Stärker als zuvor hat China seit 2015 sein Innovationssystem auf strategisch wichtige Industriebereiche wie Elektromobilität, Biotechnologie, moderne Informations- und Kommunikationstechnologie, Big Data oder künstliche Intelligenz (KI) ausgerichtet. Insgesamt benennt das Modernisierungsprogramm "Made in China 2025" zehn strategische Bereiche. Für die meisten wie beispielsweise KI, Robotik oder Big Data gibt es spezielle Industrieförderpolitiken.

Vor allem bei KI sehen Experten chinesische Start-ups vorne. Bereits 2017 schob sich China bei Patentanmeldungen in der KI an den USA vorbei; ebenso bei Blockchain. Allein 48 Prozent des weltweit in KI investierten Risikokapitals (USA: 38 Prozent) floss 2017 nach China. Für die Entwicklung dieser strategischen Bereiche spielen Start-ups eine wichtige Rolle.

Tausende Inkubatoren und Acceleratoren

Genährt und unterstützt werden diese auch durch landesweit inzwischen über 4.000 Technology Business Incubators (TBI) auf nationaler und regionaler Ebene. Über die Hälfte liegt in den Hightechzonen. Hinzu kommen nochmals rund 5.700 MakerSpaces, die 2017 laut Torch High Tech Industrial Development Center des MoST (THTIDC) allein rund 182.500 Start-ups unterstützt haben, sowie Acceleratoren. Bis 2020 soll die Gesamtzahl in den drei Bereichen 10.000 erreichen, wie im 13. Fünfjahresprogramm 2016 bis 2020 formuliert wird. Bereits jetzt sieht die staatliche Nachrichtenagentur Xinhua China weltweit an der Spitze.

Auch bei der Bereitstellung von Risikokapital überlässt der Staat im Sinne des "Venture Communism" nichts dem Zufall, sondern mischt mit staatlichen Venture Capital Guidance Fonds kräftig mit, um Risikokapitalinvestitionen (Venturecapital) in Technologie orientierte Start-ups zu fördern: Durch Beteiligungen an Venturecapitalfirmen, Koinvestitionen mit privaten Venturecapitalfirmen sowie Risikoabsicherung von Venturecapitalfirmen. Nach Darstellung der Financial Times vom Dezember 2018 hat die Regierung auf diese Weise tausende - auch private - Venturecapitalfonds mit rund 1,8 Billionen US-Dollar (US\$) ausgestattet und damit auch zur Marktverzerrung beigetragen.

Für Investitionen in Hightech-Start-ups in der Seed- beziehungsweise Frühphase können Venturecapitalfirmen zudem ihre Besteuerungsgrundlage um 70 Prozent verringern. Seit dem 1. Januar 2019 sind reduzierte Steuersätze für Partner von Single-Investment-Fonds hinzugekommen – eine zuvor teilweise bereits von lokalen Steuerbüros eingesetzte Praxis. Ende 2017 registrierte das THTIDC insgesamt knapp 2.300 Venturecapitalinstitutionen. Regulatorische Unsicherheiten sowie eine Abkühlung des Wirtschaftsklimas brachte im Laufe 2018 jedoch für einige Firmen das Aus.

Nach rund 67 Milliarden US\$ im Jahr 2017 wurden in China nach Angaben des Marktforschungsunternehmens Preqin 2018 über 100 Milliarden US\$ investiert – ein neuer Rekordwert. Sowohl Investitionssumme als auch Anzahl der Deals fielen im 2. Halbjahr 2018 jedoch von Quartal zu Quartal. Für 2019 dürfte aufgrund schwächerer Wirtschaftskonjunktur sowie des andauernden Handels- und Technologiekonflikts zwischen China und den USA eine weitere Abkühlung anstehen.

Tech-Giganten sorgen für Risikokapital

Für die Versorgung der Start-ups mit Risikokapital spielen Chinas etablierten Tech-Riesen Baidu, Alibaba und Tencent (Kurz: BAT) eine immer größere und fast schon dominierende Rolle. Dabei entfällt der Löwenanteil auf Alibaba und Tencent. Gemäß der Start-up-Datenbank IT Juzi war BAT Mitte 2018 an über der Hälfte der chinesischen Unicorns (Start-ups mit über 1 Milliarde US\$ Unternehmensbewertung) beteiligt und an vier von fünf Unicorns, die mit über 5 Milliarden US\$ bewertet wurden. Tendenziell gelten jedoch einige Start-ups im internationalen Vergleich als überwertet.

Damit versorgen die finanzstarken Internetgiganten Chinas Start-up-Szene einerseits mit Risikokapital. Andererseits wird es für erfolgsversprechende Start-ups immer schwieriger, sich einer BAT-Beteiligung gerade in späteren Finanzierungsrunden zu entziehen. Tendenziell verschiebt sich in den letzten Jahren der Börsengang als Exitstrategie nach hinten. Dabei versucht China, den Gang an eine chinesische Börse für Unicorns in den Sektoren Internet, KI, Umweltschutz und Biotechnologie zu vereinfachen und attraktiver zu machen. Gleichzeitig hofft es, durch die Einführung von China Depositary Receipts und vereinfachten und beschleunigten Verfahren einige der in den USA an der Börse notierten chinesischen Tech-Giganten zurück an heimische Börsen zu bringen.

Text: Corinne Abele

Die Schweiz bietet solide Basis für junge Firmengründer

Im Vergleich zu den hippen Start-up-Hotspots London und Berlin sind die schweizerischen Metropolen Zürich, Waadt und Luzern bislang weniger aufgefallen. Dennoch gedeiht dort und anderswo im Lande seit einigen Jahren eine lebhaftere, innovative Jungunternehmenszene. Als Basis für ein solides Start-up-Ökosystem hat die Schweiz viel zu bieten. Dazu zählt ein erstklassiges Bildungsangebot. Die schweizerischen Hochschulen haben einen exzellenten Ruf. Viele der Top-Start-ups haben dort ihren Anfang genommen. Sie sind in allen Technologiefeldern vertreten.

Hochschulen als Start-up-Schmieden

Die Hochschulen verleihen dem Start-up-Ökosystem der Schweiz starke Dynamik. Darunter die Eidgenössische Technische Hochschule in Lausanne (Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, EPFL) mit ihrem Innovation Park. Mehr als 120 Start-ups sind dort heute ansässig. Auch das einzige schweizerische Einhorn (Einhörner sind Unternehmen, mit einer Bewertung von über 1 Milliarde US-Dollar), Mindmaze, ist der EPFL erwachsen. Das Unternehmen baut Hard- und Software, um Patienten nach Schlaganfällen mit Hilfe von Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR) zu behandeln.

Eine weitere Gründerschmiede ist die Eidgenössische Technische Hochschule in Zürich (ETH). Auch sie kann auf große Erfolge als Startrampe für Jungunternehmen verweisen. In den letzten Jahren konnte die ETH bis zu 2.500 Arbeitsplätze mit ihren Unternehmensgründungen (Spin-offs) schaffen. 2017 haben laut einer Medienmitteilung der ETH 25 Firmen von dort aus ihre Unternehmungen gestartet, wie DataHow, Myoswiss (beide aus dem Gesundheitssektor), und das Biotechunternehmen Tolremo.

Auch die Schweizer Kantone stehen im Wettbewerb um junge Start-ups. Die Zentren der schweizerischen Start-up-Szene bilden Zürich und Waadt, wobei Zürich knapp die Hälfte aller Top-100-Start-ups beheimatet, die im September 2018 gekürt wurden.

Schweizer gelten eher als risikoscheu

In einem Bericht des Bundesrates zur Situation von Start-ups in der Schweiz stellen die Autoren fest, dass sich „die Situation der rasch wachsenden Jungunternehmen in der Schweiz insgesamt als gut bis sehr gut präsentiert.“ Danach zähle die Schweiz zu den Ländern mit den besten Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivitäten.

Trotz der starken Gründungsdynamik der letzten Jahre fällt die Quote im internationalen Vergleich indes etwas geringer aus. Dies dürfte unter anderem daran liegen, dass potenzielle Gründer aufgrund der vergleichsweise hohen Lebenshaltungskosten und des kleinen schweizerischen Marktes eher zurückhaltend sind. Darüber hinaus haben Hochschulabgänger in vielen Berufszweigen sehr gute Karrierechancen und Verdienstmöglichkeiten. Das Bedürfnis, sich auf eine Start-up-Gründung und den damit verbundenen Risiken einzulassen, dürfte in der Schweiz im Vergleich mit Gründern aus den Nachbarländern geringer sein.

Staatliche und private Start-up-Förderung

Jordi Montserrat, Start-up-Berater und Leiter der Gründungsinitiative venturelab betont in einem Interview mit der Informationsplattform Swissinfo, dass der Bund, Universitäten und Private in den letzten Jahren zahlreiche Programme auf die Beine gestellt haben, um Jungunternehmen Kenntnisse, Methoden und finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen, um eine eigene Firma zu gründen. Im Bereich der Innovationsförderung habe sich laut Montserrat in den letzten 15 bis 20 Jahren in der Schweiz sehr viel getan.

Neben den privaten und kantonalen Finanzierungsangeboten bietet das gewerbeorientierte [Bürgerschaftswesen](#) ▶ die [Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit](#) ▶ (SGH) und der [Technologiefonds](#) ▶ auch auf Bundesebene Hilfen für Unternehmensgründer, leichter an Kredite oder Darlehen heranzukommen. Die Kommission für Technologie und Innovation KTI bietet Unternehmen Trainingsprogramme an und begleitet junge Firmengründer mit professionellen Coachings.

Crowdfunding gewinnt als Finanzierungsmöglichkeit an Relevanz

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern - Bereich Wirtschaft, veröffentlicht jedes Jahr aktuelle Informationen über den Crowdfunding Markt innerhalb der Schweiz.

Aus dem aktuellen Crowdfunding Monitoring-Schweiz 2018 geht hervor, dass im Jahr 2017 rund 375 Millionen Schweizer Franken (sfr; +192 Prozent) vermittelt wurden. Das größte Wachstum generierte der Bereich Crowdfunding (+245 Prozent auf 135,2 Millionen sfr), gefolgt von Crowdlending (+239 Prozent auf 186,7 Millionen sfr), Invoice Trading (+38 Prozent auf 23,5 Millionen sfr) und Crowdsupporting/Crowddonating (+71 Prozent auf 29,1 Millionen sfr). Mittels Crowdfunding wurden in den vergangenen acht Jahren laut der Studie 568 Millionen sfr vermittelt. Ende April 2018 waren in der Schweiz 43 Crowdfunding-Plattformen aktiv.

Inkubatoren und Acceleratoren stehen bereit

In der Schweiz gibt es eine Vielzahl von Inkubatoren und Acceleratoren, die junge Unternehmen in der Startphase (early stage) ihres Unternehmens unterstützen, Geschäftsideen analysieren und Start-ups trainieren. Zu den Bekanntesten zählen die [Swiss Startup Factory](#) ▶, [venturelab](#) ▶, [venture Kick](#) ▶,

[kickstart accelerator](#) ▶ sowie das [Institut für Jungunternehmer IFJ](#) ▶.

Darüber hinaus unterstützen die Hochschulen junge Firmengründer. So bietet zum Beispiel der Switzerland Innovation Park (SIP) in Biel, Coaching sowie Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Forschungspartnern sowie Hilfen bei der Kapitalbeschaffung an und stellt Jungunternehmen Co-Working-Spaces zur Verfügung.

Auch der bereits genannte Innovation Park der technischen Hochschule Lausanne (EPLF) bietet ein ideales Umfeld für Start-ups. Auf 55.000 Quadratmetern Fläche gibt es Platz für Labore und Co-Working. Zudem verfügt der Park über zahlreiche Forschungs- und Entwicklungszentren. Laut der EPLF lassen sich hier rund 45 Start-ups pro Jahr nieder.

Auch den Start-ups der [Fintech-Branche](#) ▶ stehen in der Schweiz eine Vielzahl von Inkubatoren und Acceleratoren zur Verfügung.

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 Kontaktabbauung 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 Fractal 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

Gründerkultur der USA bleibt weltweiter Benchmark

Start-ups aus der gesamten Welt orientieren sich an den USA. Hier entwickelte sich das System, wonach aus einer großen Anzahl von Gründerideen eine kleine Anzahl wertvoller Firmen erwächst. Apple, HP, Microsoft oder auch Amazon, sie wurden allesamt in kalifornischen Garagen gegründet, eine Vorform der heutigen Start-ups. Die Geldgeber von damals sind inzwischen zu einem eigenen Zweig der Finanzwirtschaft herangewachsen, mit allen damit verbundenen Übertreibungen. Finanzblasen drohen zu platzen.

Gründergeist, Risikobereitschaft sowie der Wille zur permanenten Veränderung und Vervollkommnung gehören in den USA zu den Grundtugenden jeglichen Wirtschaftens. Dass insbesondere an der Westküste bahnbrechende technologische Neuerungen aus Garagen heraus entwickelt wurden, die anschließend ganze Branchen umkrepelten, ist vielfältig belegt. Wenn ein Benchmark für eine gut entwickelte Start-up-Kultur gesucht wird, dann ist er hier zu finden.

Staatliche Förderung hat wenig Tradition

Zu den Eigenheiten der USA gehört, dass sich Herausbildung, Förderung und Finanzierung von Start-ups auf rein privater Basis vollziehen. Der Staat hält sich weitgehend zurück. Zunächst wurde in den 90er- und verstärkt in den 2000er-Jahren um Universitäten und Forschungsinstitute herum eine Vielzahl von Inkubatoren gegründet, meist mit einem Branchenschwerpunkt. Hier sollten und konnten Forscher und Studenten in frei verfügbaren Laboren und Werkstätten innovative, marktfähige Produkte entwickeln. In einigen Fällen wurde Seed Capital zur Verfügung gestellt, in anderen nicht.

Inkubatoren oft mit Branchenschwerpunkt

So befinden sich in Philadelphia Inkubatoren für Healthcare, Pharma und Chemie, in New England unter anderem für BioTech und in Kalifornien für die Tech-Industrie. Je nach Zuschnitt beteiligt sich an ihnen auch die öffentliche Hand über die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Kommune oder des Bundesstaates. Teilweise engagieren sich auch staatliche Bildungseinrichtungen mit Interesse am beruflichen Fortkommen ihrer Absolventen. Jedoch nehmen staatliche Beteiligungen nur in Ausnahmefällen eine dominante Stellung ein.

Finanzindustrie hochspekulativ

Um die Start-up-Szene herum hat sich in den zurück liegenden Jahren eine hochspekulative Finanzindustrie entwickelt. Die auf Start-ups spezialisierten Geldgeber, in erster Linie Venturecapital Firmen mit ihren Start-up-Fonds, sind zu einem eigenen Zweig innerhalb der US-Finanzwirtschaft herangewachsen. Die Vielfalt der Finanzierungsangebote, vor allem aber die Vergabevolumina, haben in den zurückliegenden Jahren einen atemberaubenden Aufschwung hingelegt.

Mittelvergabe der Start-up-Fonds (in Milliarden US\$)

2016	2017	Januar bis Juni 2018
75,6	81,9	57,5

Quelle: Pitch-Book-NVCA Venture Monitor

Venturecapital Firmen konkurrieren um Start-ups

Im Silicon Valley, dem weltweit anerkannten Mittelpunkt der Start-up-Szene, konzentrieren sich die Investoren im Wesentlichen auf junge Tech-Unternehmen, darunter Anbieter von Datenspeicherlösungen, von Datenanalysen im Internet, von Onlinereisebüros, von Handelsplattformen, von Portalen zum Preisvergleich, von Tauschbörsen, von Fitnessapps oder vom Verleih von E-Fahrrädern.

Neben einer zündenden Geschäftsidee sollte jedes Start-up die betriebswirtschaftliche Fähigkeit aufweisen, umfangreiche Finanzierungen zu absorbieren und rasch organisch zu wachsen. Letzteres kann jedoch ein Problem darstellen.

Kapitalflut kann organisches Wachstum ersticken

Das verbesserte, vor allem an großvolumigen Finanzierungen orientierte, Überangebot hat für Start-ups im Silicon Valley durchaus Konsequenzen. Sie müssen ihre Strukturen um einiges schneller aufbauen und gleichzeitig finanziell breiter und größer denken, als es ursprünglich ihr Plan war. Dadurch steigt die Gefahr, durch zu viel Startkapital zu lange abhängig von Fremdfinanzierungen zu bleiben, bevor aus eigener Kraft Gewinne erwirtschaftet werden.

Zahl der Kapitalgeber ist in die Höhe geschneilt

Nicht nur die Zahl der Investoren in Start-ups ist über die Jahre gewachsen, auch die Vielfalt und der Internationalisierungsgrad der Finanzierungsangebote hat sich dramatisch erweitert. Aus Japan ist das Konglomerat Soft-Bank mit seinem 93 Milliarden US\$ schweren Vision Fund hinzugestoßen. Aus China zogen gleiche mehrere milliardenschwere Venturecapitalfirmen nach und aus den USA selbst sind inzwischen einige staatliche Investitionsfonds (sovereign wealth funds) dazu übergegangen, Start-ups zu finanzieren.

Die neuen Investoren begründen ihren Drang zur Start-up-Finanzierung damit, dass sie ihre Portfolios über Beteiligungen an jungen, neu entstehenden Industrien diversifizieren wollen sowie Anteile an Start-ups erwerben wollen, noch bevor diese aus eigener Kraft an die Börse gehen können. Etablierte Venture Capital Firmen wie Accel, Andreessen Horowitz, Battery Ventures, Bessemer, Greylock Ventures, Kleiner Perkins oder Sequoia Capital erweitern derweil ihre Kapitalausstattung, nehmen noch mehr Fremdmittel auf, um angesichts der steigenden Anbieterzahl überhaupt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Mega-Rounds werden zur Routine

Start-ups, die bei sogenannten Mega-Rounds 100 Millionen US\$ und mehr einsammeln, sind keine Seltenheit mehr. Im Jahr 2017 wurde die Rekordzahl von 273 solcher Finanzierungsrunden gezählt, wie der Datenlieferant Crunchbase mitteilte. In den ersten sieben Monaten des Jahres 2018 belief sich ihre Zahl bereits auf 268.

Allein im Juli 2018 wurden 50 Finanzierungen im Gesamtwert von 15 Milliarden US\$ abgeschlossen. Die Zahl der Start-ups, die in kürzester Zeit eine Kapitalisierung von 1 Milliarde US\$ und mehr aufweist, sogenannte Einhörner (Unicorns), ist laut CB Insights von 80 im Jahr 2015 auf 258 im Jahr 2018 gestiegen.

Wie viele dieser Unicorns sich am Ende als überkapitalisiert erweisen, weiß niemand so genau. Erst wenn sie an die Börse gehen, findet eine Marktbewertung statt. Fachleute sehen daher Finanzblasen am Horizont heraufziehen, die zu platzen drohen.

Text: Ullrich Umann

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 Entwicklungsphase (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 Kontaktabnahnung 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

In Kolumbien entwickelt sich eine Gründerkultur

Nachdem Kolumbien bei der Adaption neuer Technologien zunächst etwas hinterherhinkte, hat sich in den letzten Jahren eine dynamische Start-up-Kultur entwickelt, aus der verschiedene Neugründungen hervorgingen. Das erst 2015 gegründete Unternehmen Rappi wurde bei der letzten Investitionsrunde im September 2018 mit 1 Milliarde US-Dollar (US\$) bewertet - das erste Einhorn Kolumbiens. Kulturell besitzen Kolumbianer einen großen Unternehmergeist, wobei ihre besondere Stärke in der Entwicklung von Geschäftsmodellen liegt, die zugeschnitten auf die Bedürfnisse lateinamerikanischer Schwellenländer sind.

Im Doing-Business-Ranking der Weltbank belegt Kolumbien 2018 den 59. Platz unter 190 Ländern. In Lateinamerika schneiden nur Mexiko (49) und Peru (58) etwas besser ab, während Argentinien (117) und Brasilien (125) deutlich weiter hinten liegen. In der Unterkategorie „Starting a Business“ rangiert Kolumbien auf einem eher unbefriedigenden Platz 96. Demzufolge dauert es elf Tage, um ein Unternehmen zu gründen, deutlich schneller als der lateinamerikanische Durchschnitt von 32 Tagen. Die Handelskammer von Bogotá (Cámara de Comercio de Bogotá) erklärt die acht [Schritte zur Unternehmensgründung](#) ▶.

Neuer Präsident fördert kreative Industrien

Eines der Wahlversprechen des seit August 2018 amtierenden Präsidenten Iván Duque ist die Förderung des kreativen Sektors (orange economy). Dazu zählen unter anderem Architektur, Marketing, Filmproduktion, Mode, Musik, Videospiele, Software, Kunsthandwerk und Design. Bis 2025 soll sich der Anteil dieser Industrien am Bruttoinlandsprodukt (BIP) verdoppeln. Die staatliche Entwicklungsbank [Bancoldex](#) ▶ stellt Kredite in Höhe von insgesamt 133 Millionen US-Dollar US\$ für den kreativen Sektor zur Verfügung, wie im September 2018 verkündet wurde. Pro Unternehmen werden maximal 500.000 US\$ für einen Zeitraum von sieben Jahren vergeben.

Im 1. Halbjahr 2018 hat Bancoldex 3.239 Kleinunternehmen mit insgesamt 48 Millionen US\$ unterstützt durch das Kreditprogramm Ayudando a Despegar (Hilfe zum Abheben). Die Konditionen sind deutlich besser als bei normalen Banken, die teilweise Zinsen von 30 Prozent verlangen. Auch der [Fondo Emprender](#) ▶ des staatlichen Ausbildungsdienstes SENA gibt Startkapital, hauptsächlich an Ausbildungsabgänger. Unterstützung finden Unternehmensgründer zudem bei der Regierungsorganisation [iNNpulsa](#) ▶, welche allerdings als sehr bürokratisch gilt. iNNpulsa investierte 2017 eigenen Angaben zufolge 39 Millionen US\$ in Start-ups.

Wichtige Acceleratoren und Investoren für Start-ups in Kolumbien

Name	Beschreibung	Internet
HubBOG (Bogotá)	Co-Working-Büros, Accelerator	www.hubbog.com ▶
Ruta-N (Medellín)	Co-Working-Büros, Risikokapital, Accelerator	www.rutanmedellin.org ▶
The Founder Institute	Accelerator	www.fi.co ▶
Endeavor Colombia	Accelerator	www.endeavor.org/location/colombia ▶
Y Combinator	Seed-Accelerator	www.ycombinator.com ▶
Rockalabs	Company-Builder mit Sitz in Medellín	www.rockalabs.com ▶
Polymath Ventures	Company-Builder mit Sitz in Bogotá	www.polymathv.com ▶
Alexander Torrenegra	Investor, Shark Tank	www.crunchbase.com/person/alexander-torrenegra#section-overview ▶
Valorem	Investmentfonds der Santo-Domingo-Familie	www.valorem.com.co/en ▶
NXTP Labs	Tech-Investoren in Lateinamerika	www.nxtplabs.com ▶
Angeles Inversionistas	Risikokapitalgeber	www.angelesinversionistas.com.co ▶
Bassin Ventures	Risikokapitalgeber	www.bassinventures.com ▶
Fundación Bavaria	Risikokapitalgeber	www.bavaria.co/creciendo-por-un-sueno-bavaria ▶
GITP Ventures	Risikokapitalgeber	www.gitp.com.co ▶
INVX	Risikokapitalgeber	www.invx.co ▶
Social Atom Ventures	Risikokapitalgeber	www.socialatomventures.com ▶

Taurus Capital	Risikokapitalgeber	www.tcapital.com.co ▶
Velum Ventures	Risikokapitalgeber	www.velumventures.com ▶
Venture City	Risikokapitalgeber	www.theventure.city ▶

Quelle: Recherchen von Germany Trade & Invest

Starthilfen gibt es von lokalen und internationalen Acceleratoren, wobei Endeavor und The Founder Institute in Kolumbien besonders aktiv sind. Risikokapital steht - bei einer guten Geschäftsidee - genügend zur Verfügung. Die Risikokapitalgeber Velum Ventures, Venture City und Y Combinator haben bereits in mehrere Start-ups investiert. Daneben ist Alexander Torrenegra eine Koryphäe in Kolumbiens Start-up-Szene. Gründer von zwei erfolgreichen Unternehmen (Voice 123 und Voice Bunny), sitzt er heute in der Jury von Shark-Tank Colombia und ist Investor. Sein letztes Investitionsprojekt, das mexikanische Delivery-Unternehmen Cornershop, wurde im September 2018 für 225 Millionen US\$ von Walmart übernommen.

Text: Edwin Schuh

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 MoTe-Bo, 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, IGNIA, 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	www.bosch.com.mx/en/mx/newsroom_3/news_3/news-detail-page_1344.php ▶
Eleva Food Technology Accelerator	Bimbo	Nahrungsmittel	www.bimboeleva.com ▶
Open Future/Wayra	Telefónica	Telekommunikation/IT	www.openfuture.org ▶
Open Space	BBVA Bancomer	Fintech	www.centrodeinnovacionbbva.com ▶
Posible	Televisa/Nacional Monte de Piedad	Telekommunikation/IT	www.posible.org.mx ▶
TelmexHub	Telmex	Telekommunikation/IT	https://telmexhub.org ▶
The Venture	Pernod Ricard	Umweltschutz/Nachhaltigkeit	www.chivas.com/the-venture ▶

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 Inadem 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

Niederländischer Handelsgeist beflügelt die Start-up-Szene

In den Niederlanden leben sehr gut ausgebildete und technikaffine Menschen. Der kleine Staat mit seiner offenen Geschäftskultur steht auf Platz vier des European Innovation Scoreboard (2017) und laut European Digital City Index 2016 ist Amsterdam Nummer drei (Berlin: 6) auf der Liste der besten Start-up Städte. Stärken des Landes sind gute Infrastruktur, Nähe zu europäischen Märkten sowie eine vorteilhafte Unternehmensbesteuerung. Zudem ist die englische Sprache weit verbreitet. In den letzten Jahren haben sich deshalb viele Unternehmen wie Uber, Google, Netflix und Tesla angesiedelt.

Bereits in der Vergangenheit waren die Niederländer für ihren Handelsgeist berühmt. Dies hat sich heute zu einem Gespür für gute Geschäfte entwickelt. Bei neuen Technologien ist das Land ein früher Anwender (early adopter). Mit diesen Voraussetzungen wundert es nicht, dass sich eine lebendige Start-up-Szene entwickelte, insbesondere in den Universitätsstädten des Landes.

Starthilfen durch Inkubatoren und Acceleratoren

Obwohl die Niederlande nur etwas größer sind als Nordrhein-Westfalen verfügen sie über verhältnismäßig viele Inkubatoren und Acceleratoren und eignen sich gut als Testmarkt. Die Start-up Hubs sind dabei im gesamten Land verteilt und nicht nur auf die Hauptstadt konzentriert:

- [Liste der Inkubatoren in Amsterdam](#) ▶

- [Liste der Inkubatoren außerhalb Amsterdams](#) ▶

Auswahl an Inkubatoren und Acceleratoren in den Niederlanden

Amsterdam Science Park mit ACE Inkubator	www.amsterdamsciencepark.nl/ ▶, https://ace-incubator.nl ▶
Eindhoven, High Tech Campus	www.hightechcampus.com/ ▶
Accelerator VentureLab North	http://venturelabinternational.com/north/ ▶
Inkubator YES!Delft	www.yesdelft.com/ ▶
UterchtInc Garage	https://utrechtinc.nl/ ▶
Hague Security Delta Campus	www.thehaguesecuritydelta.com/ ▶
ESA Business incubation centre	www.sbicnoordwijk.nl/esa-bic/ ▶
CIC Rotterdam	https://cic.com/rotterdam/ ▶
Rotterdam, den Haag, 15KM	http://15km.nl/english ▶
Rotterdam, PortXL	https://portxl.org/ ▶
Amsterdam, Startup in Residence	https://startupinresidence.com/amsterdam/ ▶

Quelle: Recherchen von Germany Trade & Invest

Förderprogramme und Bildungsstätten erleichtern den Start

Die Initiativen StartupAmsterdam und StartupDelta unterstützen junge Unternehmen mit Trainings und beim Networking. Beide sowie auch Acceleratoren und Inkubatoren bieten Trainings zur Unternehmensgründung und -führung für Mitarbeiter junger Unternehmen an. Die Niederlande verfügen zudem über sehr gute Universitäten, an denen gleichfalls Trainings angeboten werden.

[StartupDelta](#) ▶ hilft Start-ups bei Gründung und Wachstum. Weiter will die Organisation die Niederlande zu einem einzigen miteinander verbundenen Hub entwickeln und das Netzwerk national und international stärken. StartupDelta ist ein Public-private-Partnership, das eng mit verschiedenen Ministerien, der Start-up Gemeinde und anderen Partnern zusammenarbeitet.

Ein wichtiges Anliegen von StartupAmsterdam ist es, junge Unternehmen - auch ausländische - mit der Stadtverwaltung zusammenzubringen. Um das zu fördern, hat Amsterdam einen eigenen Accelerator gegründet:

Startup in Residence. Hier sollen kreative Lösungen im städtischen und sozialen Bereich Amsterdams gefunden werden. Der Accelerator bietet intensive Trainings, Zugang zum Netzwerk der Gemeinde, Gemeinschaftsbüros (Coworking Space) und professionelle Mentoren.

StartupAmsterdam kooperiert mit Technikclustern weltweit. Die Initiative organisiert Start-up Bootcamps in den Niederlanden und im Ausland, um junge Unternehmen fit für eine internationale Expansion zu machen. Die Stadt arbeitet auch mit Netzwerken in New York, Paris und Lissabon zusammen.

Verschiedene Recruitment-Büros sind darauf spezialisiert, qualifizierte Talente zu finden:

- [Mitarbeitersuche](#) ▶
- [Jobsuche](#) ▶

Vielfältige Finanzierungsmöglichkeiten

Viele erfolgreiche Gründer sind auch Investoren im Bereich early stage Start-ups. Diese jungen [Angelinvestoren](#) ▶ verfügen über die notwendige Gründungserfahrung.

[Venturecapital](#) ▶ oder [Bankdarlehen](#) ▶ sowie [Crowdfunding](#) ▶ sind Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung.

Die [niederländische Regierung](#) ▶ unterstützt junge, innovative Unternehmen. Hier bietet auch die [Start-up Box](#) ▶ gute Hinweise. Seit 2018 stellt die Regierung jährlich 5 Millionen Euro im Bereich Nahrungsmittel und Landwirtschaft im [Future Food Fond](#) ▶ zur Verfügung.

Die international ausgerichtete [Amsterdam Capital Week](#) ▶ bringt in fünf Tagen Start-ups, Scale-ups und Investoren zusammen. Es finden Veranstaltungen statt für die verschiedenen Phasen junger Unternehmen.

Text: Inge Koziel

28.01.2019

Polens Regierung will Innovationen stärker fördern

Polen hat beim Thema Innovation Nachholbedarf. Das zeigt das European Innovation Scoreboard der Europäischen Kommission: Polen belegt hinter Rumänien, Bulgarien und Kroatien den viertletzten Platz und gehört damit aus Sicht der Kommission zu den moderaten Innovatoren. Wesentlicher Grund für das schwache Abschneiden sind die niedrigen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E). Im Jahr 2017 investierte Polen 1,03 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Der Durchschnitt der 28 Mitgliedstaaten war mehr als doppelt so hoch.

Die Regierung wird sich deshalb in den kommenden Jahren speziell dieses Themas annehmen. Mit Hilfe eines Wirtschaftsplans soll das Land innovativer werden. Dabei wird es auch um verbesserte Rahmenbedingungen für

F&E gehen, um neue Technologien besser zu fördern. Zudem sollen die finanziellen Fördermöglichkeiten für Start-ups in Polen erweitert werden.

Die Pläne der Regierung sowie der europaweite Trend, jungen Unternehmen mehr Aufmerksamkeit zu schenken, gibt der Start-up-Szene Rückenwind. Die Zahl der Start-up-Veranstaltungen steigt, neue Acceleratoren- und finanzielle Förderprogramme werden aufgelegt.

Fördergelder für Start-ups verfünffacht

Das größere Interesse der polnischen Regierung schlägt sich bereits in konkreten Zahlen nieder: Der Nationale Kapital Fonds hatte zwischen 2009 und 2017 ein Volumen von rund 116 Millionen Euro zur Förderung innovativer Projekte von Unternehmen. Dem Nachfolger PFR-Ventures steht für den Zeitraum 2018 bis 2023 mehr als die fünffache Summe zur Verfügung. Rund 660 Millionen Euro kann der zur Gruppe des Polnischen Entwicklungsfonds gehörende Fonds in diesem Zeitraum in den polnischen Risikokapitalmarkt (Venturecapital) investieren.

Die Fördergelder sind dabei auf verschiedene Fonds aufgeteilt, die auf Start-ups in unterschiedlichen Entwicklungsphasen abzielen. Gefördert werden dabei wie beim Vorgänger jedoch nicht direkt die Start-ups, sondern VC-Fonds. Durch die Bereitstellung der Fördergelder sollen Business Angels, Großunternehmen und internationale Venturecapitalfonds für den polnischen Risikokapitalmarkt geworben werden.

Darüber hinaus existieren weitere Fördermaßnahmen: Im Internet stehen [Informationen für Start-ups](#) ▶ in verschiedenen Entwicklungsphasen bereit. Unter anderem wird das eigene Bildungsprogramm PFR School of Pioneers vorgestellt. In Zusammenarbeit mit der Universität Cambridge im Vereinigten Königreich, dem Internetauktionshaus Allegro und der Investitionsfirma TDJ werden Gründer geschult.

Dringender Nachholbedarf beim Risikokapitalmarkt

Der polnische Risikokapitalmarkt für Start-ups ist noch unterentwickelt. Zwar gibt es in Polen rund 100 Risikokapitalfonds, doch nur fünf von ihnen arbeiten ausschließlich mit privatem Kapital. 81 Prozent der bisher in polnische Start-ups investierten Fördermittel kommen ursprünglich von der Regierung, der Europäischen Union (EU) oder anderen öffentlichen Stellen.

Aus diesem Grund wird die gestiegene finanzielle Unterstützung der polnischen Regierung für Start-ups teilweise kritisch betrachtet. Nach Aussagen von Branchenexperten könnten die Fördermittel zu hoch sein. Kurzfristig sei eine starke Unterstützung notwendig - mittel- bis langfristig könnte das große öffentliche Fördervolumen jedoch zu Verdrängungseffekten führen und den Aufbau eines Marktes für privates Risikokapital in Polen behindern, warnen Experten. Ein weiteres Problem sei zudem die mangelnde Kooperation von Ministerien und anderer öffentlicher Stellen untereinander. Eine Verschwendung von Fördermitteln ist nach Aussage von Branchenvertretern das Ergebnis.

Noch überwiegt das Bootstrapping

Der Anteil der Start-ups mit externer Finanzierung bleibt trotz steigender Fördermöglichkeiten unverändert: Wie aus dem Polish Startups-Report hervorgeht, finanzieren sich immer noch rund 60 Prozent in Form des Bootstrapping; das heißt ausschließlich aus eigenen Mitteln. Dabei existiert ein großer Bedarf an externer Finanzierung. Besonders Venturecapitalfonds sind bei den Start-ups gefragt. 42 Prozent der jungen Unternehmen ga-

ben an, in den nächsten sechs Monaten gerne eine Finanzierung von einem polnischen oder ausländischen Risikokapitalfonds in Anspruch zu nehmen. Neben öffentlichen Finanzierungsquellen stehen zudem Business Angels sowie strategische Industrieminvestoren ganz oben auf der Liste.

Zahl der Inkubatoren wächst rasant - Sandkästen sollen Fintechs fördern

Wie sehr die Start-up-Szene in Polen wächst, zeigt auch die steigende Zahl an Inkubatoren im Land. Allein in Warschau gibt es mittlerweile rund 20 - einer der bekanntesten von ihnen ist der Google Campus in Warschau, der seit 2015 besteht. Seit seiner Gründung haben die dort ansässigen Start-ups Finanzmittel von rund 16 Millionen US-Dollar (US\$) eingesammelt, davon allein rund 10 Millionen US\$ im Jahr 2017.

In Kooperation mit Mastercard und der Ghelamco Gruppe eröffnete der bereits vorher in der polnischen Start-up-Szene aktive Unternehmensclub D-Raft 2016 das Warschauer Kooperationszentrum The Heart. Es soll die Beziehungen zwischen Unternehmen und skalierbaren Start-ups aus Europa und Israel aufbauen. Einen besonderen Fokus legt The Heart auf die Bereiche Einzelhandel, Finanztechnologien (Fintech) und Versicherungstechnologien (Insurtech). Das Kooperationszentrum bietet zudem eine Start-up-Suche an, um aktiv und zielgenau nach möglichen Geschäfts- und Technologiepartnern zu suchen. Sollte kein passendes Start-up gefunden werden, ist auch die Gründung eines Unternehmens, welches dann die gewünschte Technologie entwickelt, im Rahmen von The Heart Ventures möglich. Die Gründung dieser Start-up-Fabrik hatten The Heart und Mastercard im November 2018 gemeldet.

Zur Förderung von Fintechs hat die Polnische Finanzaufsichtsbehörde die Gründung von acht sogenannten Regulierungssandkästen ("sand boxes") bekanntgegeben. The Heart sowie die PKO, Alior und Pekao Bank werden beispielsweise jeweils einen der Sandkästen betreiben. Zielgruppe sind Start-ups, die neue Technologien für den Finanzsektor entwickeln.

Text: Niklas Becker

28.01.2019

Schweden ist globaler Hub für Technologie-Start-ups

Abgesehen vom Silicon Valley können nur wenige Standorte so viele Start-up-Erfolge vorweisen wie Schweden. Nicht weniger als acht Einhörner (mit mehr als 1 Milliarde US-Dollar bewertet) kommen aus dem Königreich, darunter das Internettelefonienetzwerk Skype, der Musikstreamingdienst Spotify sowie die Paymentservice-provider Klarna und iZettle. Einige davon wurden bereits von ausländischen Investoren übernommen.

Schweden ist 2019 offizielles Partnerland der Hannover Messe

Das schwedische Start-up-Ökosystem gilt als sehr offen. Sowohl Wagniskapitalfonds als auch Inkubatoren, Acceleratoren, Crowdfunding- und andere Organisationen helfen Start-ups weiter, auch beim Networking. Da der

Inlandsmarkt mit 10,1 Millionen Einwohnern relativ klein ist, denken wachstumsorientierte Unternehmen von Anbeginn an international. Außerdem arbeiten Schweden in flachen Hierarchien und sind technologischen Neuerungen gegenüber sehr aufgeschlossen.

Zahlreiche Inkubatoren, Acceleratoren und Co-Working-Spaces

Ein wichtiger Treffpunkt für Gründer ist der in Stockholm gegründete Hub SUP46, was für Start-Up People of Sweden steht. Der Businessinkubator und Accelerator Sting, ebenfalls in Stockholm, evaluiert pro Jahr etwa 400 Start-ups. Schwedens erster Co-Working-Space für Hardwareprojekte, Things, hat 2015 seine Pforten an der Königlich-Technischen Hochschule Stockholm (KTH) geöffnet. Things ermöglicht Start-ups den Erfahrungsaustausch mit Branchenverbänden und Großunternehmen. Daneben gibt es zahlreiche weitere Cluster und Vernetzungsorte, die meisten in der Hauptstadt, darunter Impact Hub Stockholm, The Castle, Epicenter, Norrsken House, H2 Health Hub, No18, Fintech Hub und The Park.

Auch die Wirtschaftsförderung Stockholm Business Region unterstützt junge Unternehmen. Weitere wichtige Organisationen sind die Beratungsstelle NyföretagarCentrum sowie das Informationsportal Swedish Startup Space.

Ignite Sweden ist ein Matchmaking- und Scouting-Dienst, über den Start-ups und größere Unternehmen zueinander finden können. Die gemeinnützige Organisation Connect Sverige hilft Jungunternehmen, in Kontakt mit potenziellen Wagniskapitalgebern zu kommen. Vor der Kontaktaufnahme gilt es, so viel wie möglich über deren Hintergrund und Geschäftsumfeld herauszubekommen. Wichtige Hinweise kann ein Überblick über die Portfoliofirmen von Kapitalgebern liefern. Finden sich Gemeinsamkeiten zwischen bereits finanzierten und dem eigenen Vorhaben, erfolgt eine gezielte Ansprache. Um ihre Chancen zu verbessern, lassen sich manche Start-up-Unternehmer potenziellen Wagniskapitalgebern auch direkt von Gründern vorstellen, die der Kapitalgeber bereits finanziert hat.

Ferner gibt es Ideenwettbewerbe und Veranstaltungen, auf denen sich Gründer, Investoren und potenzielle Geschäftspartner kennenlernen können, wie Venture Cup, Sthlm Tech Fest, Nordic Startup Awards und Serendipity Challenge. Kleinere Wettbewerbe richten die Tageszeitung Svenska Dagbladet (Framtidens entreprenör) und der staatliche Evergreen-Fond aus.

Planspiele und Jugendförderung bringen die Gründer von morgen zusammen

Viele spätere Start-up-Gründer haben bereits in ihrer Jugend an Programmen zur Ausbildung unternehmerischer Fähigkeiten teilgenommen. Beispiele dafür sind Unternehmensplanspiele wie Sommarlovsentreprenör (schon im Gymnasium) oder Sommarentreprenör (während des Studiums). Andere haben Kurse an den Programmierschulen oder Universitäten (wie Linköping, Stockholm School of Entrepreneurship oder die Stockholm School of Economics) besucht, die im Bereich Unternehmergeist und Förderung von Unternehmergeist sehr aktiv sind.

Einen wichtigen Aspekt für den Erfolg der Gamesbranche sehen Beobachter in der frühzeitigen Auseinandersetzung der Schweden mit dem Programmieren. Bereits Schulkinder werden darin unterrichtet. Einige Universitäten bieten in ihren Informatikstudiengängen Spieledesign und -entwicklung sowie Trainings für konkrete Tätigkeitsanforderungen der Gamesbranche an. Der praktische Bezug und ein Kontakt zur Industrie stehen dabei im Mittelpunkt.

Begehrnt ist zum Beispiel die Hochschule in Skövde. Microsoft hat in Skövde 2014 das Microsoft Game Camp gestartet, bei dem Studenten ein Spiel entwickeln können. Der US-amerikanische Softwareriesen stellt dafür das Programm, die Hardware und Expertenhilfe bereit und erhält im Gegenzug die Verkaufsrechte an den drei Gewinnerbeiträgen.

Immer mehr heimische Investoren finanzieren Tech-Start-ups

Während Start-ups beim Launch und in der Seed-Phase auf heimische Finanzierungsquellen angewiesen sind, beteiligen sich in späteren Phasen auch ausländische Investoren. Doch nahmen Kapitalgeber aus dem Ausland 2017 nur an knapp 16 Prozent aller Finanzierungsrunden teil, deutlich weniger als in den Vorjahren. Ausländische Investoren beteiligen sich fast nur bei Runden mit Transaktionsvolumina von mehr als 5 Millionen US-Dollar (US \$). Die meisten kamen dabei aus dem Vereinigten Königreich (32 Prozent) und den USA (23 Prozent); auf Deutschland entfielen 8 Prozent.

Im Seed- und Start-up-Segment dominieren öffentliche und halböffentliche Kapitalgeber. Zudem engagieren sich Business Angels mit Gründungskapital. Wagniskapitalgeber finanzieren bevorzugt Buyouts und Beteiligungen an etablierten Unternehmen. Vor allem ausländische Investoren stellen für spätere Start-up-Phasen Venture Capital bereit, inzwischen haben aber auch inländische das Terrain entdeckt.

Natürlich unterstützt der Staat Start-ups mit Fördergeldern. Mittel stellen unter anderem die staatliche Forschungsbehörde Vinnova, das Amt für wirtschaftliches und regionales Wachstum Tillväxtverket und der staatliche Evergreen-Fond Almi zur Verfügung. Von Vinnova gibt es Zuschüsse, auch für Projekte, die nicht unbedingt mit Hochschulen und anderen Forschungseinrichtungen verbunden sind. Tillväxtverket startet vier Mal pro Jahr ein Accelerator-Programm, Almi bietet unter anderem Erstinvestitionsbeihilfen und in Anteilskapital oder Dividendenpapiere umwandelbare Darlehen. Darüber hinaus unterstützen auch die Gemeinden besonders innovative Unternehmen in ihrer Region finanziell.

Eine weitere wichtige Finanzierungsquelle für Start-ups, vor allem für solche mit weltweitem Potenzial, ist der von der Regierung gegründete Venturecapitalfond Industrifonden. Universitäten, insbesondere mit Studiengängen im Bereich der unternehmerischen Initiative, stellen häufig Erstfinanzierungen oder mietfreie Büroflächen in einem Inkubator für den Start bereit.

Text: Heiko Steinacher

28.01.2019

São Paulo gilt als Gründerzentrum Lateinamerikas

"Junge Menschen sind risikobereiter. Bei der schwierigen Lage am Arbeitsmarkt sind ein eigenes Unternehmen und die Aussicht auf finanzielle Unabhängigkeit umso attraktiver." So kommentiert Rafael Ribeiro vom brasilianischen Start-up-Verband [ABStartups](#) die Ergebnisse einer aktuellen Studie der Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). Der internationale Vergleich belegt den Unternehmergeist junger Brasilia-

ner. Zwölf Prozent der brasilianischen Start-ups wurden von Studierenden oder frisch Absolvierten gegründet. Nur in Kanada kam die OECD-Studie auf einen höheren Anteil.

Angesichts der hohen Nachfrage ändern immer mehr Fakultäten die Lehrmethoden und investieren in Inkubatoren. Selbst in einigen Schulen steht Innovation schon auf dem Lehrplan. Zu den bedeutendsten Inkubatoren gehören Cietec (São Paulo), COPPE/UFRJ (Rio de Janeiro) und Incamp (Campinas) sowie universitätsnahe Privatinitiativen wie Shell Iniciativa Jovem (Rio de Janeiro) und Miditec (Florianópolis).

Förderlandschaft variiert regional stark

Der Verband Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores [Anprotec](#) ▶ listet derzeit 370 angeschlossene Inkubatoren, Acceleratoren, Technologieparks, Coworking-Einrichtungen und weitere Förderinstitutionen. Wichtige staatliche Förderprogramme sind [Startup-Brasil](#) ▶, [Conexão Startup Indústria](#) ▶ sowie [PIPE](#) ▶ der Forschungstiftung Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp).

„Die Unternehmensbeteiligung an Forschungsinitiativen von großen Universitäten im Bundesstaat São Paulo wie Unicamp, UNESP und USP liegt ähnlich hoch wie an den US-amerikanischen Hochschulen“, versichert Sérgio Queiroz von Fapesp. Queiroz beklagt jedoch, dass Einrichtungen in anderen Regionen deutlich weniger private Zuwendungen erhalten. Fapesp ermöglicht Start-ups eine Förderung über öffentliche Gelder, selbst bevor diese offiziell ein Unternehmen angemeldet haben. Von 2014 bis 2017 verdoppelte sich die Zahl der geförderten Projekte. Die Zuwendungen vervierfachten sich nahezu auf etwa 22 Millionen Euro im Jahr 2017.

Private Starhilfen und Initiativen vervielfachen sich

Auf São Paulo konzentrieren sich auch die multinationalen IT-Konzerne. Google eröffnete Mitte 2016 den Campus São Paulo und startet 2018 das Acceleratorprogramm Launchpad. Ende 2017 weihte hier Facebook mit der Estação Hack sein erstes Innovationszentrum weltweit ein. Als Finanzzentrum Brasiliens profitiert die Metropole zudem von dem starken Engagement der Banken. Drei Jahre nach Eröffnung vervierfacht die private Bank Itaú den Raum für den Inkubator Cubo. In dem neuen Gebäude finden ab Mitte August 2018 über 200 Start-ups Platz. Zum Jahresbeginn 2018 eröffnete das Coworking-Büro Habitat der Bank Bradesco mit über 150 Start-ups. Seitdem folgten das Innovationslabor Lift Lab der Zentralbank, BoostLab der Bank BTG Pactual und ein Programm der Banco do Brasil.

Vor 2016 hatten laut einer Studie der Getúlio Vargas Stiftung (FGV) 45 Acceleratoren mehr als 1.100 Start-ups mit einem Gesamtbetrag von rund 14 Millionen Euro gefördert. Seitdem stieg das Interesse an Start-ups deutlich. Neben den Acceleratoren stehen auch andere Initiativen wie Innovation Labs oder Digital Hubs hoch im Kurs. Vom Agrarsektor bis zur Wasserwirtschaft – Unternehmen aller Branchen versuchen die digitale Transformation durch Kooperationen mit Start-ups zu begleiten und für sich zu nutzen. Ganz vorne dabei sind in Brasilien auch deutsche Konzerne wie Siemens, Bayer, BASF und Voith, die über das Programm [„Startups Connected“](#) ▶ der Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer São Paulo Start-ups suchen.

Im internationalen Vergleich haben es Start-ups in Brasilien schwer

São Paulo bietet Start-ups das beste Ökosystem Lateinamerikas. Im Startup Ecosystem Ranking 2017 von [StartupBlink](#) ▶ schafft es São Paulo auf Rang 31. Insgesamt lag Brasilien allerdings nur auf Platz 39, und somit hinter Mexiko und Chile, aber vor Argentinien und Kolumbien. Den Experten zufolge beeinträchtigen insbesondere die schleppende Bürokratie und hohe Steuern das große Start-up-Potenzial Brasiliens. Schwierig ist auch die Finanzierung. Unter den hohen Kapitalkosten und dem erschwerten Kreditzugang leiden alle kleinen und mittelständischen Unternehmen in Brasilien.

Immer mehr brasilianische Start-ups melden ein Unternehmen in der US-Steuer-Oase Delaware an. Nicht etwa um Steuern zu sparen, sondern um Investoren anzuwerben, die vor der hohen Bürokratie und den spezifischen Risiken Brasiliens zurückschrecken. Die neueröffnete Holding wird dann zum Partner in der „Tochterfirma“ in Brasilien. Dieses Vorgehen, das selbst einige Manager brasilianischer Fonds empfehlen, lohnt sich natürlich nicht in allen Fällen, verdeutlicht aber das schwierige Geschäftsumfeld in Brasilien.

Finanzierung bleibt trotz zunehmender Investitionen eine Herausforderung

Den Großteil ihrer Finanzierung leisten brasilianische Start-ups über eigene Ressourcen. Bislang war der Zugang zu Risikokapital äußerst begrenzt. Doch die Investitionen steigen stark an. Laut des Verbands Latin American Private Equity & Venture Capital Association (Lavca) legten die Risikokapitalfonds 2017 insgesamt 860 Millionen US-Dollar (US\$) in 113 brasilianische Start-ups an. Damit investierten sie mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr. Die Zahl der begünstigten Unternehmen verdoppelte sich ebenso. Lavca begründet die Entwicklung unter anderem durch die gestiegene Anzahl ausländischer Fonds in Lateinamerika, die von 52 im Jahr 2015 auf 80 im Jahr 2017 zulegte.

Auch die Non-Profit-Organisation Anjos do Brasil registriert von Jahr zu Jahr höhere Summen. 2017 investierten Business Angels in Brasilien mit 308 Millionen US\$ 16 Prozent mehr als im Vorjahr. Cassio Spina, der Vorsitzende der Organisation, sieht in dem neuen Gesetzeszusatz Lei Complementar 155/2016 und der damit geschaffenen Rechtssicherheit eine wichtige Grundlage für zunehmende Investitionen. Darüber hinaus steigt die Attraktivität der Anlageform durch die Reife der Projekte, die ersten brasilianischen Einhörner und die stark gesunkenen Zinsen, die den Ertrag aus Festgeldanlagen mindern.

Text: Gloria Rose

28.01.2019

Vietnams Start-up-Szene ist noch jung, aber quirlig

Vietnam gewinnt als Tech Hub an Renommee. Eine junge, technikaffine Bevölkerung trifft auf ein Umfeld, in dem ebenso technikaffine Investoren finanzielle Beteiligungsmöglichkeiten außerhalb des bislang noch wenig

ausgeprägten Finanz- und Aktienmarktes suchen. Insbesondere Ho Chi Minh City wird in lokalen und internationalen Zeitungen gerne als zukünftiges Silicon Valley Asiens beschrieben. Ob die Stadt in Zukunft diesem Ruf gerecht werden kann, muss allerdings noch abgewartet werden.

Wagniskultur in Vietnam

Vietnamesen verfügen über einen ausgeprägten Unternehmergeist und eine Sehnsucht nach wachsendem Wohlstand. In den Straßen der quirligen Metropolen Hanoi und Ho Chi Minh Cities vergeht kein Tag, an dem nicht neue Geschäfte aus dem Boden schießen. Teils müssen sie mangels tragender Geschäftsmodelle zwar ebenso schnell wieder schließen, wie sie aufgemacht haben. Davon lassen sich die Vietnamesen allerdings nicht aufhalten. Wenig später rückt ein neues Unternehmen an die Stelle des alten. Diese von Beobachtern gerne als Grass-Root Entrepreneurship bezeichnete Wagniskultur findet sich nicht nur in der analogen, sondern auch in der digitalen Welt wieder.

Im Verhältnis zu seinem Einkommensniveau ist Vietnam ausgesprochen innovativ. Beim Global Innovation Index 2018 der World Intellectual Property Organization konnte das Land auf Rang 45 aufsteigen und liegt nunmehr lediglich einen Platz hinter Thailand und weit vor Indien, Indonesien oder den Philippinen. Vietnam ist neben der Ukraine und Moldawien damit eines von lediglich drei Lower Middle Income Countries, die es unter die Top 50 der Welt geschafft haben. Mathematik und Naturwissenschaften haben im Land einen hohen Stellenwert. Vietnamesische Schüler lagen im Pisa-Vergleich 2015 auf dem achten Rang weltweit und damit acht Positionen vor Deutschland (Rang 16).

Staatliche und private Förderlandschaft noch im Aufbau

Die Start-up-Szene ist jung. Entsprechend wenig ausgeprägt ist die institutionalisierte Förder- und Finanzierungslandschaft. Auch die universitäre Forschung und Entwicklung befindet sich Experten zufolge noch in der Aufbauphase. Die vietnamesische Regierung hat die Förderung der Start-up-Kultur fest ins Auge gefasst. Sie legte 2016 einen Plan zur Unterstützung von Start-ups auf. Danach sollen junge Unternehmen nicht nur finanziell, sondern auch durch Mentoring, Inkubatoren und Acceleratoren gefördert werden.

Als zentrales staatliches Förder- und Innovationszentrum wird den Regierungsplanungen zufolge das National Innovation Center (NIC) in Hanoi fungieren. Voraussichtlich 2019 beginnen im Hanoier Hoa Lac High Tech Park die Bauarbeiten, und ab 2020 soll das NIC insgesamt 40 großen Technologieunternehmen, 150 Start-ups und kleinen und mittleren Unternehmen sowie 15 Risikokapitalfonds eine Heimat bieten.

Bildungseinrichtungen hinken bei angewandter Forschung noch hinterher

Bildungseinrichtungen wie Universitäten sind bislang noch kein bedeutender Hort von Innovationskraft. Ein veraltet, starrer und theorielastiger Lehrplan hemmt moderne Forschung. Zudem sind Hochschulen vorrangig ausbildungsorientiert. Allerdings arbeiten Staat und Universitäten an einer Reform des Hochschulwesens. Universitäten sollen an Autonomie gewinnen und die universitäre Forschung in den Vordergrund rücken.

Mit der Hanoi University of Science and Technology und den beiden Nationaluniversitäten in Hanoi und Ho Chi Minh City verfügt das Land über erste akademische Zentren, die sich auch auf die Förderung von Start-ups konzentrieren. In Danang und Hue gibt es ebenfalls fachlich gute Universitäten, die das Potenzial haben, sich zu

Forschungsuniversitäten zu entwickeln. Technologieunternehmen fokussieren sich zunehmend darauf, mit Universitäten zusammenzuarbeiten - auch, um junge Talente frühzeitig anwerben zu können.

Acceleratoren und Investoren verstärken ihr Engagement

Die Förderlandschaft für Start-up-Unternehmen befindet sich noch in der Anfangsphase. Allerdings engagieren sich sowohl der Staat als auch vietnamesische und ausländische Investoren zunehmend.

VinTech, eine Tochter des Industriekonglomerats Vingroup, investiert rund 86 Millionen US-Dollar (US\$) in das Vingroup Silicon Valley Program. Auf mehr als 70 Hektar sollen im Hanoi Dong Anh Distrikt vollausgestattete Büro- und Forschungsgebäude entstehen, die speziell für Start-ups und wissenschaftliche Forschung reserviert sind.

Auch das durch die Vietnam National University HCMC betriebene Programm iStartX unterstützt Gründer. Hierfür stellt das Programm nicht nur Inkubatorenleistungen zur Verfügung, sondern auch ein Acceleratorenprogramm.

Wichtigster heimischer Accelerator ist der Vietnam Innovative Startups Accelerator (VIISA). Hinter VIISA stehen wichtige IT-Unternehmen und Finanzinstitute wie FPT, Dragon Capital, die Hanwha Group (South Korea) sowie die BIDV Securities Company. VIISA stellt Mentoring und Gründerkurse und unterstützt bei der Finanzierung.

Die 2017 gegründete Start up Vietnam Foundation fördert Gründer mit Coaching, Mentoren und einem - bislang noch eher schwach ausgebildeten - Investorennetzwerk.

Finanzierung für Start-ups noch schwierig

Die Finanzierung von Start-Ups ist bislang noch unterentwickelt, auch wenn vietnamesische und internationale Investoren die zwar noch kleine, aber sich rasch entwickelnde Start-up-Szene langsam entdecken.

Eigenkapital ist in der Regel bei den Gründern kaum vorhanden. Kann die Familie nicht einspringen, sind sie auf Fremdfinanzierung angewiesen. Der klassische Bankensektor ist zur Zeit noch zu unflexibel, um für Start-ups eine Finanzierung bereitzustellen. Auch staatliche Förderprogramme stehen erst in den Anfängen.

Ausländische und vietnamesische Unternehmen und Privatpersonen aus dem Bereich der Informationstechnologie sowie Drittbranchen interessieren sich zunehmend für Start-ups und die entsprechenden Investitionsmöglichkeiten. Risikokapitalunternehmen der ersten Stunde sind IDG Ventures Vietnam, seit 2004 am Markt, sowie DFJ-VinaCapital, ein vietnamesisch-amerikanisches Gemeinschaftsprojekt. Seit 2018 agiert Vinacapital als eigener Risikokapitalfonds.

500 Startups, ein Venturecapitalunternehmen aus dem amerikanischen Silicon Valley, hat 2016 einen ursprünglich auf 10 Millionen US\$ ausgelegten Fonds aufgelegt. Im Jahr 2018 meldete das Unternehmen, dass die Fondseinlagen 14 Millionen US\$ erreicht hätten. Insgesamt will das Unternehmen 500 Startups 100 bis 150 Start-ups mit Investitionen zwischen jeweils 100.000 und 250.000 US\$ bis zur Exitreife bringen. Der heimische ESP Risikokapitalfonds ist seit 2017 in Vietnam aktiv und hat sich auf die Early Stage-Finanzierung von Start-ups spezialisiert. Einzelunternehmen wie FPT oder die Vingroup fördern Start-ups durch eigene Programme.

Text: Frauke Schmitz-Bauerdick

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Mangel an Förderung hemmen Entwicklung italienischer Start-ups

Die italienische Start-up-Szene ist noch ausbaufähig. Dem 2018 Global Entrepreneurship Index (GEI) zufolge kommt Italien auf Platz 42 von 137 Ländern. Die Gründe für die schleppende Entwicklung sind vielfältig. Hürden bestehen durch die fehlende Vernetzung von Akteuren sowie die schwache kulturelle Akzeptanz von Start-ups. Hinzu kommen die überbordende italienische Bürokratie sowie hohe Steuern und Abgaben. Auch die begrenzten Finanzierungsmöglichkeiten machen es Start-ups und Scale-ups in Italien schwer.

Seit 2012 hat die Regierung mehrere Initiativen gestartet, um das Start-up-Ökosystem zu fördern. Eckpfeiler ist das Programm „Start-up Innovative“, in dem besonders innovative Jungunternehmen akkreditiert werden und Zugang zu vereinfachten Geschäftsbedingungen erhalten. Diese Start-ups können sich kostenlos in das Gewereregister eintragen lassen, von Gründungsgebühren befreit werden und von flexibleren arbeitsrechtlichen Bedingungen profitieren. Hinzu kommen Steuererleichterungen und Unterstützung durch die italienische Exportagentur ICE. Für hochqualifizierte ausländische Arbeitskräfte gelten vereinfachte Visabestimmungen.

Dennoch gibt es eine Vielzahl von Bestpractice-Beispielen. Schließlich sind italienische Unternehmer überdurchschnittlich kreativ, innovativ und lösungsorientiert. Gemessen an den GEI-Teilindikatoren Produkt- und Prozessinnovation gehört das Land weltweit zu den Spitzenreitern.

Gründung häufig mit Eigenkapital

Laut einer Umfrage des italienischen Statistikamtes Istat mussten 75 Prozent der italienischen Start-ups auf Eigenkapital für die Gründung zurückgreifen, bei der Anschlussfinanzierung waren es sogar 90 Prozent. Die Rolle von Familien und Freunden bei der Finanzierung ist eher gering, da diese in der Regel Mitgründer sind, wenn sie Finanzmittel zur Verfügung stellen.

Öffentliche Zuschüsse sind in Italien nicht weit verbreitet: 7,7 Prozent der Start-ups konnten auf regionale oder lokale Fördermittel für die Gründung zurückgreifen, weitere 3 Prozent stellten ihr Unternehmen dank nationaler Mittel auf die Beine. Für die Anschlussfinanzierung spielen öffentliche Mittel eine wichtigere Rolle, insbesondere wenn das Unternehmen im Bereich Forschung und Entwicklung tätig ist.

In der Gründungsphase wird kaum auf Bankkredite zurückgegriffen. Der Anteil steigt jedoch nach Lebensdauer, Umsatz und Mitarbeiterzahl. Die Hälfte der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 500.000 Euro hatte Zugang zu einem Bankkredit. Die zwei größten Banken Italiens, Unicredit und Intesa Sanpaolo, haben ihre Aktivitäten in der Start-up-Szene ausgeweitet. Beide Banken bieten neben dem klassischen Zugang zur Finanzierung auch Partnerschaften mit Inkubatoren sowie Beratung für Start-ups an.

Venturecapital Finanzierung noch schwach entwickelt

Der Bereich Venturecapital spielt für lediglich 8,2 Prozent der Firmen in der Gründungsphase eine Rolle. Bei der Anschlussfinanzierung erhöht sich der Anteil auf 11,2 Prozent. Die Unternehmen, die auf eine externe VC-Finanzierung zurückgreifen können sind in der Regel länger auf dem Markt und haben bereits hohe Umsätze.

Im Jahr 2017 wurden nach Angaben des EY Start-up-Barometer Europe rund 148 Millionen Euro in italienische Start-up-Unternehmen aus Venturecapitalfonds investiert. Dies entsprach einem Plus von 48 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im europäischen Vergleich liegt Italien weit hinter dem Vereinigten Königreich (6,4 Milliarden Euro), Deutschland (4,2 Milliarden Euro) und Frankreich (2,6 Milliarden Euro).

Die fünf wichtigsten Wagniskapitalfonds in Italien sind nach Angaben der Start-up Matching-Plattform Dealroom aus den Niederlanden Innogest Capital, P101, United Ventures, LVenture Group, und Italian Angels for Growth.

Crowdfunding noch wenig genutzt

Im Jahr 2012 wurden die gesetzlichen Rahmenbedingungen für das sogenannte Eigenkapitalcrowdfunding definiert, um neue Finanzierungskanäle zu ermöglichen. Bisher blieb dieses Instrument jedoch weitgehend ungenutzt.

Mit durchschnittlich 43 Jahren (60 Prozent der Gründer sind zwischen 25 und 44 Jahren) sind italienische Gründer etwas älter als ihre Kollegen in Europa. In der Informations- und Kommunikationstechnologie- sowie Softwarebranche ist das durchschnittliche Alter niedriger. In traditionellen Industriebranchen wie dem Maschinenbau ist es höher.

Ein Unternehmen direkt nach dem Studium zu gründen, ist in Italien ungewöhnlich. Etwa die Hälfte der Unternehmer hat vor der Gründung des Start-ups relevante Arbeitserfahrungen gesammelt, geht aus einer ISTAT-Umfrage hervor. Davon waren 87 Prozent schon im gleichen Arbeitsgebiet tätig. Dies deutet darauf hin, dass italienische Gründer Beziehungen zu ihrem früheren Arbeitsumfeld aufrechterhalten.

Fördermittel für forschungsorientierte Start-ups

Forschungsorientierte Start-ups sind häufig Spin-offs von Universitätseinrichtungen oder Forschungs- und Entwicklungszentren des nationalen Forschungsrates (CNR). Diese Unternehmen beziehen häufig Patente und können auf staatliche Fördermittel für die Forschung zurückgreifen.

Hinzu kommt, dass staatliche und universitäre Forschungseinrichtungen oft finanzielle Engpässe haben und kaum Personal einstellen können. Deshalb arbeiten viele Forscher in Start-ups, die den Universitäten und Forschungszentren eng verbunden sind.

Bürokratie ist hinderlich

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen, insbesondere für Start-ups und andere kleine, kapital schwache Firmen, sind in Italien schwierig. Sich häufig ändernde Gesetze, aufwendige und nicht berechenbare bürokratische Strukturen, die Zeit und Geld kosten, behindern nicht nur junge Firmen. Die bürokratische und steuerliche Belastung für Jungunternehmer wurde zwar seit 2012 verringert, dennoch hinkt Italien in diesem Bereich anderen europäischen Referenzländern noch deutlich hinterher.

Eine weitere Hürde ist das strenge und komplizierte Arbeitsrecht. Befristete Einstellungen sowie die Entlassung von Mitarbeitern sind äußerst kompliziert. Das macht es für Gründer schwierig. Hinzu kommt, dass die Gesetzgebung mit dem technischen Fortschritt nicht Schritt hält. Dies ist ein Grund dafür, dass Anbieter von neuen

Produkten und Dienstleistungen immer wieder in einer rechtlichen Grauzone arbeiten. Zudem bestehen alte Seilschaften, die Barrieren für neue Marktteilnehmer schaffen. Nicht zuletzt ist auch die Akzeptanz der Start-up Kultur außerhalb der großen Städte eher gering.

Text: Robert Scheid

28.01.2019

Ägyptens Unterstützung für Jungunternehmer wächst

Seit der Revolution 2011 verzeichnet Ägypten eine wachsende Gründungs- und Innovationskultur. Während vorher der öffentliche Dienst mit seinen sicheren Arbeitsplätzen für viele Absolventen das angestrebte Ziel war, wird die unternehmerische Selbstverwirklichung zunehmend populärer. Der Global Entrepreneurship Monitor 2016/2017 (GEM) ermittelte, dass der soziale Status erfolgreicher Unternehmer und das Unternehmertum als Karriereoption in Ägypten einen besonders hohen Stellenwert genießen.

Kairo ist der lokale Dreh- und Angelpunkt für Start-ups und verfügt mit Abstand über das größte Ökosystem mit zahlreichen Inkubatoren. Schon seit 2010 fördert das staatliche Technology Innovation and Entrepreneurship Center (TIEC) die Informations- und Kommunikationstechnologiebranche und nimmt Jungunternehmer für ein Jahr unter seine Fittiche. Der Inkubator Injaz Egypt ist eine Nichtregierungsorganisation, die für drei bis sechs Monate Unternehmen beherbergt. Der Inkubator Gesr gehört zur Stiftung Misr el-Kheir und konzentriert sich auf Projekte in den Bereichen Wasser, Energie, Nahrungsmittel, Bildung und Gesundheit mit einer Unterstützungsdauer von sechs bis zwölf Monaten.

Bedaya wurde 2011 von der General Authority for Investment and Free Zones als Inkubator gegründet. Ziel ist es, jungen Unternehmen den Zugang zu finanziellen und anderweitig unterstützenden Dienstleistungen zu erleichtern. Das AUC Venture Lab war 2013 der erste Inkubator einer Universität in Ägypten, der American University in Kairo. Es richtet sich an Unternehmen in der Früh- und Wachstumsphase und verzichtet als nicht gewinnorientierter Inkubator auf Anteile an den Start-ups. Dass nicht nur in Kairo die Musik spielt, belegt ein neues Projekt in Suez mit technischem Fokus. Das Wagniskapitalunternehmen Innoventures, die Universität Suez und die Academy of Scientific Research and Technology (ASRT) planen einen "Start-up-Reaktor". Dieser ist Teil eines landesweiten Inkubatorprogramms der ASRT namens INTILAC.

Der Accelerator Flat6Labs plant ein gemeinsames Programm mit der europäischen Förderbank EBRD. Über einen Zeitraum von vier Jahren sollen Start-ups von praxisorientierten Workshops, spezialisierten Beratern und Aktivitäten zur Geschäftsplanung profitieren. Falak ist der Accelerator des staatlichen Programms Fekretak Sherketak (Deine Idee ist Dein Unternehmen), das junge Menschen und Unternehmertum fördert. An Falak ist auch die lokale Investmentbank EFG Hermes beteiligt.

Ein traditionsreicher Standort ist der Technologie- und Innovationspark GrEEK Campus, der bereits seit 1964 im Zentrum Kairos besteht. Enpact aus Berlin eröffnete hingegen erst im Mai 2018 ein „Start-up-Haus“ im lebendigen Downtown Cairo. Die Initiative wird unter anderem vom Auswärtigen Amt getragen und organisiert neben

Räumlichkeiten auch Mentoringprogramme und Delegationsreisen. Die in verschiedenen Stadtteilen entstehenden Coworking Spaces bilden ebenfalls eine Basis für junge Unternehmen.

Noch 2016 landete Ägypten bei der staatlichen Unternehmensförderung lediglich auf Platz 56 von 65 Ländern im Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Seitdem verstärkt sich das Engagement jedoch durch Initiativen wie Fekretat Sherketak. Die staatliche Information Technology Industry Development Agency (ITIDA) fördert kleine Unternehmen aus den Bereichen Softwaredesign und Elektronikfertigung durch Beratung und vergünstigte Kredite. Auch die deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit ist aktiv und arbeitet im Rahmen der Stärkung des Privatsektors und von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit jungen ägyptischen Firmen.

Für technologiebasierte Gründungen können auch Technologiezonen wie das Smart Village (mit Inkubatoren) oder der Cairo Technology Park in Kairo sowie die geplante Knowledge City in der neuen Verwaltungshauptstadt Anknüpfungspunkte bilden. Letztere soll aus Vertretungen ausländischer Universitäten, Forschungseinrichtungen und einem regionalen Softwareexportzentrum bestehen. Ägyptische Schulen sind bislang kein Hotspot unternehmerischer Bildung, wie Rang 64 von 65 im GEM 2016 unterstreicht.

Risikobereitschaft der Kapitalgeber wächst langsam

Der GEM 2016 sieht Ägypten bei der Unternehmensfinanzierung auf Platz 44 von 65 Ländern. Zu Beginn stützen sich Gründer oft auf Eigenkapital von Familien, Freunden und Bekannten. Einige bemängeln, dass sie klassische Bankkredite meistens erst dann ohne größere Hürden erhalten können, wenn das Unternehmen bereits mehrere Jahre erfolgreich arbeitet. Insbesondere der Weg bis dahin ist oft steinig, wenn Finanzmittel besonders dringend benötigt werden, aber nur schwer verfügbar sind.

Die Unterstützung für Start-ups in der Frühphase verbessert sich aber offenbar. Das Nachrichtenportal Enterprise berichtete von einem Finanzierungsrekord. In den ersten fünf Monaten 2018 vermeldeten zehn Unternehmen Investitionen von insgesamt 17,8 Millionen US-Dollar. Gegenüber dem Vorjahr entsprach das einem Plus von rund 21 Prozent. In späteren Phasen stützen sich Finanzierungen oft auf Investoren aus der Region. Damit verbindet sich der Vorteil, dass diese auch Wissen über Märkte außerhalb von Ägypten besitzen.

Laut Forbes Middle East zielt der große internationale Wagniskapitalfonds und Accelerator „500 Startups“ verstärkt auf die MENA-Region (Middle East and North Africa) ab. Im Mai 2017 mobilisierte der Fonds erste 15 Millionen US\$ zur Unterstützung junger Unternehmen in der Region. Cairo Angels als Netzwerk von Investoren in Kairo ist zu einer bekannten Adresse geworden. Ein auch in den Medien präsenter Angel-Investor in Ägypten ist Khaled Ismail. Sein Unternehmen KIAngel stellt Startkapital für Unternehmen bereit. Ismail legt besonderen Wert darauf, dass Gründer Gelegenheiten und den richtigen Zeitpunkt ausreichend berücksichtigen.

Häufig steht bei der Betrachtung von Start-ups die Finanzierungsfrage im Mittelpunkt. Neben den Finanzen sollte jedoch auch die Bedeutung von Mentoring und Beratung zu Themen wie Recht und Steuern nicht unterschätzt werden. Unternehmen sind mit vielen Fragen konfrontiert und können von erfahrenen Ratgebern sehr stark profitieren und verbreitete Fehler vermeiden. In der Anfangsphase ebenso berufserfahrenes wie auch bezahlbares Personal zu finden, stellt Gründer immer wieder vor eine knifflige Aufgabe. Entsprechend verzeichnen viele Unternehmen eine hohe Fluktuation.

Text: Oliver Idem

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.