

STARTUPS AUF WACHSTUMSKURS

Erfolgreicher Markteintritt in internationalen Märkten

In den vergangenen Jahren haben deutsche Startups eine aufregende Zeit erlebt. Eine Reihe von Programmen zur Förderung von innovativen Startups haben die Gründung und Skalierung der Startups möglich gemacht. Durch diverse Finanzierungsrunden sind zahlreiche neue Unicorns in Deutschland entstanden. Von Unicorns wird gesprochen, wenn Startups mit einer Milliarde bewertet werden. Um mit einer Milliarde bewertet zu werden, braucht es dringend eine Expansion im Ausland. Es macht jedoch oft auch Sinn, wenn die Startups bereits in den früheren Phasen sich ein Netzwerk im Ausland bauen, um mögliche Partner und Investoren zu gewinnen.

Das Land Niedersachsen hat in Kooperation mit der NBank und der startup.niedersachsen den Bedarf zum Aufbau von Netzwerken für Startups im Ausland erkannt und entsprechende Förderprogramme ins Leben gerufen. Im November 2022 haben beispielsweise insgesamt über 50 niedersächsische Gründer*innen an der Gründer- und Innovationsveranstaltung SLUSH in Helsinki teilgenommen. Neben der Teilnahme an der Veranstaltung wurden zahlreiche Veranstaltungen zum Netzwerken mit anderen Gründer*innen, Investoren*innen und Corporates in Helsinki

seitens der NBank und startup.niedersachsen organisiert. Für niedersächsische Startups ist es jedes Jahr eine hervorragende Möglichkeit, mit mehreren Tausend internationalen Startups, Investoren und Corporates in Kontakt zu treten und ihr Netzwerk auszubauen.

Die Vernetzung mit den Akteuren aus dem Start-up-Ökosystem in New York und dem Silicon Valley sowie weiteren Orten in den USA werden ebenfalls von der NBank und dem German Accelerator gefördert. Die NBank bietet mit ihrem STEP USA-Programm einen faszinierenden Einblick in das dynamische New Yorker Start-up-Ökosystem und die Gelegenheit, sich mit passenden U.S. Venture Capital Investor*innen, U.S. Kund*innen und U.S. Expert*innen zu vernetzen.

Eines der beliebtesten Ziele für deutsche Start-ups ist nach wie vor das Silicon Valley in Kalifornien, USA. Hier profitieren die Unternehmen vom Zugang zu Kapital, Technologie und Talenten. Der German Accelerator bietet Teilnehmern Zugang zu einem Netzwerk von Mentoren, Investoren und Unternehmen sowie Büroflächen und Coaching-Sessions. Er wird u.a. von der Bundesregierung gefördert und erleichtert den Markteintritt für deutsche Startups in den Staaten.

Für Startups, die sich für asiatische Märkte

wie Indien, Japan oder China interessieren, bietet der German Accelerator ebenfalls Programme, die den Markteintritt von deutschen Startups in den Regionen erleichtern sollen.

Mit den Förderprogrammen von Land und Bund wird versucht, die Herausforderungen für eine Expansion ins Ausland zu erleichtern. Es gibt zahlreiche Vorteile für diejenigen, die mutig genug sind, die internationale Expansion in Angriff zu nehmen. Die Erschließung neuer Märkte hat es einigen deutschen Startups ermöglicht, sich viel schneller zu entwickeln, als wenn sie nur innerhalb ihrer eigenen Grenzen geblieben wären. Darüber hinaus eröffnet der Eintritt in ausländische Märkte oft neue Einnahmequellen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Unternehmen, die es nicht gäbe, wenn sie innerhalb Deutschlands isoliert blieben. Es lohnt sich also, von Anfang an groß zu denken und die Erschließung von Auslandsmärkten im Auge zu behalten.



**Eine Kolumne von
Samir J. Roshandel**

Unternehmer, Dozent und
Entrepreneurship Educator beim
Innovationszentrum Niedersachsen

Startup  Niedersachsen