

## START-UP-UNTERNEHMEN ALS BINDEGLIED ZWISCHEN ISRAEL UND DEUTSCHLAND

Eric Marx

### BERLIN – EIN NEUES ZENTRUM FÜR START-UP-UNTERNEHMEN

Der Austausch findet ganz ungezwungen statt. Eine Frau erhebt sich, stellt sich als Katka vor und sagt, sie suche Start-up-Unternehmen für das Hardware-Inkubatorprogramm von Betahaus. Ihr folgt Max, dessen Ideen um ein dynamisches Reiseführergeschäft kreisen und der einen technischen Kooperationspartner suche. Eine andere sagt, sie wolle einen Softwareentwickler für eine psychologische Profilingberatung einstellen. Wieder jemand anderes sucht freiberufliche Arbeit im Marketing von Nahrungsergänzungsmitteln.

Man findet Jobs und arbeitet Projektideen aus. Der Geist eines gemeinsamen Ziels liegt in der Luft. Der Wille zur Umsetzung ist spürbar. So spielt sich ein wöchentlich veranstaltetes Arbeitsfrühstück bei Betahaus ab, einem Kooperationszentrum in Berlin, das als Plattform zur Heranbildung unternehmerischer Talente bekannt ist. Neben den bezahlbaren Räumlichkeiten und den vielfältigen Kontakten ist der große Mehrwert des *Co-working* – und eine Stärke Berlins allgemein – diese „hierarchisch sehr flache Atmosphäre“, sagt Betahaus-Mitbegründer Christoph Fahle. Die Hürden für eine Zusammenarbeit sind äußerst niedrig. Die Mieten sind erschwinglich und die Vielfalt an Talenten eine unerschöpfliche Quelle der Inspiration, wenn es um Ausprobieren und Lernen geht. Aber das alles ist im Wandel. Die Dinge laufen schnell – und steil aufwärts. In den vergangenen drei Jahren hat sich die Szene beträchtlich professionalisiert. Betahaus richtet nun wöchentlich mindestens 50 Veranstaltungen aus. Das Inkubatorprogramm ist nur ein Beispiel von vielen und will Unternehmer mit so genannten Business Angels – Investoren, die gleichzeitig Kontaktvermittler und Coach sind – und Risikokapitalgebern zusammenbringen.



Eric Marx ist freier Journalist in Berlin. Zu seinen Schwerpunkten gehören die Themen Energie und Umwelt sowie jüdisches Leben in Europa. In seinen monatlichen Beiträgen für die Zeitschrift *Ethical Corporation* rückt er die Rolle innovativer Unternehmen und deren Bemühen um fortschrittliche Geschäftsmodelle in den Blickpunkt.



*Co-working* als Philosophie: Betahaus definiert den Arbeitsplatz neu – Café und Büro in Einem lassen Ideen entstehen. Damit sorgt das Unternehmen für eine Vernetzung der Berliner Start-up-Szene. | Quelle: Stefano Borghi, betahaus, flickr ©133.

Hochqualifizierte und fähige Köpfe gibt es zuhauf. Angezogen werden sie von IT-Giganten wie Siemens oder IBM; viele gründen auch eigene Firmen. Hier werden eine Menge Erfolgsgeschichten geschrieben. Zu den eindrucksvollsten gehören die von Sound-Cloud, einer seit sechs Jahren bestehenden Audio-Sharing-Webseite, und Zalando, das 2008 gegründet wurde und 2013 einen Umsatz von 1,8 Milliarden Euro erzielte.

Die rasant ansteigende Finanzierung durch Risikokapital wäre früher undenkbar gewesen. Zugleich wurde der Trend zu Inkubatoren (im Wesentlichen Schulen für Neugründungen) von verschiedenen Unternehmen aufgegriffen, darunter Allianz (Allianz Digital Accelerator), Axel Springer (Axel Springer Plug and Play) und die Deutsche Telekom (hub:raum).

Mittlerweile geben nun viele Berlin beste Chancen, das führende Zentrum für Unternehmensgründungen in Europa zu werden. Der Google-Vorstandsvorsitzende Eric Schmidt gratulierte Deutschland im Juni am Schluss einer Rede dazu, „endlich eine Gründernation geworden zu sein“. Der Anlass war der Start von Factory, Berlins erstem größeren Gründerzentrum, so dass man Schmidt diese grobe Übertreibung vielleicht nachsehen kann (Google ist eine der Stützen dabei und hat über sein „Google für Unternehmer“-Programm eine Million Euro in das Projekt eingebracht).

Beobachtern zufolge spielt die digitale Wirtschaft eine wachsende Rolle in Berlin; sie macht 85 Prozent der Unternehmensgründungen aus. Darum sind die Weltfirmen der Branche wie Google, Mozilla und Facebook hier. Im Laufe des Jahres 2015 möchte Cisco in Berlin ein Technologiezentrum eröffnen und dabei 30 Millionen US-Dollar für ein „Internet of Everything“-Innovationszentrum in die Hand nehmen. Vertreter der Stadt haben die Schlüsselrolle kleiner, für gewöhnlich mit Risikokapital gegründeter Unternehmen als Innovationsmotoren und Jobmaschinen erkannt. Sie wissen auch um den weltweiten Wettbewerb zwischen den Städten, wenn es darum geht, Unternehmer und neue Geschäftszweige anzuziehen. Zudem sträuben sich kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) – die 80 Prozent der deutschen Wirtschaft ausmachen – gemeinhin gegen Risikokapital und sind im Bereich digitaler Innovationen sehr zögerlich. Die Hauptaufgabe besteht jedoch darin, rechtliche Rahmen- und Versicherungsbedingungen sowie steuerliche Anreize auf Bundesebene zu überarbeiten.

Wie sollen dann die Dinge vorangetrieben werden? 2014 wurden in Berlin mehr als 4.000 Firmen gegründet. Allerdings werden die meisten von ihnen um ihr Überleben kämpfen müssen und diesen Kampf verlieren. Die Antworten – „offensichtlich“ die einen, „unwahrscheinlich“ die anderen – haben sich vor rund drei Jahren herauskristallisiert, nachdem die Stadtoberen eine Studie in Auftrag gegeben hatten, die von der Beratungsagentur McKinsey durchgeführt wurde. In der Arbeit mit dem Titel „Berlin gründet“ wird ein Plan aufgestellt, wie Berlin sich über die digitale Technologie hinaus in Bereiche wie Bio- und Stadttechnologie hineinbewegen kann, wo schon bedeutende Ressourcen vorhanden sind. Talente, Infrastruktur, Kapital, Netzwerke und das öffentliche Bild sind fünf Faktoren, die dabei genannt werden, neben der Notwendigkeit, mehr ausländische Investoren aus Ländern wie Israel anzuziehen.

**McKinsey hat eine Studie darüber veröffentlicht, wie Berlin sich über digitale Technologie hinaus in Bereiche wie Bio- und Stadttechnologie hineinbewegen kann.**

Selbst „Maschinenstürmer“ kennen Israels Ruf als Heimat umwälzender Innovationen. Angesichts seiner geringen Größe grenzt der Erfolg des Landes bei der Gründung rasch wachsender Unternehmen an ein Wunder. Könnte es sein, dass die Antwort auf die Fragen in Deutschland in einer Partnerschaft mit israelischen Unternehmern liegt? Vielleicht bieten sich damit beiden Ländern Vorteile – aber welche, und wie können sie herausgearbeitet werden?

## ISRAELISCHES KNOW-HOW

Nicht alle neuen Unternehmen erstellen Webseiten zum Verkauf von Kleidung oder zur Vermarktung mobiler Apps. Infarm ist ein von Guy und Erez Galonska gegründetes Unternehmen, zwei Brüdern, die nichts Geringeres als eine Revolutionierung der städtischen Lebensmittelversorgung anstreben, und zwar von einer mitten in Berlin gelegenen Lagerhalle aus, die in eine urbane Farm verwandelt wurde. Dort treffe ich die Jungunternehmer eines Nachmittags, als sie gerade Investoren und eine ausgewählte Gruppe von Beamten und Geschäftsleuten empfangen.



Landwirtschaft neu gedacht: Die Idee des Gartenbaus in Gebäuden, wie sie das israelische Start-up Infarm verfolgt, erntet in Berlin Früchte und Erfolge. | Quelle: © Infarm.

„Ist Ihnen klar, was für einer Krise sich die Menschheit gegenüberübersieht?“, fragt Erez die Besucher, als er die Bühne betritt. Guy folgt knapp dahinter. Seine PowerPoint-Präsentation soll die Probleme der Ernährungssicherung in einer Welt, die bald vielleicht neun Milliarden Menschen beherbergt, nicht ohne eine gewisse Dramatik erläutern. Um diese Menschen alle zu ernähren, wird es bahnbrechender Technologien bedürfen. Durch den Anbau von Pflanzen ohne Mutterboden sowie die Nutzung künstlicher Lichtquellen und anderer fortschrittlicher Verfahren wird das möglich sein, so Guy, und präsentiert die Geschäftsidee von Infarm: ein faltbarer Gewächshausbausatz, in dem sich zuhause so genannte Microgreens züchten lassen. „Sie können das ganze Jahr über

Ihr eigenes Gemüse züchten“, wirft Erez ein, um Skeptiker zu überzeugen. „Wir nennen es Mikrofarm. In einer Zukunft des Indoor-Gärtnerns wird das so etwas sein wie das Mac-Book.“

Doch sind jede Menge Zweifel im Raum zu spüren. Können Microgreens – junge essbare Pflanzen aus verschiedenen Gemüsesorten – wirklich die Welt ernähren? Auf eine abschließende Antwort kommt es nicht an. Was zählt, ist, dass die beiden Brüder beschlossen haben, ihr Geschäft in Berlin aufzubauen, und die Besucher erkennen diese Entscheidung an und schätzen sie. Unter ihnen ist Dr. Cornelia Yzer, die Senatorin für Wirtschaft, Technologie und Forschung des Landes Berlin, eine der Hauptrednerinnen einer Veranstaltung, deren Thema eine zukünftige deutsch-israelische Zusammenarbeit ist. „Immer mehr Israelis entdecken, dass Berlin ideale Voraussetzungen für Unternehmensgründungen bietet“, sagt Yzer, kurz nachdem die Gebrüder Galonska die Bühne verlassen haben. Zu ihrer Rolle als Hauptrednerin gehört, Berlin als aufstrebendes Zentrum für Unternehmensgründungen herauszuheben. Die Statistiken sehen gut aus: 2013 erfolgten mehr als 4.000 Gründungen und bereits 5.700 Firmen

sind im IT-Bereich tätig; der Zugang zu Kapital und Anschubfinanzierungen wurde erleichtert, nicht zuletzt durch einen neuen, 100 Millionen Euro starken Fonds, den die Investitionsbank Berlin verwaltet. Es wurde

**Eine Berliner Gründergruppe möchte als Dienstleister für ausländische Unternehmer fungieren, die ihren Weg durch die deutsche Bürokratie suchen, und für die Stadt als Start-up-Hub werben.**

eine Berliner Gründergruppe eingerichtet, die als vielsprachiger Dienstleister für ausländische Unternehmer fungiert, die ihren Weg durch die deutsche Bürokratie suchen. Und es erfolgen konzertierte Maßnahmen von Vertretern der Stadt, die sich in Städten wie Tel Aviv und London oder dem Silicon Valley umsehen.

Wie viele dieser neuen Unternehmen werden von Israelis gegründet? Statistiken darüber sind kaum erhältlich, wobei Hemdat Sagi, Handelsattachée der israelischen Botschaft in Berlin, auf ein stark gestiegenes Interesse verweist – eine Entwicklung, die sie auf die verstärkten Anstrengungen der Stadt in der Außendarstellung zurückführt. „Dieser Prozess begann vor einigen Jahren, als sich Berlin als Keimzelle für Unternehmensgründungen in Position brachte und anfang, Plattformen und Programme zur Anregung von Gründungen einzurichten“, sagt Sagi. Sie erhält jährlich rund 150 Anfragen israelischer Unternehmer und Firmen. Viele sind im IT-Bereich angesiedelt und bieten Mobilitäts- und Telekommunikationsdienste an; andere sind auf dem Gebiet medizintechnischer Anwendungen und Biowissenschaften tätig. „Die größte

Herausforderung ist nach wie vor, israelische Gründer davon zu überzeugen, sich auf dem deutschen Markt zu engagieren“, erklärt Sagi, „denn sie favorisieren zunächst das Silicon Valley, wo jedes multinationale Unternehmen sitzt und Finanzmittel sowie Kontakte hochkarätiger sind.“ Jedoch liegt eine viel größere Herausforderung in der Bereitschaft, auf mittelständische Firmen in Deutschland zuzugehen. Dieser Sektor zeigt sich noch etwas zurückhaltend, wenn es darum geht, Neuerungen von außen aufzugreifen. „Deutschlands Start-up- und Investment-Szene sind gewissermaßen noch im Entwicklungsstadium“, fährt Sagi fort. „Man ist hier zunehmend offen für Innovationen [...], aber die Investitionskultur ist eher risikoscheu. Daher bevorzugen die [deutschen] Investoren Gründungen, deren Sitz in Deutschland ist.“

Beezeebee, ein auf frühkindliche Entwicklung spezialisierter israelischer Spielzeughersteller, hat die Lektion gelernt. Die Firma im gemeinsamen Besitz von Mali Baum und ihrem Mann schaffte den Sprung auf den Markt bereits vor der Übersiedlung nach Deutschland. Doch seit der dauerhaften Verlagerung haben sich die KMU-Beziehungen entwickelt, darunter im Bereich Lernanwendungen für das iPad. „Wir sehen Berlin als das New York Europas, das uns viele Möglichkeiten eröffnet, näher an unseren europäischen Kunden zu sein“, sagt Baum.

Bei der Veranstaltung spricht auch Shelly Hod Moyal. Die Mitbegründerin von iAngels – einer Crowdfunding-Plattform, die auf israelische Start-ups im Technologiesektor spezialisiert ist – sagt,

**„The Internet of Everything“, so Cisco, bezieht sich auf eine neue Entwicklung im Bereich ganzheitlicher Vernetzung und verspricht weitere Innovationen anzustoßen.**

Israel habe sich früher fast ausschließlich auf Unternehmenssoftware und Internetsicherheit konzentriert. Das ändert sich nun rasant. „Mit dem Internet of Everything

breitet sich die Wirtschaft in Israel auch auf andere Gebiete aus“, sagt Moyal und verwendet dabei einen von Cisco geprägten Ausdruck, der sich auf eine neue Entwicklung im Bereich ganzheitlicher Vernetzung bezieht und weitere Innovationen anzustoßen verspricht. Geschäftsmodelle werden umgestülpt, und in einem solchen Umfeld ist es wichtig zu lernen, sich dem Innovationstempo als Marktmotor anzupassen. In diese Kerbe schlägt auch Wolfgang Hisserich, als Vizepräsident bei der Deutschen Telekom für den Aufbau der Abteilung für globale Partnerschaften zuständig. „Große Unternehmen müssen verstehen, dass Innovation außerhalb stattfindet“, sagt er. Diese Strategie verfolgt Telekom nun weltweit und vor allem in Israel in Bereichen

von standortbezogenen Diensten für Kraftfahrzeuge bis hin zu Internetsicherheit und Datenmassenanalyse.

Mickey Steiner, eine ehemalige Führungskraft bei SAP und nun Chef von BETATEC (Berlin Tel Aviv Technology and Entrepreneurship Committee), einer neuen Initiative für die Entwicklung des IKT-Sektors in beiden Ländern, fasst das Wesentliche wie folgt zusammen: „Israelische Start-ups gehen nach Deutschland, weil sie es als vielversprechenden Markt sehen, während große und mittelgroße deutsche Unternehmen sich in Israel nach Innovationen umsehen.“ Gefragt nach dem Hintergrund dieses Austauschs fügt er hinzu: „Wir haben den Eindruck, viel voneinander profitieren zu können.“ Auf Intel Israel entfallen heute 20 Prozent der Hightech-Exporte des Landes und 8.000 Arbeitsplätze, die wiederum 17.000 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Wohin ging Apple, als es seine erste Niederlassung außerhalb der USA gründete, fragt Steiner die Zuhörer. „Israel“, sagt er. „Und Microsoft und IBM ebenso.“



Die Deutschen Gründer- und Unternehmertage sind eine der wichtigsten Messen in Deutschland zum Thema Existenzgründung. | Quelle: © André Wagenzik, Peperoni, deGUT.

Die Israelis unterstützten den Hightech-Boom nach Kräften durch Finanzspritzen für Eliteuniversitäten und die Errichtung eines ausgeklügelten Systems zur Akquise von Risikokapital. Das ginge auch in Deutschland. Kurzfristig ließe sich in dieser Hinsicht aber besser Schritt halten, indem man den israelischen Markt gründlich erkundet. Sowohl die Deutsche Telekom (hub:raum) als auch Axel Springer (Plug and Play) haben Inkubatoren in Israel. Ebenso

sind israelische Jungunternehmen stark in den Inkubatoren jener Unternehmen in Berlin engagiert, größtenteils dank Beziehungen, die seit mehr als einem Jahrzehnt gepflegt werden.

**Berlin weist zahlreiche Inkubatoren auf und zieht externe Talente an. Israeli-sche Ingenieure, die sich in der Berliner IKT-Branche engagieren wollen, haben viele Möglichkeiten.**

Soweit die beiderseitige Beziehung. Wie steht es um die kleinen deutschen Jungunternehmen, die sich größere Ziele stecken wollen?

Und was ist mit dem Mittelstand? Wie Yzer in ihrer Rede ausführt, verfügt Berlin mittlerweile über zahlreiche Inkubatoren und zieht sogar viele Talente von außerhalb an. Israeli-sche Ingenieure, die sich in der starken Berliner IKT-Branche engagieren wollen, haben viele Möglichkeiten. Es bedarf indes noch weiteren Engagements. „Wir alle sind uns darüber im Klaren, dass nach einer Anschubfinanzierung weitere Schritte zur Akquise internationalen Kapitals nötig sind. Damit kann man wirklich etwas erreichen“, sagt Yzer. „Wir müssen auch [deutsche] Jungunternehmen dazu ermuntern, international zu denken – von Anfang an.“

## **PERSPEKTIVEN FÜR RISIKOKAPITAL**

Wenn man mit Risikokapitalanlegern spricht, entsteht ein rosige-res Bild. „Es besteht in Deutschland, verglichen mit Israel, wirklich ein tiefer Graben zwischen Risikokapital und Jungunternehmen“, sagt Eran Davidson, ehemaliger Präsident und Vorstandsvorsitzender von Hasso Plattner Ventures in Berlin, der Anfang 2014 seinen eigenen Risikokapitalfonds gegründet hat. Interessant für die Israelis sind nach wie vor Kontakte und Geschäftsverbindungen, weniger der Zugang zu Kapital. Davidson hat zehn Jahre als Risikokapitalgeber in Israel gearbeitet und kennt beide Seiten gut. Nach seinen Worten gibt es eine Diskrepanz zwischen dem Fundraising und dem Erwartungshorizont der Gründer. Eine neue Reihe klug aufgestellter Unternehmen erscheint auf dem Markt, und Davidson zollt Deutschland Respekt dafür, ein Umfeld zu schaffen, das sich nun in die richtige Richtung zu entwickeln scheint. „Der Markt nimmt es dankbar auf, aber das Ergebnis wird sich erst mit der Zeit zeigen.“

In den vergangenen drei Jahren haben Neugründungen in den USA rund 64 Milliarden Euro an Investitionen angezogen, während in Deutschland nur zwei Milliarden an Risikokapital in neue Unternehmen flossen. Die Angaben stammen von Ernst & Young, einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die auch beim Fundraising von Start-ups einen Zuwachs feststellt sowie ein wachsendes

Engagement großer internationaler Risikokapitalfonds im Lande. Für Deutschland insgesamt ist das Klima in diesem Bereich günstiger geworden. München steht dabei mit Firmen wie der Scout24-Gruppe, Mytheresa und JouleX gut da. Auch Hamburg und Düsseldorf haben mit der erfolgreichen Ansiedlung mittelständischer Unternehmen digitales Know-how anziehen können. Berlin aber mit seiner Fähigkeit, Talente aus der ganzen Welt anzulocken, stellt sie als Brutstätte für Neugründungen in den Schatten.



Attraktiv durch Innovation: Große IT-Firmen wie Apple, Google & Co. richten ihren Blick auf Israel. Das Land lockt mit günstigen Bedingungen für Risikokapital und Know-how. | Quelle: Fondation France Israël, flickr ©①②.

Im Zentrum deutscher Unternehmen bleibt dabei der elektronische Handel in Bereichen wie Mode, Wohnen und Einrichtung, Reisen und Veranstaltungen sowie Lieferdiensten mit einem relativ leichten Markteintritt. Ein großes Geschäft sind Online-Spiele sowie mobile Plattformen für neue Arten von Werbung und digitalen Bezahlsverfahren. Berlin verzeichnet mittlerweile eine Reihe größerer unternehmerischer Erfolgsgeschichten mit sechs herausragenden Beispielen – SoundCloud, Volga, ResearchGate, Home 24, Rocket Internet und Zalando –, die jeweils einen Wertansatz von über einer Milliarde Euro haben. Jedoch sind diese wachstumsstarken Firmen die Ausnahme.

„Man braucht die beste Mannschaft vor Ort und genügend Geld für rasches Wachstum“, sagt Christian Nagel von Earlybird, einem der aktivsten Fonds für Risikokapital im Lande. Nagel nennt als Beispiel My Taxi, eine Mitfahr-App, die sich in Deutschland rasch etabliert hat. Aber als Uber aus San Francisco in den Wettbewerb

**Der Zustrom hochqualifizierter Menschen bildet einen guten Nährboden für weltweit führende Hightech-Firmen, die von Berlin angezogen werden.**

eintrat, drückten sie die jungen deutschen Unternehmer an die Wand. Die Stadt habe ein anregendes Klima unternehmerischen Geistes geschaffen, fügt Nagel hinzu, das vor allem auf einem starken Netzwerk von Inkubatoren basiere sowie aufstrebenden KMU, die von der Nähe renommierter Forschungseinrichtungen profitieren. Zudem bildet der Zustrom hochqualifizierter Menschen einen guten Nährboden für große, weltweit operierende Firmen im Technologiebereich, die alle von Berlin angezogen werden.

Die Begeisterung ist groß; was fehle, so Davidson, sei jedoch ein Zugang zu Finanzspritzen für das Wachstum sowie Managertalente von Weltformat. „Es gibt hier Hunderte von Firmen“, sagt er, „doch fehlen ihnen die Managementenerfahrung und der hochambitionierte Ansatz einschließlich der finanziellen Mittel für die weitere Entwicklung“. „Woran es noch mangelt“, fährt er fort, „sind Leute, die wissen, wie man Technologie auf den Markt bringt und ein Geschäft daraus macht. Für Investoren wie mich gibt es Möglichkeiten, aber um vorwärtszukommen, müssen wir anders an die Dinge herangehen.“

## **WAS DIE ZUKUNFT BRINGT**

Erfahrene Beobachter meinen, die deutsche Gründerszene habe 2007 richtig Fahrt aufgenommen, als Rocket Internet gegründet wurde, ein in Berlin ansässiger Inkubator, dessen Geschäftsmodell es ist, erfolgreiche Internetunternehmen in anderen Ländern aufzuspüren und deren Methoden insbesondere in aufstrebenden Märkten nachzuahmen. Gegen Ende 2014 erbrachte der Börsengang von Rocket in Frankfurt mehr als drei Milliarden Euro und machte die Unternehmensgründer Oliver, Alexander und Marc Samwer auf einen Schlag zu drei der reichsten Männer Deutschlands.

„Es war wie eine große Talentschmiede, in die man hineinging und Methoden und Wissen erwarb“, erinnert sich Michael Franzkowiak, ein ehemaliger Mitarbeiter von Rocket, der später Contiamo gründete, ein zwei Jahre altes Unternehmen für Datenanalyse, das seine Büros im hub:raum hat, dem Technologieinkubator der Deutschen Telekom. Der 30-jährige Franzkowiak meint, er sei dankbar für die Unterstützung, die er im hub:raum bekommt. Sehr rasch erhielt er eine Investition über eine Million Euro sowie Zugang zu einem vielversprechenden Kundenstamm und alle

Vorteile vollausgestatteter Büroräume im Herzen Berlins. Aber in vielerlei Hinsicht bleibt er Rocket treu, wo er ein Netz international tätiger Unternehmen etabliert hat, denen er nun seine Dienstleistungen verkauft. „Die Kultur hat sich durch Unternehmmergeist entwickelt, und die Vorbilder sind Michael Brehm und Oliver“, sagt Franzkowiak und zieht damit eine Parallele zur so genannten PayPal-Mafia des Silicon Valley, einer Gruppe erfolgreicher amerikanischer Unternehmer, die sich an der Universität Stanford kennenlernten und später eine Anzahl sehr erfolgreicher, weltweit agierender Technologiefirmen gründeten, aufbauten und verkauften.



Berliner Erfolgsgeschichten: Das Start-up Rocket Internet hat wie auch Zalando oder SoundCloud Geschäftssinn bewiesen und sich auf einen Börsenwert von mehreren Millionen Euro hochgearbeitet. | Quelle: Martin Loetzsch, flickr ©©©.

Der Status von Rocket als der größten „Rakete“ auf dem Berliner Parkett wird kaum infrage gestellt. Das Unternehmen beabsichtigt, 2015 zehn weitere Start-ups zu gründen und steht deutschlandweit einzigartig da, was puren Ehrgeiz anbetrifft. Von manchen als „der weltgrößte Inkubator“ bezeichnet, könnten Rocket und seine Ableger eine zweite Investitionswelle mitauslösen, die das gesamte Umfeld voranzubringen imstande wäre. Viele glauben zu erkennen, dass internationale Schwergewichte im Bereich Risikokapital stark im Kommen sind.

Wenn es bei dieser heranrollenden Welle von Unternehmertum einen Knackpunkt gibt, so ist es nach Meinung von Beobachtern die übergroße Zuversicht der Deutschen bei der Gründung von Unternehmen, die zu sehr auf den Kundendienstbereich der

**Deutsche Unternehmer haben eine Idee und suchen nach Plattformen oder Vertriebswegen. In Israel erwachsen viele Unternehmen unmittelbar aus technischen Hochschulen.**

digitalen Wirtschaft ausgerichtet sind. Die deutschen Unternehmer sind Geschäftsleute, die eine Idee haben und nach einer Plattform oder Vertriebswegen Ausschau halten, während in Israel viele Unternehmen direkt

aus technischen Hochschulen heraus gegründet werden. „Man konzentriert sich auf Vermarktung, Design und Nutzbarkeit und weniger auf hochentwickelte Technologie“, meint Simon Schäfer, der Gründer von Factory, einem neuen, 16.000 Quadratmeter großen Inkubator, der kleine, mit Weltfirmen im Technologiebereich wie Mozilla und Twitter kooperierende Start-up-Unternehmen ebenso beherbergt wie die Lokalmatadoren SoundCloud und Wunderkinder. Schäfer, der auch in Israel gelebt hat, sagt, er kenne beide Systeme recht gut – und es sei an der Zeit für umfassendere Bemühungen, den israelischen Reichtum an Technologie auszuleuchten.

„Viele Israelis gehen bei einer Internationalisierung gleich in die Vereinigten Staaten“, sagt Schäfer. „Deutsche tun dasselbe, aber mittlerweile suchen immer mehr nach dem Naheliegenderen. Da müssen wir ansetzen.“ Dabei verweist er auf die Entstehung eines EU-weiten digitalen Marktes als nötige Voraussetzung für eine weitere Verstärkung dieser Tendenz. In Ermangelung eines solchen Rahmens obliegt es risikofreudigen Unternehmern, auf diesem Weg die Vorhut zu bilden. Viele tun eben das, und andere werden sicher folgen, meint Eran Eloni, Vorstandsvorsitzender von LeanCiti, einem zwei Jahre alten, auf Datenmassenvisualisierung spezialisierten Unternehmen.

Zu Anfang gab es Rückschläge. „Wir dachten, wir könnten hier Kapital auf tun“, sagt Eloni, dessen fünfte Unternehmensgründung LeanCiti ist. „In Israel ist es sehr leicht, an Geld für eine zweite Tranche von Gründungsinvestitionen zu kommen. Wir dachten, wir könnten in Deutschland an weiteres Geld kommen, an größere Summen, aber dem war nicht so“, erzählt er über Gespräche mit deutschen Risikokapitalgesellschaften, die ein finanzielles Engagement höflich ablehnten. Aber LeanCiti war erfolgreich dabei, seine Produkte für eine Einführung auf dem europäischen Markt zu qualifizieren. Eloni fand Partner in Deutschland und ist des Lobes voll über die Verantwortlichen in Berlin, die dabei halfen, Kontakte zu deutschen Firmen herzustellen. „Wenn ich einen Gründer mit deutscher und israelischer DNA erschaffen könnte“, meint Eloni, „wäre das der perfekte Unternehmer. Denn Israelis sind wirklich schnell. Alles lodert. Wir haben keine Zeit; wir haben das Resultat

im Blick, aber in gewisser Hinsicht fehlen uns die Entwicklungsstrategie, langfristiges Denken und Planung. Das könnten die Deutschen mitbringen. Hierin liegt die Synergie.“