



Interview mit unserem Mann in Israel Jonathan Glick

StMWi: Jonathan, Sie sind seit gut einem Jahr Wirtschaftsreferent im Bayerischen Büro in Tel Aviv. Welchen Stellenwert und welchen Bekanntheitsgrad hat Bayern in Israel?

Jonathan Glick: Unter israelischen Unternehmern etabliert Bayern sich zunehmend als bevorzugter Standort in Deutschland. Bayern ist in Israel besonders stark vertreten. Für Expansionen in den deutschen Markt gilt es daher als wichtiger Partner und wird auch als guter Ausgangspunkt für den Geschäftseinstieg in Europa angesehen.

Israel ist heute weltweit als Startup-Land bekannt. Welche Trends sehen Sie aktuell in der israelischen Gründerlandschaft?

Israel ist als Startup-Land bekannt, und angesichts der Statistiken ist das durchaus richtig. Weltweit zählt Israel zu den Ländern mit der höchsten Startup-Dichte und es gibt sehr viele Venture-Capital-Geber.

In den letzten Jahren begann sich in der Startup-Landschaft Israels jedoch ein gewisser Trend abzuzeichnen. Die Zahl neu gegründeter Startups pro Jahr sinkt, ebenso die Zahl gescheiterter Startups. Auch bei den Investitionen haben wir Veränderungen beobachtet. Insgesamt ist die in israelische Startups investierte Dollarsumme gestiegen, die Zahl der Finanzierungsrunden ist jedoch gesunken.

An diesen Zahlen und Trends sieht man, dass sich die israelische Startup-Szene verändert und „erwachsen“ wird. Die Startups wachsen und gewinnen an Reife. Dies zeigt sich an größeren Exits – beeinflusst durch Later-Stage-Sales im Gegensatz zum Earlier-Stage-Sale –, aber auch bei der Finanzierung. Weniger Finanzierungsrunden bei insgesamt höheren Investitionen bedeuten, dass pro Runde durchschnittlich mehr investiert wird und dass es mehr Runden in der Wachstumsphase als in der Frühphase gibt.

Diese Trends sorgen dafür, dass die israelischen Unternehmen größer werden und ihre globale Reichweite ausbauen.

Sie arbeiten für die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Bayern und Israel. Welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen bayerischen und israelischen Unternehmen sehen Sie? Was brauchen die Israelis, was können sie uns bieten?

Ich sehe sehr viele Kooperationsmöglichkeiten für bayerische und israelische Unternehmen.

Aus bayerischer Sicht bieten sich zwei großartige Möglichkeiten:

- Interner Nutzen – Israel ist in zahlreichen Technikbereichen sehr erfolgreich. Für die Digitalisierung der bayerischen Industrie bietet dies großes Potenzial. Der Hauptunterschied zwischen israelischen und amerikanischen Startups liegt darin, dass israelische Unternehmen geografisch näher und in der Regel eher am deutschen Markt interessiert sind – und daher bereit sind, dafür Änderungen vorzunehmen.
- Externer Nutzen – Bayerischen Unternehmen bieten sich in Israel großartige Möglichkeiten, Technologien einzukaufen. Sie finden hier also modernste Technologien, die sie in ihr eigenes künftiges Produktangebot integrieren können. Anders als bei amerikanischen Startups ist der Hype um die israelischen Startups nicht ganz so groß. Daher setzen sie die Preise für ihre Produkte und die Startups selbst niedriger an als ihre amerikanischen Pendanten – eine Chance, die bayerische Unternehmen nutzen sollten.

Auf israelischer Seite sehe ich hauptsächlich Chancen in folgenden drei Bereichen:

- Bayern sticht besonders in der Automobilbranche und der industriellen Fertigung hervor. Vor allem diese Bereiche sind für israelische Startups vielversprechend. Israelische Unternehmen aus den Bereichen Automobiltechnik und Industrie 4.0 richten den Blick fast zwangsläufig nach Bayern.
- Israel ist für seine B2B-Unternehmenssoftware bekannt. Daher ist das Potenzial in der Digitalisierung bayerischer Unternehmen immens.
- Israel ist ein traditioneller Exportmarkt und seine Startups sind daher stets daran interessiert, weltweit zu verkaufen. Für eine Zusammenarbeit mit bayerischen Integratoren und Vertriebspartnern besteht somit großes Potenzial.

Stand: 4. Oktober 2019