

Start-ups in Korea

Wege zum Erfolg

1. Einleitung

Kurz und bündig ausgedrückt befinden sich die Start-ups Koreas auf einer rasanten Wachstumslokomotive. Wenn die USA die FAANG (Facebook, Amazon, Apple, Netflix und Google) hat, dann hat Korea die „NAKALA-COUBAE“: Das Webportal Naver, der Allrounder mit Webportal und Messenger Kakao, der Messenger Line, der Onlinehandel Coupang und der Lebensmittel-Lieferservice Baedal Minjok. Baedal Minjok (Baemin) ist ein IT-basierter Lieferservice, der vom deutschen Unternehmen Delivery Hero übernommen wurde, und zählt zu den repräsentativen Start-ups Koreas.

Korea ist ein kleines Land, das heutzutage als einziges noch immer in Süd und Nord gespalten ist, obwohl beide Länder derselben ethnischen Gruppe angehören. Zudem hatte Korea während seiner damaligen Wirtschaftskrise im Jahr 1997 Hilfe vom IWF in Anspruch nehmen müssen. Trotz allem erwartet Südkorea nun im dritten Jahr in Folge, Platz 10 unter den größten Wirtschaftsnationen zu verteidigen. Dieser Index stellt eine Krönung Koreas wirtschaftlicher Leistung dar, die ein BIP von rund 1,63 Billionen US-Dollar sowie Platz 1 bei Halbleiterexporten, Schiffsbauaufträgen und im Bloomberg Innovation Index etc. umfasst (Stand: 2021). Und nicht nur das: Drei Unternehmen im kleinen Korea, die als Start-up begannen, schafften es unter die Top 10 am KOSPI (Naver Platz 3, Kakao Platz 4 und Celltrion Platz 10).

Überdies entstehen trotz der COVID-19-Pandemie weiterhin Start-ups. Dabei stechen vor allem die folgenden Start-ups ins Auge, die KI-Technologie nutzen. Das KI-Start-Up Upstage zog kürzlich Investitionen der Serie A in Höhe von sage und schreibe rund 31,6 Mrd. KRW (ca. 23,7 Mio. EUR) an. Dieses Start-up wurde von Kim Sunghun im Oktober 2020 gegründet, der zuvor die KI-Plattform Clova leitete. Upstage belegte den ersten Platz im KI-Wettbewerb „Kaggle“, an dem weltweit rund 6 Mio. Machine Learning Ingenieure teilnehmen, und steht für dessen Stärke im Bereich Technologie hoch im Kurse.

Ein weiteres nennenswertes Beispiel ist VoyagerX. Dieses Start-up entwickelt eine KI-Software, die ein angenehmeres und erfreulicherer Leben unterstützen soll. Im Juni 2021 zog VoyagerX Investitionen der Serie A in Höhe von knapp 30 Mrd. KRW (ca. 22,5 Mio. EUR) an. Unternehmensleiter Nam Sedong, der u. a. Sayclub (Neowiz) und B612 (Naver) zum Erfolg führte, gründete dieses Start-up 2017 mit dem Ziel, KI-Dienstleistungen zu entwickeln.

Gegenwärtig ziehen immer mehr Start-up-Neulinge in Korea Investitionen in Höhe von mind. 10 Mrd. KRW (ca. 7,5 Mio. EUR) an. Aus der Sicht eines Start-ups stehen viele und hohe Investitionen für Erfolg. 2022 haben bereits neun Start-ups in Korea Investitionen von mind. 7,5 Mio. EUR erhalten. Zuvor waren Investitionen zwischen zwei und drei Mrd. KRW (ca. 1,5 bis 2,2 Mio. EUR) die Norm, weshalb auch einige Stimmen meinen, dass derzeit der Unternehmenswert koreanischer Start-ups überbewertet wird.

2. Hauptteil

Die Risikokapitalgesellschaft Altos Ventures, eine koreanisch-amerikanische Investmentgesellschaft, erzielte ebenfalls dutzendfache Gewinne, indem sie in Coupang, Woowa Bros. und Carrot Market investierte. Für ausländische Investoren gilt: Je früher sie einstiegen, desto höher ihre Gewinne. Wenn ein Fonds, der alle 7 Jahre betrieben wird, in etwa 50 Unternehmen investiert, wird die Rendite beachtlich hoch sein, selbst wenn nur eines der Unternehmen, in die investiert wird, den Jackpot knackt. Ehrlicherweise ist die Geschichte des koreanischen Start-up-Marktes, der auch für ausländische Investoren attraktiv ist, eher kurz.

Anfang der 1980er-Jahre war selbst der Begriff „Venture“ bzw. „Wagnis“ und „Risiko“ befremdlich. Zu jener Zeit begann die junge Generation, die den Fokus auf Technologie und Ideen legte, ihre Abenteuer. Vor allem Wagnisunternehmen aus Experten, die im Laufe der Asienspiele 1986 und Olympischen Spiele in Seoul 1988 mit Computertechnik ausführenden Wirtschaftsnationen in Berührung kamen, wiesen ein großes Potenzial auf.

In den späten 1990er-Jahren wurde ganz Korea vom Venture-Start-up-Fieber ergriffen. Dabei stellt 1997 ein sehr wichtiges Jahr in der Venture-Geschichte Koreas dar, denn in diesem Jahr wurde das „Gesetz über spezielle Maßnahmen zur Förderung von Wagnisunternehmen“ erlassen. Im Februar 1998 bezeichnete der damalige Präsident Kim Dae-jung bei seiner Amtseinführung Wagnisunternehmen als „Blumen eines neuen Jahrhunderts“ und sah sie eindeutig als Mittel zur Überwindung der IWF-Devisenkrise an.

Am 24. Dezember 2004 legte die Regierung Maßnahmen zur Ankurbelung von Wagnisunternehmen fest. Die Hauptinhalte waren die Unterstützung von Risikokapital, die Förderung des Wachstums von Wagnisunternehmen und die Ankurbelung des KOSDAQ und Drittmarktes. 2005 stellte den Wendepunkt des Marktes für Risikoinvestitionen dar. In diesem Jahr setzten Korea Venture Investment Corp. und Korea Fund of Funds ihre Segel. Ein stabiles Investitionsfinanzierungssystem für koreanische klein- und mittelständische Wagnisunternehmen wurde eingerichtet und eine aus privaten Experten bestehende Investitionsverwaltungsinstitution wurde gegründet.

Selbst während der Finanzkrise 2008 stieg die Anzahl an Start-ups unentwegt. Von knapp 15.000 Start-ups in 2008, auf ca. 19.000 in 2009 und 25.000 in 2010 wurde über diesen Zeitraum ein Wachstum von jährlich mind. 30 % verzeichnet. Seit 2000 stellte dies das größte Wachstum dar.

Mit der Ankunft des Smartphones und der „mobilen Revolution“ traten unzählige Start-ups in Erscheinung und die Unternehmensgründung erlebte einen erneuten Aufschwung. Das Wort „Start-up“ verfestigte sich im allgemeinen Sprachgebrauch und zahlreiche Start-ups entstanden wie Kakao, der den Messenger-Dienst für ganz Korea bereitstellt, und Woowa Bros. oder Bluehole, die kürzlich das Podest der Einhörner (Start-ups mit einer Marktbewertung von mind. 1 Mrd. US-Dollar) erklommen.

Entsprechend dieser Entwicklung haben die staatlichen Behörden der „Verwaltung kleinerer und mittlerer Unternehmen“ auch den Aufgabenbereich „Ventures“ übertragen und sie zum „Ministerium für KMU und Startups“ befördert und bemühen sich nun um die Unterstützung von Wagnisunternehmen, indem jüngst u. a. „Strategien zur Ausweitung des 2. Venture-Booms“ hervorgebracht werden. Da das gesellschaftliche Interesse an Start-ups groß ist und exzellente Humanressourcen zufließen, wird erwartet, dass auch die Anzahl der Einhörner steigen wird.

Repräsentative Erfolgsbeispiele für koreanische Start-ups sind derzeit Kakaotalk, eine mobile App, Baemin, eine Lieferdienst-App, Market Kurly, ein Lieferdienst für frische Lebensmittel und Socar, ein Sharing-Economy-Unternehmen. Im Folgenden werden koreanische Start-ups vorgestellt, die heutzutage weltweit Interesse erwecken.

KakaoTalk ist ein globaler mobiler Instant-Messaging-Dienst, der am 18. März 2010 von der Kakao Corp. eingeführt wurde. Derzeit wird KakaoTalk als Freeware für Smartphone-Benutzer bereitgestellt. Die App, verkürzt



auch „Ka-Talk“ genannt, kann für jedes Betriebssystem im entsprechenden App-Store heruntergeladen werden.

KakaoTalks Erfolgsgeheimnis liegt in der Wahl seiner Strategie, wenn es sich mit einer Krise konfrontiert sieht. Anstelle der Attack-the-Accuser- bzw. Denial-Strategie setzt das Unternehmen auf die Justification-Strategie. Es bedient sich also einer rationalen Rechtfertigung, dass die besagte Krise unausweichlich gewesen sei; eine Strategie, die üblicherweise in Krisensituationen wie Naturkatastrophen verwendet wird. Durch die Kombination einer solchen Strategie, der Einnahme des Marktes, als dieser noch in den Kinderschuhen steckte, der Spezialisierung auf Korea und der kostenlosen Bereitstellung des Dienstes wurden ein mächtiger Messaging-Dienst sowie eine mächtige Plattform ins Leben gerufen. Als KakaoTalk erstmals ankündigte, auch Sprachanrufe anzubieten, leisteten die Mobilfunk-anbieter in Korea großen Widerstand, was demonstriert, wie viele Nutzer KakaoTalk tatsächlich hat.

Der deutsche Lieferdienst-Experte „Delivery Hero (DH)“ übernahm 87 % der Anteile von in- und ausländischen Investoren an der Lieferdienst-App „Baemin“, die von den Woowa Bros. betrieben wird. Mit einem Unternehmenswert von 4,8 Billionen Won (ca. 3,6 Mrd. EUR) planen beide Seiten den Eintritt in den asiatischen Markt durch die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens. Niklas Östberg, der Firmenchef von Delivery Hero, nannte als Gründe für die Übernahme von Baemin das Überleben auf dem Lebensmittellieferungsmarkt und den Eintritt in einen neuen Markt.

Die folgenden drei Punkte sind das Erfolgsgeheimnis Baemins. Erstens das originelle und kundenorientierte Branding. Zweitens der Fokus auf eine „Kunden-basierten Dienstleistung“. Und Drittens die originelle und außergewöhnliche Werbung für Baemin.

Kurly, der Betreiber von „Market Kurly“, ein Lieferdienst von frischen Lebensmitteln, zog im letzten Jahr Investitionen in Höhe von 200 Mrd. KRW (ca. 150 Mio. EUR) an. Durch die Lieferung von frischen Lebensmitteln und lebenden Produkten in den frühen Morgenstunden verzeichnet die Branche ein außerordentliches Wachstum. Market Kurlys Erfolgsrezept liegt nicht in Schnelligkeit, sondern der Versessenheit auf gute Qualität der Produkte. Die Essenz des Unternehmens besteht daraus, basierend auf strengsten Standards gute Produkte ausfindig zu machen und diese zu einem guten Preis zu verkaufen. Market Kurly nutzt das sog. KI-System „Daten sammelndes Hündchen“. Die Aufgabe dieses Prognose-KI-Systems in Bezug auf Vertrieb und Logistik, das die Kernrolle bei der Lieferung am frühen Morgen spielt, liegt darin, den Bedarf von Ware vorherzusagen und Daten zu teilen.

Für die Bedarfsprognose nutzt das „Hündchen“ einen auf Big Data basierenden Algorithmus, um zu ermitteln, wie viel von einem Produkt in der nächsten Woche voraussichtlich benötigt wird. Market Kurly nutzt wiederum diese Prognose sowohl für den Einkauf der Ware als auch für die Planung des Logistikpersonals etc. Das Betriebssystem arbeitet 24 Std. am Tag durch den Austausch von Daten, und Informationen zu Echtzeit-Verkäufen, Anzahl an Bestellungen sowie Lagervorräten werden im 30-Minuten-Takt an alle Mitarbeiter versandt. Durch die auf KI und Big Data basierende Entscheidungsfindung konnte die Wegwerfrate von frischen Lebensmitteln auf unter 1 % reduziert werden, was weniger als die Hälfte der Wegwerfrate großer Supermärkte ausmacht (2 bis 3 %).

3. Fazit

Auf internationaler Ebene wächst gegenwärtig das Investitionsökosystem für koreanische Start-ups. Die Investitionssumme, die 2021 in koreanische Start-ups floss, beträgt etwa 13 Bio. KRW (ca. 9,7 Mrd. EUR); fast dreimal so viel wie im Jahr 2020 (ca. 5 Bio. KRW bzw. 3,7 Mrd. EUR). Derzeit ändert sich die Industriestruktur durch die 4. Industrielle Revolution rapide. Zudem wird ein optimales Umfeld für Start-ups geschaffen, indem die benötigten Arbeitskräfte fortgebildet (Bildungsförderungsmaßnahmen des Ministeriums für Arbeit und Bildung) und die Arbeitsmigration von koreanischen Start-ups aufgenommen werden. Da der koreanische Start-up-Markt auf dem internationalen Markt ein rasantes Wachstum aufweist, können koreanische Start-ups noch attraktiver für Investoren wirken.



Dies führte dazu, dass Fördermaßnahmen für Start-ups auf staatlicher, gesellschaftlicher und industrieller Ebene hervorgebracht wurden. Dabei wurden die Unternehmensgründung gefördert, um Arbeitsplätze als Lösung für die anfängliche Arbeitslosenrate zu schaffen, und proaktiv in F&E investiert, um vielversprechende Zukunftstechnologien sowie Technologien der nächsten Generation zu sichern. Anstelle von lediglich Einführungskursen an Universitäten wurde angefangen, Konvergenz-Bildung und Entrepreneurship-Bildung zu betreiben (Capstone Design und Entrepreneurship-Akademien). Zudem wurde aktiv versucht, in den Bereichen internationales IT-Technologie-Labor und Zukunftstechnologien eine Vormachtstellung einzunehmen.

Es wurde insbesondere versucht, Start-ups durch Maßnahmen zu fördern und die Unternehmensgründung anzukurbeln, indem u. a. zukünftige Wachstumsmotoren gesichert, Forschungskapazitäten und -grundlagen gestärkt sowie Humanressourcen mit Master- bzw. Promotionsabschluss herangezogen werden. Dazu gehört die Einrichtung von KI-Graduiertenschulen sowie die Erweiterung der Anzahl an IKT-Forschungszentren auf 51 Zentren. Abgesehen davon wurden denjenigen, die im Zuge der Unternehmensgründung scheiterten, kleine, aber verschiedenste Möglichkeiten für weitere Versuche geboten.

Es wird erwartet, dass unter den koreanischen Start-ups, die in letzter Zeit neue Investitionen anziehen, in Zukunft vor allem Start-ups mit innovativen Ideen und IT-basierten Technologien ein sprunghaftes Wachstum erzielen werden. Darunter zählen das Fintech-Start-up Viva Republica, Bepin Global, das per Cloudcomputing B2B-Beratungen abhält und COSRX aus der Beauty-Industrie.

Viva Republica, der Betreiber der Fintech-App Toss, zog 2021 Investitionen in Höhe von knapp 206 Mrd. KRW (ca. 155 Mio. EUR) an. Hinter diesem Investitionserfolg der reinen Onlinebank Viva Republica steht ein innovativer Umgang mit Kundenbeschwerden, Win-Win-orientierte Kooperation für einen angenehmen Finanzservice, die Hingabe der Angestellten sowie das Teilen des Erfolgs in Form von Aktienoptionen. Das Geheimnis des rasanten Wachstums von Viva Republica, sodass sie sogar in Kooperation mit der Shinhan Finanzgruppe ins Internet-Banking einsteigen konnte, liegt im innovativen Umgang mit Unannehmlichkeiten seitens der Kunden, der Kooperation in Finanzkreisen für einen bequemen Finanzservice sowie die horizontale Firmenstruktur, die ihre Mitarbeiter motiviert.

Der Hauptgrund, wieso koreanische Start-ups in letzter Zeit so viel Aufmerksamkeit auf sich ziehen, liegt im veränderten Trend der Start-ups. Dies beinhaltet die zunehmende gesellschaftliche Forderung nach der Einstellung, dass „Zeit Gold wert“ sei, sowie den Wunsch nach Investitionen, um den größten Nutzen herauszuschöpfen. Somit erregt diese „Schnelligkeit“, auf der die IT-Technologien basieren, Aufmerksamkeit bei Investoren aus aller Welt.

Gegenwärtig stehen koreanische Start-ups vor den folgenden Problemen, die es künftig zu überwinden gilt: Interessenverbände und Konflikte zwischen den Start-ups selbst. Vor allem bedarf es Regulierungen zum Schutz von Investoren sowie flexibler Regulierungen in Bezug auf Mobilität, Legal Tech und Blockchain etc. Abgesehen davon müssen globale Humanressourcen gesichert werden, indem diese in koreanischen Start-ups tätig werden. Insbesondere müssen verschiedenste Maßnahmen ergriffen werden, damit koreanische Humanressourcen nicht ins Ausland abfließen.

Für diese Probleme muss wohl die Regierung unter Präsident Yoon Suk-yeol eine Lösung finden. Als Kandidat der konservativen People Power Party hatte Yoon stets betont, dass Arbeitsplätze die höchste Form des Gemeinwohls seien, und gewann somit letztendlich die 20. Präsidentschaftswahl Südkoreas. Es wird erwartet, dass Präsident Yoon künftig weiterhin Wagnisunternehmen und Start-ups fördern wird, indem er das Mehrfachabstimmungssystem für nicht-börsennotierte Wagnisunternehmen einführt und das System der flexiblen Arbeitszeiten ausweitet.

Zudem muss die Konvergenz-Bildung verstärkt werden. Ein Beispiel hierfür ist die Honam Universität, die erstmals ein „College der KI-Konvergenz“ einrichtete. Dort laufen durch die Entwicklung von künftigen selbstfahrenden Autos die Bereiche Ingenieurwesen und Industriedesign zusammen, um die Unternehmensgründung anzukurbeln. Insbesondere muss dafür gesorgt werden, dass sich der sog. Chicken-Restaurant-Vorfall nicht wiederholt, indem Unterstützung für sich überschneidende Branchen geleistet wird, damit Start-ups nicht aufgrund von übermäßigem Wettbewerb oder mangelnder Differenzierung scheitern. Daher bedarf es

einer Kultur, die das Scheitern toleriert, und schneller Erfolg sowie schnelles Scheitern müssen möglich sein können.

Über den Autor

Dr. Lee Jae-Yong ist Altstipendiat der Konrad-Adenauer-Stiftung (Auswahljahr 1999). Er hat an der Bergischen Universität Wuppertal Industriedesign studiert und ist derzeit an der Fakultät Industriedesign der Honam University in Korea als Professor tätig. Schwerpunkte seiner Forschung und Lehre sind Illustration und Produktdesign.

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Thomas Yoshimura
Leiter des Auslandsbüros Korea
Europäische und Internationale Zusammenarbeit
www.kas.de/korea

thomas.yoshimura@kas.de



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>)

