

Internationalisierung

Arbeit

Digitalisierung

Energiewende

Finanzen

Nachfolge

Christoph Sommer und Sharon Masury

# Beitragsserie

## Israel - Chancen für den Mittelstand

### Teil 7: Fazit und Call to Action

14. Dezember 2020

Dieser Fachbeitrag erscheint in Kooperation mit:



**Kontakt zur Redaktion:**  
Deutscher Mittelstands-Bund (DMB) e.V.  
Grafenberger Allee 125  
40237 Düsseldorf

[www.mittelstandsbund.de](http://www.mittelstandsbund.de)  
Tel. +49 (0) 211 / 2005 25-0  
Fax +49 (0) 211 / 2005 25-99  
Mail: [info@mittelstandsbund.de](mailto:info@mittelstandsbund.de)

**Herausgeber (V.i.S.d.P.):**  
Marc S. Tenbieg  
Geschäftsführender Vorstand  
[meinung@mittelstandsbund.de](mailto:meinung@mittelstandsbund.de)

## Fazit und Call to Action

„Der wichtigste Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum kommt von technologischer Innovation.“ Der Nobelpreisträger Robert M. Solov fand mit diesen Worten unbewusst auch eine Erklärung für den Erfolg Israels und seiner Unternehmen.

Die lange unbemerkte Entwicklung zu einem technologieaffinen Wirtschaftswunderland ist in Israel nicht zufällig geschehen. Neben einer Kultur des Anzweifeln und Diskutierens, auch entlang der Hierarchieebenen, hat die israelische Regierung seit Jahren insbesondere die Entwicklung von Start-ups gefördert. Mit dem weltweit größten Risikokapitalaufkommen pro Person und dem höchsten BIP-Anteil an ziviler Forschung und Entwicklung werden die Opportunitätskosten für Gründer enorm gesenkt und Innovationen bezuschusst. In den letzten Jahren sind außerdem die ausländischen Investitionen in Israel, vor allem dank der Präsenz internationaler Konzerne, rasant gewachsen. Auch Deutschland hat diese Entwicklung als drittgrößter wirtschaftlicher Partner Israels schon lange begleitet. Über 7.000 deutsche und israelische Unternehmen pflegen Geschäftsbeziehungen, deutsche Großkonzerne, wie etwa Bayer oder Henkel, unterhalten Forschungszentren in Israel, während auch die namhaften US-Technologiekonzerne, zum Beispiel Apple, Facebook, Google und viele andere, ebenso allesamt mit Büros in Israel vertreten sind.

### Synergien zwischen Israels Start-ups und dem deutschen Mittelstand

Dagegen sind Verbindungen zwischen dem deutschen Mittelstand und der Start-up-Nation Israel bisher eher eine Seltenheit. Dabei ergänzen sich beide Gruppen eigentlich hervorragend. Egal ob in Automotive, Energie-, Halbleiter- und Agrartechnik, Wassertechnologien, Cybersicherheit, Health- oder Fintech sowie im gesamten Industry 4.0-Bereich, Israels mehr als 8.000 aktive Start-ups gelten als technologisch international führend. Dagegen sind deutsche Mittelständler bereits etabliert, müssen sich den Herausforderungen der Digitalisierung allerdings noch stellen, um nicht in ihrer Stellung zurückzufallen.

Israelische Start-ups bieten durch ihre Innovationen, ihre Agilität und ihren Kundenfokus eine vielversprechende Gelegenheit, interne Prozesse zukunftsfähig zu gestalten. Selbstverständlich gibt es bei der Zusammenarbeit auch Schwierigkeiten, die sich in der Regel kulturell erklären lassen. Differenzen in Kommunikation und Geschwindigkeit von Prozessen können aber durch Absprachen und Transparenz gelöst werden.

---

<sup>1</sup> **Christoph Sommer** leitet bei NRW.Global Business, der Außenwirtschaftsförderungsgesellschaft des Landes Nordrhein-Westfalen, die Geschäftseinheit Israel und unterstützt israelische Start-ups bei ihrem Weg auf den deutschen Markt.

**Sharon Masury** ist Projektmanagerin der Auslandshandelskammer in Israel und in ihrer Rolle als Technologiescout für NRW.Global Business ein fester Bestandteil der israelischen Start-up-Szene.

Ein Erfolgsbeispiel dieses Konzepts ist das mittelständische Engineering-Unternehmen imat-uve aus Mönchengladbach. Seit fast vier Jahren unterhält das Unternehmen ein Innovationsbüro unter der Leitung von Stanislaw Grünstein in Tel Aviv. Nicht zuletzt in Israel sammelt imat-uve Anregungen und Denkanstöße für Zukunftstechnologien und die eigene Entwicklung. In Tel Aviv werden die Trends der Zukunft gestaltet und die Nähe zu allen relevanten Akteuren in diesem Bereich ist für Grünstein neben der Trial-and-Error Mentalität einer der Hauptgründe, warum imat-uve mit Israel die richtige Entscheidung getroffen hat.

### Welche Anlaufstellen gibt es?

Essenziell für Erfolg im personenbezogenen Israel ist mehr als in anderen Ländern das Netzwerk. Vor allem für Mittelständler kann der Aufbau eines solchen Netzwerks trotz der offenen Art der Israelis eine Herausforderung sein. Allerdings sind deutsche Unternehmen nicht auf sich allein gestellt:

- Regelmäßig finden physische und virtuelle Delegationsreisen nach Israel statt, sowohl von der Außenwirtschaftsförderungsgesellschaft des Landes [NRW.Global Business](#) als auch von einzelnen Unternehmen, bei denen sich die deutschen Unternehmen von der Start-up-Nation selbst überzeugen können. Bei diesen Delegationen können wertvolle Kontakte entstehen. Primäre Anlaufstellen sind ansonsten die lokalen [IHKs](#), die gerne zur Seite stehen.
- Zusätzlich bietet auch die [AHK Israel](#) Zugang zu innovativen Technologien und Dienstleistungen aus dem israelischen Markt und ist Ansprechpartner für israelische Unternehmen, die sich für Kooperationen und Marktexpansion in Deutschland interessieren.
- Darüber hinaus offeriert [NRW.Global Business](#) für NRW-Unternehmen die Möglichkeit, Techscouting über den „[Kooperationsscout NRW @ Israel](#)“ bei der [AHK Israel](#) zu betreiben und so ein hohes Maß an Flexibilität und Sichtbarkeit in Israel bei geringem Kosten- und Ressourceneinsatz zu gewinnen. Für einen Überblick über das israelische Start-up-Ökosystem hilft auch die Webseite [Startup Nation Central \(SNC\)](#). Auf SNC ist der Großteil der israelischen Start-ups inklusive Kurzzusammenfassung und Kennzahlen zu finden, außerdem ist die Suche nach spezifischen Kategorien möglich.

### Matching-Möglichkeiten

Die Zusammenarbeit mit israelischen Start-ups kann sehr unterschiedliche Formen annehmen. Nach einem gegenseitigen Kennenlernen und Verstehen, das für so unterschiedliche Unternehmen unbedingt notwendig ist, kann es in viele Richtungen gehen: Zwischen einem losen Austausch und einer strategischen Partnerschaft gibt es viele Modelle, die sowohl den deutschen als auch den israelischen Unternehmen helfen können.

Eine weitere Gelegenheit zum Markteinstieg bieten Matching-Plattformen. Beispielsweise haben sich schon viele Unternehmen aus NRW bei der Innovationsplattform von [innoloft](#) angemeldet. Diese soll Unternehmen unentgeltlich beim Scouting von Partnern – oft Start-ups – helfen, um innovative Geschäftsmodelle zu fördern.

Für den deutschen Mittelstand sind die Potenziale in Israel enorm. Während sich gerade im Rahmen der Covid-19-Pandemie herausgestellt hat, dass deutsche Unternehmen in vielen Bereichen Transformationsbedarf haben, bietet die israelische Start-up-Landschaft für Kooperationen eine einzigartige Gelegenheit.

Im Rahmen dieser Beitragsserie findet am 11. März 2021 um 14 Uhr eine digitale Veranstaltung zur Hightech-Nation Israel statt, bei der neben spannenden Einblicken und Erfahrungsberichten von deutschen Unternehmen in Israel auch israelische Start-ups ihre Lösungen für diverse Branchen präsentieren. Genaue Informationen zur Veranstaltung finden Sie [hier](#).