

Startup Standort Schweiz im Crash Kurs

Können ausländische Startups in nur zwei Tagen Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern knüpfen und einen Überblick über die Schweizer Startup-Szene gewinnen? Das digitalswitzerland Market Entry Bootcamp, welches gemeinsam mit dem Impact Hub Zürich durchgeführt wird, verfolgte genau diese Ziele. Wir haben bei den Gründern nachgefragt.

Franz W. Lye ist in Singapur zu Hause. Am Abend des zweiten intensiven Tages des Market Entry Bootcamps sitzt er im Kraftwerk Zürich und versprüht immer noch viel Energie. «Am ersten Tag hat sich der Jetlag etwas bemerkbar gemacht, aber heute geht es mir bestens», sagt der Gründer. Sein Jungunternehmen namens Chynge will internationale Überweisungen mit Hilfe der Blockchain schneller, sicherer und vor allem günstiger machen.

Chynge wendet sich an drei Zielgruppen: Arbeitsimmigranten, wohlhabende Privatleute – so genannte High Net Worth Individuals – und Handelshäuser. «Alle drei Gruppen finden sich hierzulande und deshalb ist die Schweiz ein sehr interessanter Markt für uns», erklärt Lye.

Dasselbe gilt für MDOTM. Das Startup mit Hauptsitz in Mailand entwickelt Anlagestrategien für institutionelle Anleger mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz. MDOTM hat bereits einen ersten Kunden in der Schweiz. «Bei einem B2B-Unternehmen wie uns ist entscheidend, dass man sein Netzwerk aufbaut, sich einen Namen macht und direkt mit potenziellen Kunden zusammentreffen kann», erklärt MDOTM COO Federico Invernizzi.

Chynge und MDOTM sind zwei der fünfzig Startups, die für das erstmalig stattfindende Market Entry Bootcamp ausgewählt wurden. Mehr als zwanzig Schweizer Corporates ergriffen die Gelegenheit, die internationalen Startups und ihre Business Modelle kennenzulernen und künftige Zusammenarbeiten zu prüfen. Die One-to-One Meetings, die Startups und Innovationsmanagern der Corporates die Gelegenheit boten, direkte Kontakte zu knüpfen, gehörten zu den Höhepunkten des Market Entry Bootcamps.

«Das Format der Market Entry Bootcamps ist einzigartig in der Schweiz. In kurzen aber intensiven zwei Tagen knüpfen Schweizer Unternehmen und Acceleratoren Kontakte mit internationalen und innovativen Startups, entstehen neue Kollaborationen und wird somit ein Mehrwert für das Innovations-Ökosystem Schweiz geschaffen», so Nicolas Bürer, Managing Director digitalswitzerland.

Franz W. Lye, welcher über langjährige Branchenerfahrung verfügt, und Federico Invernizzi, der ein bereits auf dem Markt bewährtes Produkt vorstellen konnte, wussten die Chance zu nutzen: «Wir hatten sieben Meetings, vier davon mit Banken», sagt Lye. Und Invernizzi erklärt: «Wir konnten vier Follow-up-Meetings mit grossen Finanzdienstleistern vereinbaren.»

«Ich bin sehr zufrieden, wie viel wir in zwei Tagen erreicht haben», erklärt Katka Letzing, Programmleiterin für Innovationsprojekte beim Impact Hub Zürich. Neben den One-to-One Meetings bot das Bootcamp am ersten Tag einen Überblick über die Schweizer Startup-Szene, deren Stärken und Besonderheiten den ausländischen Unternehmern vorher unbekannt waren. «Dass zum Beispiel in der Schweiz viele Grossunternehmen offen gegenüber Proof of Concept-Projekten mit Startups sind und dass es mehrere Programme gibt, die beim Aufgleisen der PoCs helfen, war für die Teilnehmer komplett neu», sagt Letzing.

Genau diese Acceleratoren stellten sich am ersten Tag den Teilnehmern des Bootcamps vor. «Die Startups wissen so auch, bei welchem Programm, sie sich bewerben sollten, wenn sie den nächsten Schritt machen wollen», erläutert Katka Letzing.

Mehrere Gründer sind längerfristig an Geschäftsaktivitäten in der Schweiz interessiert. Dazu gehört etwa Dmitriy Prostov, CEO von Panda Money. Panda Money, mit Hauptsitz in Moskau, will mit einer App Kindern Finanzkompetenzen vermitteln. Er stiess bei seinen Gesprächspartnern in Zürich auf offene Ohren, vor allem weil seine App nicht nur Grundwissen, sondern auch den verantwortungsvollen Umgang mit Geld vermittelt. «Ich kann mir durchaus vorstellen, eine offizielle Niederlassung in der Schweiz zu gründen», sagt Prostov.