

AUSSEN WIRTSCHAFT BRANCHENREPORT SPANIEN

START-UP ÖKOSYSTEM

SPANIEN ALS START-UP HUB
DIE SPANISCHE INVESTITIONSLANDSCHAFT
ERFOLGSGESCHICHTEN SPANISCHER START-UPS
TALENT & COMMUNITY
START-UP SEKTOREN
EVENTS

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER BARCELONA
JUNI 2019

go international
= Bundesministerium
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort **WKO**
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA



Unser vollständiges Angebot zum Thema **Start-ups** (Veranstaltungen, Publikationen, Schlagzeilen etc.) finden Sie unter wko.at/aussenwirtschaft/startups.

Eine Information des
AußenwirtschaftsCenters Barcelona

T +34 93 292 23 78

E barcelona@wko.at

W wko.at/aussenwirtschaft/es

f fb.com/aussenwirtschaft

twitter twitter.com/wko_aw

in linkedin.com/company/aussenwirtschaft-austria

YouTube youtube.com/aussenwirtschaft

flickr flickr.com/aussenwirtschaftaustria

blog www.austria-ist-ueberall.at

Dieser Branchenreport ist im Rahmen der Internationalisierungsoffensive **go-international**, einer Förderinitiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich für WKÖ-Mitglieder kostenlos.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und die Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten. Die Wiedergabe mit Quellenangabe ist vorbehaltlich anders lautender Bestimmungen gestattet.

Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ausgeschlossen ist. Darüber hinaus ist jede gewerbliche Nutzung dieses Werkes der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten.

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA DER WKÖ
Offenlegung nach § 25 Mediengesetz i.d.g.F.

Herausgeber, Medieninhaber (Verleger) und Hersteller:
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH / AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Redaktion: AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER BARCELONA, T + 34 93 292 23 78

E barcelona@wko.at, W wko.at/aussenwirtschaft/es

Ein Service der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

DAS SPANISCHE START-UP ÖKOSYSTEM

Vorwort – Die Spanische Wirtschaft	3
1. Spanien als Start-up Hub	4
1.1 Die wichtigsten Städte “Hubs” - Barcelona	7
1.2 Die wichtigsten Städte “Hubs” - Madrid	10
1.3 Die wichtigsten Städte “Hubs” - Valencia	11
1.4 Die wichtigsten Städte „Hubs“ - Bilbao	12
2 Die spanische Investitionslandschaft	14
2.1 Investoren (VCs, BAs, Corporates, etc.)	16
2.1.1 Venture Capitalists	16
2.1.2 Business Angels	18
2.1.3 Corporates	19
SEAT Metropolis:Lab	19
Repsol	19
Payment Innovation Hub	20
2.2 Accelerators & Incubators	20
3 Erfolgsgeschichten spanischer Start-ups	25
3.1 Exits	31
4 Talent	32
4.1 Business Schools	35
5 Community	36
5.1 Barcelona Tech City – Pier 01	37
5.2 Unternehmerfreundliche Politiken und Fördermittel	37
5.2.1 ICEX	38
5.2.2 ACCIÓ	39
5.2.3 Barcelona Activa	39
6 Start-up Sektoren	40
6.2 Sektor Smart City	43
6.3 Sektor Biotech und Pharma	44
6.4 Gaming	45

6.5	E-Commerce	46
6.6	Fintech	47
6.7	Mobile	48
6.8	Big Data	49
6.9	IoT	50
7	Chancen für Österreichische Unternehmen	51
8	Events	51
8.2	Mobile World Congress	52
8.3	4 Years from Now & Woman4Tech	52
8.4	IoT Solutions World Congress	53
8.5	Smart City Expo World Congress	53
8.6	Barcelona Games World	53
9	Administratives	54
10	Aussichten	57

Vorwort – Die Spanische Wirtschaft

Spanien hat seit seinem Beitritt zur EU im Jahr 1986 eine grundlegende Wandlung zu einem modernen Industrie- und Dienstleistungsstaat mit einer sehr guten Infrastruktur vollzogen. Seit 1996 ist Spanien – mit Unterstützung der Strukturfonds und der Kohäsionsfonds der EU – in eine Phase überdurchschnittlichen Wachstums eingetreten. Das Wachstumsmodell basierte auf Wohnbau und privatem Konsum bei stark steigender Verschuldung der privaten Haushalte und Unternehmen. Die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise traf Spanien ab 2008 umso stärker, wobei sich als Hauptproblem die hohe Arbeitslosenrate, das Defizit der Öffentlichen Haushalte (Zentralstaat, Autonome Regionen, Gemeinden) und der Restrukturierungsbedarf des Finanzsektors (insbesondere der Sparkassen) herausstellten.¹

Die spanische Volkswirtschaft – die viertgrößte der Euro-Zone – wächst seit drei Jahren kontinuierlich und wird weiterhin wachsen. 2018 konnte ein erstaunliches Wachstum von +2,5% verzeichnet werden, ein europäischer Spitzenwert. Das Land hat in den letzten Jahren einen gewaltigen Aufhol- und Modernisierungsschub erlebt und ist auf sehr gutem Wege seine hausgemachten Probleme im Immobiliensektor und dem Arbeitsmarkt unter Kontrolle zu bringen. Das Vorkrisen-BIP von 2008 (1.164 Mrd. EUR) konnte 2017 wieder erreicht werden.² Obwohl das Land nicht mehr im 3% Rhythmus wächst, scheint der spanische Arbeitsmarkt dies nicht zu bemerken. Im Jahr 2018 wurden 566.200 Arbeitsplätze geschaffen, der höchste Stand seit Ende 2006. Die Anzahl der Arbeitslosen sank auf 3,3 Millionen. Dies führte zu einer Verringerung der Arbeitslosenquote auf 14,45%.³ Auch die Staatsfinanzen stabilisieren sich, auch wenn die Gesamtverschuldung mit knapp 100% immer noch sehr hoch ist. Das BIP Defizit konnte 2017 auf -3,2% gesenkt werden und hat 2018 erstmals seit Beginn der Krise wieder die EU Anforderungen von -2,4% eingehalten. Der Sparkassen und Bankensektor ist stabil und der Zugang zu Krediten hat sich nun auch für KMU verbessert.

Spanien ist mit fast 47 Mio. Konsumenten und Strahlkraft auf die gesamte Iberische Halbinsel ein sehr interessanter Markt, der sich immer mehr auch als Hub für Lateinamerika und Nordafrika etabliert. Im Allgemeinen zeigt sich, dass österreichische Produkte in der Kfz-, Pharma- und auch in der Lebensmittelindustrie, sowie in der Automatisierung in Spanien gute Erfolge erzielen. Des Weiteren bieten sich auch in Teilbereichen der Energietechnik und Infrastruktur (Erneuerbare Energie, Verkehr, Wasser, Umwelt, Kommunikation) gute Chancen. Besondere Möglichkeiten bestehen auch in den Bereichen Gesundheit, Altersvorsorge, Biotechnologie und sogar im gehobenen Konsumgütersektor sowie im Dienstleistungssektor inklusive Beratung.⁴

Zum ersten Mal seit fünf Jahren konnte Spanien sich wieder in den Top 10 des Digital Economy and Society Indexes (DESI) der europäischen Union platzieren. Spanien hat sich, im Vergleich zum Vorjahr, um zwei Plätze verbessert und liegt nun, inmitten all der Schwergewichte und digitalen Spitzenreiter und über dem EU-Durchschnitt, an zehnter Stelle. Besonders in den Bereichen der öffentlichen digitalen Services sowie des Informationsaustausches in Unternehmen sticht Spanien hervor und liegt auf Rang vier.

Im Bereich Technologie und Innovation entschieden sich schon viele Multinationale Großkonzerne wie Amazon, Microsoft, Facebook und Google für die Technologie „Hubs“ Madrid und Barcelona. In diesem Branchenreport zum Start-up Ecosystem werden wir die Gründe dafür näher kennenlernen.

¹ Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2016): Branchenreport Spanien Informatik- und Softwaretechnologie, Oktober 2016

² Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2018): Update Spanien, August 2018

³ El País: "España cierra 2018 con la mayor creación de empleo en 12 años" 29 ENE 2019

⁴ Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2018): Update Spanien, August 2018

1. Spanien als Start-up Hub

Das Startup-Ökosystem in Spanien ist im letzten Jahr um mehr als 20% gewachsen und verfügt nun über eine Rekordzahl von 4.115 aufstrebenden Unternehmen.

Spanien ist oft für seinen Tourismus bekannt, welcher neben der Landwirtschaft, den Hauptwirtschaftssektor des Landes ausmacht. Die neueren ökonomischen Entwicklungen sind oft weniger bekannt, jedoch hat sich das Land in den letzten Jahren stark in der Start-up Branche positioniert und ein erhöhtes Interesse an neuen Technologien gezeigt. Investoren sowie auch Regierungen haben realisiert, dass auf neue Märkte gesetzt werden muss, um zukünftig langfristig wirtschaften zu können. Seit der Wirtschaftskrise wird somit in neue Technologien investiert, wovon besonders Start-up Unternehmen stark profitieren. Dies hat zur Folge, dass sich im letzten Jahrzehnt vermehrt junge Unternehmer/innen besonders in Barcelona und Madrid niedergelassen haben, um Firmen zu gründen, die sich durch ihre innovative Geschäftsidee und ihr hohes Wachstumspotenzial auszeichnen⁵.

Die wettbewerbsfähigen Lohnkosten und die hohe Lebensqualität, seine geografische Lage und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis seiner Dienstleistungen machen das Land zu einem attraktiven Standort für Unternehmen und Gründer. Außerdem ist Spanien eines der führenden europäischen Länder bei der Gewinnung von internationalem Talent im „Tech“ Bereich (hinter Großbritannien und Deutschland an dritter Stelle).

Das Startup-Ökosystem in Spanien ist im letzten Jahr um mehr als 20% gewachsen und verfügt nun über eine Rekordzahl von 4.115 aufstrebenden Unternehmen, hauptsächlich in Barcelona (29%) und Madrid (30%), die es geschafft haben 2018 1,3 Milliarden € Investitionen zu gewinnen, 67,3% mehr als im Vorjahr (€783M). Derzeit ist Barcelona mit rund 1,197 aufstrebenden Unternehmen das größte "Drehkreuz" in Spanien und zieht 66,4% der Investitionen des Ecosystems an.

Tatsächlich ist Spanien das einzige europäische Land, das zwei technologische "Hubs" auf seinem Territorium hat, die ebenfalls zu den zehn besten Ökosystemen des Kontinents gehören. Barcelona liegt an sechster Stelle und Madrid an fünfter Stelle hinter London (Großbritannien), Paris (Frankreich), Berlin (Deutschland) und Dublin (Irland).

4115 Start-ups

1,3 Milliarden
Investitionen

2 europäische TOP-Hubs
(Barcelona und Madrid)

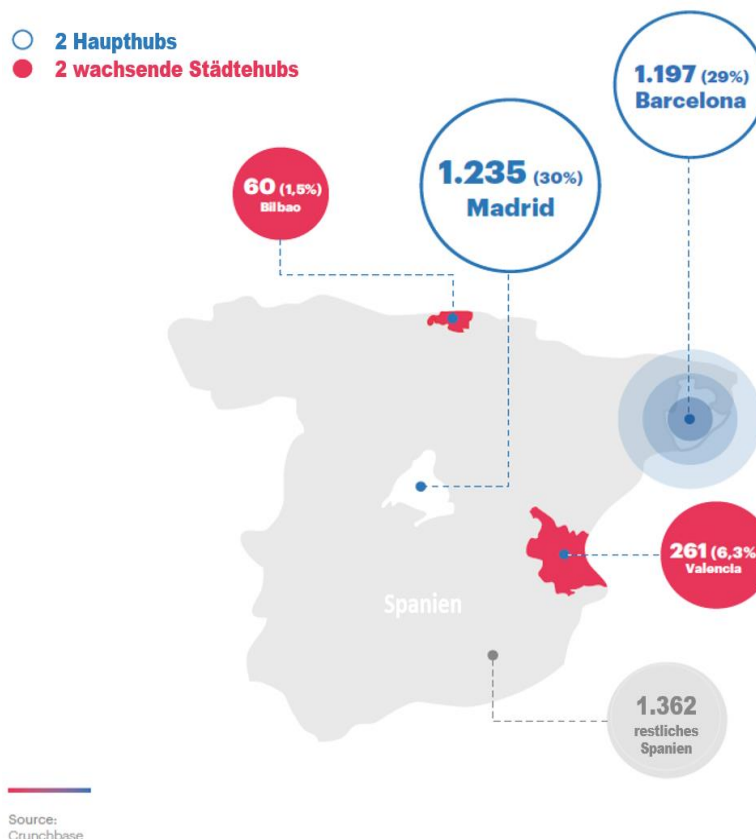
⁵ Accenture Strategy, Digital Economic Opportunity in Spain, how digitalization may boost the Spanish Economy, September 2017 [link](#)

Jeden Tag finden wir neue Erfolgsgeschichten aus dem spanischen Start-up-Ökosystem, die sowohl professionelle Angel-Investoren als auch Venture Capitalists aus ganz Europa dazu inspirieren, das spanische Wunder zu entdecken.

Laut Sergio Cortés, Gründer und CEO von Cink, besteht das Wachstum des spanischen Start-Up Ökosystems aus drei wesentlichen Säulen:

- (1) die Konsolidierung von erfolgreichen Gründern, die bereits erfolgreiche Start-ups entwickelt und aufgebaut haben, um dann ein neues Projekt zu starten oder um in die Unterstützung neuer Unternehmer bei der Entwicklung neuer Projekte zu investieren;
- (2) die wachsende Beteiligung großer Unternehmen, die zunehmend an der Gründung, dem Kauf oder der Beschleunigung potenziell wachstumsstarker Start-ups beteiligt sind⁶;
- (3) und die Verbesserung, die Venture Capitalists dank der vorherigen zwei Punkte entwickeln.⁷

Die größte Anzahl an Start-ups liegt klar in den sogenannten 'Haupt-Hubs' Barcelona (29%) und Madrid (30%). Jedoch machen sich auch immer mehr kleinere Städte bemerkbar - hier sichern sich Valencia (6,3%) und Bilbao (1,5%) nicht zu unterschätzende Marktpositionen.



Quelle: MWC Deseo 2019

⁶ Siehe Kapitel 'Corporates'

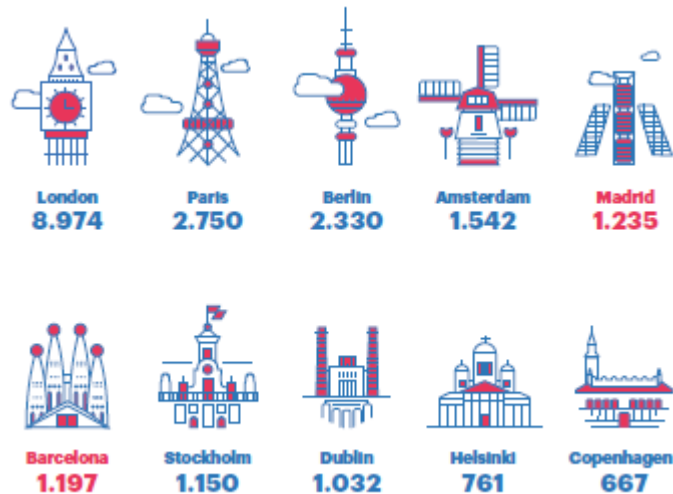
⁷ Start-up Xplore, Start-ups and investors community, The periodic table of Spain tech Start-up Ecosystem [link](#)

“Der Hauptgrund für das Wachstum des spanischen Start-up-Ökosystems ist der Ehrgeiz und die zunehmend globale Vision von Unternehmern. Insbesondere in den letzten fünf Jahren gehen Unternehmer ihre Projekte mit einer auf globale Märkte ausgerichteten Perspektive an.

Nachdem sie ihr Geschäftsmodell auf dem lokalen Markt getestet haben, öffnen sie sich um andere Märkte in den USA oder Europa zu erobern und konkurrieren von hier mit anderen Start-ups auf der ganzen Welt.

Darüber hinaus haben Initiativen wie Mobile World Capital, das ICO' Venture Capital Funding Program, ENISA, ICF und Avanza dazu beigetragen, das Verhältnis von Risikokapitalinvestitionen pro Kopf erheblich zu erhöhen und Spanien dem europäischen Durchschnitt näher zu bringen.”⁸

Europäische Hubs gereiht nach der Anzahl an Start-ups:



Quelle: MWC Deseo 2019

Unter den 78 'Tech Hubs' in Europa, belegen Madrid und Barcelona Platz 5 und 6, was durch die hohe Anzahl an Start-ups in beiden Städten bestätigt wird.⁹

Im Jahr 2018 hat Madrid mit der Anzahl an Start-ups in seinem Ecosystem Barcelona überholt und sich auf Platz 5 in Europa positioniert. Barcelona sichert sich trotzdem in Bezug auf Anzahl und Höhe der Investitionstransaktionen die führende Position im spanischen Ökosystem und zog 871 M € an; 66,4% der Investitionen in Spanien an.

⁸ Miguel Vicente (President of Barcelona Tech City & Co-Founder of Antai Venture Builder), in MWC, DSEO

⁹ MWC, DSEO

1.1 Die wichtigsten Städte “Hubs” - Barcelona

Das hohe Niveau an digitaler Entwicklung, gemeinsam mit dem angenehmen Klima, der hohen Lebensqualität, den vergleichsweise niedrigen Preisen für Büroräume und dem lokalen Talent, machen Barcelona besonders attraktiv.

Katalonien hat ein reiches unternehmerisches Erbe. Seit Jahrzehnten erfreut sich die Region einer stark industriellen Wirtschaft, die von der Textilherstellung und der Fahrzeugtechnik angetrieben wird. Barcelona, die katalanische Hauptstadt ist das Zentrum dieser wirtschaftlichen Entwicklungen und Innovationen. Die Stadt ist historisch in der Stadtplanung und -entwicklung bekannt und wurde 2014 von der Europäischen Kommission zur Europäischen Innovationshauptstadt ernannt.

Laut dem European Digital City Index (EDCI), der misst, wie gut verschiedene europäische Städte digitales Unternehmertum unterstützen, steht Barcelona am höchsten Platz in Spanien und am neunten in Europa. Die lokalen Behörden haben viel investiert, um die Stadt mit einer Reihe von Initiativen zu einer der führenden digitalen Städte zu machen, darunter heben sich folgende hervor: intelligentes Verkehrsmanagement, kostenloses öffentliches WLAN, eine Open-Data-Initiative und die Schaffung des 22 @ Innovation District.

Barcelona hat einen prosperierenden Technologiesektor. Hier gibt es eine Vielzahl erfolgreicher Start-ups sowie Forschungszentren. Der Sektor repräsentiert laut Stadtrat mehr als 7% der Wirtschaft Barcelonas. Fast das gleiche Verhältnis wie Hotels und Restaurants. Ein starkes Start-up-Ökosystem braucht ein gesundes wirtschaftliches Fundament - Start-ups müssen Zugang zu Talenten, Geld und Erfahrung haben, und diese Ressourcen werden von bestehenden Industrien in einer Region bereitgestellt. Katalonien und seine Großstadt Barcelona haben eine starke wirtschaftliche Bilanz. Die Region zieht multinationale Konzerne aus der ganzen Welt an und verfügt über eine Sammlung wissensbasierter Institutionen. In den letzten Jahren hatte das Start-up-Ökosystem die Möglichkeit, von der übrigen Wirtschaft zu profitieren.

Eine Analyse der Erfolgsfaktoren von Startup Genome in Barcelona zeigt, dass das Ökosystem drei wichtige Stärken hat, auf denen es aufbauen kann:

- (1) **Globale Verbindungen:** Im Vergleich zu den meisten Ökosystemen der Welt haben die Start-ups in Barcelona eine höhere durchschnittliche Anzahl an Verbindungen zu anderen, einschließlich zu weltweit führenden Ökosystemen. Dies ist ein entscheidender Faktor für die zukünftige Leistungsfähigkeit des Ökosystems und eine Bereicherung für Barcelona.
- (2) **Start-up Leakage:** Nur 3 Prozent der Start-ups berichteten, dass sie Barcelona für andere Ökosysteme verlassen haben. Diese geringe Rate an „leakages“ spiegelt die Attraktivität des Lebens in Barcelona wider und ist ein weiterer wichtiger Faktor für zukünftiges unternehmerisches Wachstum.
- (3) **Start-up-Erfahrung:** Ein Drittel der Gründer in Barcelona haben mindestens zwei Jahre Erfahrung als Start-up-Mitarbeiter, das ist etwa 25 Prozent höher als der Durchschnitt für andere Ökosysteme in der Aktivierungsphase.

Weitere Faktoren, die für Barcelonas Boom verantwortlich sind:

- die **lokalen Infrastrukturen**, die diese Projekte unterstützen, aber auch von ihnen profitieren
- **öffentliche und private Unterstützungsprogramme** und Dienstleistungen für das Unternehmertum
- erfolgreiche Unternehmer, die zur **Gründung von einem Netzwerk von Incubators, Accelerators und Investment Instrumenten** beigetragen haben
- die Anwesenheit von **international renommierten Messen** wie der „Mobile World Congress“, „4YFN“, „Smart City Expo“, „IOT“ und der „Barcelona Games World“.

Barcelona ist einer der dynamischsten Start-up-Hotspots in Europa, insbesondere im Bereich der neuen Technologien (Internet, Mobile Software & Services, E-Commerce, Big Data und Tourismus). Dank mehrerer Faktoren hat die Stadt mit knapp **1.200 Start-ups** mit Ehrgeiz, Engagement und einer globalen Vision angezogen, die rund **11.700 Menschen** beschäftigen. Barcelona zeichnet sich als eine führende europäische Technologiestadt aus und liegt auf Platz sechs der wichtigsten Städte für Start-ups. Die Stadt **beherbergt 29% der spanischen Start-ups und erhält 66,4% der Investitionen im Land, von denen mehr als 54% für den „Home“ Sektor sind.**



Laut den aktuellsten Zahlen des Investmentfonds „Atomico“, liegt Barcelona auf Platz fünf der europäischen Städte, deren Start-ups am meisten Investitionen erhalten haben (985,75 Millionen US-Dollar), hinter London, Berlin, Paris und Stockholm. In seinem dritten Jahresbericht über das Technologische Panorama in Europa unterstreicht der Investmentfonds, dass Barcelona für Unternehmer die dritt bevorzugte Stadt ist, um ein neues Start-up zu gründen, direkt hinter London und Berlin. Katalanische Start-ups interagieren und arbeiten immer mehr miteinander zusammen. Ein Beispiel dafür ist der Technologiecluster Barcelona Tech City, der rund einhundert Digital- und Technologieunternehmen mit Sitz in Barcelona vereint. Der Verband schätzt, dass in Barcelona ansässige Unternehmen, die im Digital- und Technologiegeschäft tätig sind, einen Umsatz von 6,7 Milliarden Euro erzielen und rund 13.000 Arbeiter beschäftigen. Diese Art von Initiativen beweisen, dass der Start-up-Sektor in Barcelona immer reifer und relevanter wird.

Quelle: Catalonia Trade & Investment, Barcelona & Catalonia Startup Hub

Neben diesen übergreifenden Stärken des Ökosystems weist Katalonien eine starke Leistung und vielversprechende Erwartungen in drei wichtigen Teilbereichen der Innovation auf: Smart City, Biotech und Pharma, Gaming.¹⁰ Barcelona ist eine der am stärksten vernetzten Städte der Welt und gilt weithin als eine führende „Smart City“. Die Stadt hat gemeinsam mit Mobile World Capital außerdem eine bahnbrechende Initiative gestartet, um Barcelona und Katalonien zu einem europäischen 5G Open Lab zu machen. Solche Innovationsinitiativen sind ein weiterer Schritt in Richtung Barcelonas Positionierung als eines der führenden europäischen Technologie- und Innovationsökosysteme.

Das hohe Niveau an digitaler Entwicklung, gemeinsam mit dem angenehmen Klima, der hohen Lebensqualität, den vergleichsweise niedrigen Preisen für Büroräume und dem lokalen Talent, machen Barcelona besonders attraktiv für ausländische Unternehmen. Aus diesem Grund sind hier in den letzten Jahren mehr und mehr Innovations- und Kompetenzzentren großer multinationaler Unternehmen entstanden. Erst vor kurzem wurde bekannt, dass Facebook sein Zentrum für die Bekämpfung der „fake news“ im 22nd, dem Innovationsbezirk Barcelonas, etablieren wird. Hinter diesen 500 neuen Arbeitsplätzen steht CCC Competence Call Center GmbH, ein Österreichisches Unternehmen mit Sitz in Wien. Auch andere Firmen wie Chartboost, ein Start-up aus San Francisco haben sich für Barcelona entschieden. King, der Start-up Gigant der Gaming-Industrie, hat sich mit 600 Videospielentwicklern auch im 22nd Bereich angesiedelt. Auch im Bereich „Retail“ gibt es Beispiele: Der globale Supermarkt-Gigant Lidl etabliert sein Zentrum für digitale Exzellenz in der Stadt und die multinationalen Konzerne von Nestlé und das digitale Unternehmen par excellence, Amazon auch. Erstere hat ihren Global Digital Hub in Esplugues de Llobregat, Amazon hat ein wichtiges Logistikzentrum in Barcelona und eröffnet in Kürze sein „machine-learning“ und KMU-Support Zentrum im 22nd. Zu guter Letzt plant auch Microsoft ihr Quantum Lab in der Stadt zu installieren, um unter anderem hochqualifizierte Ingenieure, Mathematiker und Physiker einzustellen.¹¹

¹⁰ Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

¹¹ wko.at/service/aussenwirtschaft/spanien.html

1.2 Die wichtigsten Städte “Hubs” - Madrid

Aufgrund ihres wirtschaftlichen Gewichts war Madrid bisher der Geburtsort von tausenden von Start-ups, Accelerators, Inkubatoren, und Venture Capitalists.

Madrid ist einer der großen unternehmerischen Pole Spaniens, eine der wichtigsten europäischen Städte¹² im Start-up Ökosystem und zeichnet sich laut verschiedener Analysen durch seinen Unternehmercharakter aus. Die Hauptstadt Spaniens liegt nach anderen Großstädten wie London, Paris, Berlin, Dublin an fünfter Stelle der wichtigsten europäischen Start-up Städten. Aufgrund ihres wirtschaftlichen Gewichts war Madrid bisher der Geburtsort von tausenden von Start-ups, Accelerators, Inkubatoren, und unter anderem Venture Capitalists.

Folgende Zahlen und Fakten beweisen, wie attraktiv die Stadt für Start-up Unternehmen sein kann:

- **Hauptstadt und größte Stadt** Spaniens, mit fast **3,2 Millionen Einwohnern** und rund 6,3 Millionen Einwohnern im Großraum Madrid.
- Hoch qualifiziertes Tech-Talent.
- Der städtische Ballungsraum von Madrid hat das **drittgrößte BIP in der Europäischen Union**, und seine **Einflüsse** in Politik, Bildung, Unterhaltung, Umwelt, Medien, Mode, Wissenschaft, Kultur und Kunst tragen alle dazu bei, dass es eine führende Metropole ist.
- Madrid gilt aufgrund seiner Wirtschaftsleistung, seines hohen Lebensstandards und seiner Marktgröße als das **wichtigste Finanzzentrum Südeuropas und der Iberischen Halbinsel**. Es beherbergt die Hauptsitze von vielen großen, spanischen Unternehmen.

Die Start-up-Unternehmen sind in Madrid so schnell gewachsen, dass sich die Stadt zu einem Zentrum Europas für Innovation und Unternehmertum entwickelt hat. Mit vielen Faktoren wie Talent im Ingenieurwesen, der Präsenz anerkannter Business Schools und einer kulturellen Akzeptanz des Unternehmertums, kann sich die spanische Hauptstadt als eine der besten Investitionsstandorte in Europa behaupten. Die meisten Start-ups in Madrid konzentrieren sich auf E-Commerce, Social und Enterprise¹³.

Madrid ist auch mit mehr als 20 Städten in ganz Europa verbunden, darunter die dynamischsten europäischen Ökosysteme wie Paris, Londres, Mailand usw., dank der unglaublich aktiven Unternehmensverbände, die in seinem Ökosystem erfolgreich sind: Tetuan Valley, Chamberi Valley, Hugin & Munin und Socios Inversores. Diese sind an mehreren europäischen Projekten beteiligt, die sich auf die Einrichtung eines transnationalen Netzwerks für die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen unternehmerischen Ökosystemen in Europa konzentrieren, um Wissen auszutauschen und das gesamte europäische Ökosystem zu verbessern.

¹² Mobile World Capital, Barcelona, Digital Start-up Ecosystem Overview, January 2018 (MWC, DSEO)

¹³ <https://medium.com/@lolitatab/guide-to-madrids-startup-ecosystem-51e55dd472d>

Die Stadt hat ein sehr schnelles Start-up-Ökosystem mit nicht weniger als 1.235 aufstrebenden Unternehmen, die ihren Ursprung in der spanischen Hauptstadt haben. Natürlich könnte es noch viel mehr geben, wenn man die "Volatilität" dieses Marktes berücksichtigt.¹⁴ Außerdem hat die spanische Hauptstadt ein lebendiges Ökosystem, das sich durch die Vielfalt an Communities auszeichnet. Darunter sind Tetuan Valley, Guiripreneurs, InterNations, Impact Hub, sowie Wayra-Treffen, die regelmäßig Veranstaltungen organisieren, um die Szene zu stärken. Es stechen auch einige Inkubatoren und Accelerators, so wie Intercom, SeedRocket, Wayra und Mola, hervor¹⁵.

Laut einer neuen Studie werden acht von zehn Unternehmern in Madrid im Jahr 2018 ein Start-up gründen.¹⁶ Bis heute haben zwei von zehn aufstrebenden in Madrid gegründeten Unternehmen 5 bis 10 Mitarbeiter, und sogar 9% von ihnen 10 bis 20 Mitarbeiter. Es gibt jedoch einen Mangel an privater Finanzierung, insbesondere für Start-ups in einem frühen Stadium. Die meisten Anleger wollen schnell investieren und aussteigen. Nur sehr wenige Investoren sind bestrebt, ihre Investitionen über mehrere Start-up-Unternehmen hinweg zu verteilen und das Ökosystem zu entwickeln.

1.3 Die wichtigsten Städte "Hubs" - Valencia

Valencia hebt sich auf der Ebene der Bildung und Ausbildung von Humankapital durch das Niveau seiner Universitäten hervor.

Die wichtigsten städtischen Gebiete wie Madrid und Barcelona spielen eine zentrale Rolle für Start-ups mit stärkeren Bildungseinrichtungen, günstigen Bedingungen für High-Tech-, wissensbasierte und forschungsintensive Industrien und dem Zugang zu Risikokapitalgebern¹⁷. Spaniens ausgezeichnete Infrastruktur, die Barcelona und Madrid verbindet, erschwert anderen Städten sich "gegen" diese beiden Hubs zu behaupten und mit ihnen zu konkurrieren.

Vor kurzem wurde ein Unternehmerrat in Valencia gegründet, der eine Studie durchgeführt hat, um die verschiedenen Akteure zu identifizieren, die die "Karte des Unternehmertums der Comunidad Valenciana" bilden. Valencia fokussiert sich somit vermehrt auf das unternehmerische Ökosystem der Region, und ihre Schwächen und Stärken mit dem Ziel, Verbesserungsmaßnahmen vorzuschlagen.

Laut den Schlussfolgerungen der Studie gibt es eine Sättigung und Überschneidung von Akteuren, die in der Anfangsphase mit Startups arbeiten, aber es fehlt an Dienstleistungen, die auf Startups in fortgeschrittenen oder Wachstumsphasen abzielen um Unternehmer in der Stadt zu halten (Valencia News, 2017). Jedoch wurde eine Zunahme der Geschäftsmöglichkeiten im Vergleich zu früheren Jahren festgestellt. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass die Bedingungen für den Zugang zu Infrastrukturen und Förderprogrammen für Unternehmertum als angemessen angesehen werden, obwohl die Finanzpolitik, die Bürokratie, die für die Gründung eines neuen Unternehmens erforderlich ist, und der Zugang zu Finanzierung, Aspekte bleiben, die eine grundlegende Verbesserung erfordern würden.

¹⁴<https://www.muypymes.com/2017/06/01/madrid-territorio-emprendedor-las-startups-del-momento>

¹⁵ <https://www.superangels.club/invertir-en-madrid/>

¹⁶http://www.awex.es/sites/default/files/Mobile_World_Capital_Barcelona_-_Digital_Startup_Ecosystem_Overview_2018.pdf

¹⁷ http://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/country_report/country_report_spain.pdf

Die Stadt Valencia machte in den letzten Jahren durch die Vielzahl von Initiativen rund um das Unternehmertum, die in ihr entstehen bemerkbar. Von den 4115 Start-ups in Spanien entsprechen 6,3% (ca. 261) dem Ökosystem von Valencia. Es gibt in Valencia mehrere Organisationen, Dienste und Einrichtungen, um Start-ups zu unterstützen, jedoch scheint es keine effektive Koordination zwischen ihnen zu geben, um das Dienstleistungsangebot nicht zu überstrapazieren oder zu überlappen. Auf der anderen Seite hebt sich Valencia auf der Ebene der Bildung und Ausbildung von Humankapital durch das Niveau seiner Universitäten hervor.

Die Daten des «Digital Startup Ecosystem Overview des Jahres 2016 zeigten, dass 2016 rund 500 Millionen Euro in spanische Startups investiert wurden, mit weniger als fünf Millionen in das Ökosystem der Stadt Valencia. 2017 hat sich der valencianische Startup-Sektor bei der Night of Startups¹⁸ vorgestellt.

Der Präsident des Verbandes der Startups aus Valencia, Raúl Martín, wies auf die Bedeutung der Strategie der Vereinigung hin, die sich aus einem integrativen Blickwinkel auf die übrigen Sektoren konzentriert. Martín erinnerte an die Absichtserklärung mit dem Valencia-Startup-Manifest, in dem die Belange des gesamten Sektors in 10 Punkten zusammengefasst sind. Zu den wichtigsten Punkten gehört die Notwendigkeit, den Sektor zu stärken und Valencia zu einem internationalen Referenzzentrum für Innovation, Technologie und Unternehmertum zu machen, sowie integrative Maßnahmen mit der Bevölkerung zu fördern und die Präsenz von Frauen, die technologische Start-ups führen, weiter aufzubauen¹⁹.

1.4 Die wichtigsten Städte „Hubs“ - Bilbao

Das Baskenland hat eine lange Tradition des Unternehmertums, die auf die Zeit der spanischen Industrialisierung zurückgeht.

Das Baskenland hat eine lange Tradition des Unternehmertums, die auf die Zeit der spanischen Industrialisierung zurückgeht. Dieser Geist lebt noch, und die Veränderungen, die Bilbao in den letzten Jahren erlebt hat, haben die Stadt verändert und zu einem guten Ziel für Start-ups und Unternehmer gemacht.²⁰ Die wichtigsten Unternehmen in der Stadt sind Ludei, Sherpa, Ticketbis, Educaedu oder Perpetuall. Einige dieser Unternehmen haben Büros in den USA, haben aber ihre Entwicklungszentren in der Stadt behalten, was auf die Ingenieurskunst in Bilbao hinweist. Ähnlich wie im Fall von Valencia, fällt es der Stadt schwer mit den „Hubs“ zu konkurrieren. Von den 4115 Start-ups in Spanien entsprechen 1,5% (ca. 60) dem Ökosystem von Bilbao.

Vor kurzem wurde zusammen mit einigen der wichtigsten Organisationen im Baskenland im Wissenschafts- und Technologiepark von Gipuzkoa die StartUP! Baskische Industrie 4.0-Initiative, BIND4.0, vorgestellt.²¹ Es handelt sich um einen öffentlich-privaten Frühphasen-Accelerator, bei dem die größten Unternehmen der Autonomen Gemeinschaft zusammenarbeiten werden, um innovative Geschäftsinitiativen aus der ganzen Welt in das

¹⁸ <https://valenciaplaza.com/la-asociacion-valenciana-de-startups-reunira-a-todo-el-sector-en-la-noche-de-las-startups>

¹⁹ <http://www.minetad.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/404/MORANT,%20SANTANDREU,%20CANÓS%20Y%20MILLET.pdf>

²⁰ <https://startupxplore.com/en/blog/spanish-startup-hubs/>

²¹ <https://www.bizkaiaalent.eus/en/basqueindustry40/>

Baskenland zu locken. Die Start-ups erhalten Beratung und finanzielle Unterstützung, vor allem aber das Engagement international renommierter Organisationen wie ABB, CAF, CIE Automotive, Danobat, Euskaltel, Iberdrola, ITP, Mercedes, Michelin, Microsoft, Repsol-Petronor und Siemens, sowie Unterstützung beim Wachstums, der Beschleunigung und der Markteinführung der Start-ups. BIND 4.0 - StartUP! ist das baskische Industrie-Accelerator-Programm, welches die baskische Regierung und die 12 Partnerunternehmen zur Verbesserung des baskischen Unternehmer-Ökosystems gegründet haben und welches das Baskenland als fortgeschrittenes Industrieland und Anziehungspunkt für internationale Talente positionieren soll. All dies wird unter der Koordination der Agentur für Wirtschaftsentwicklung des Baskenlandes (SPRI) und in Zusammenarbeit mit den BIC-Business Innovation Centres und den Provinzräten geschehen.

Um dies zu erreichen, wird BIND4.0 neben den üblichen Trainings-, Mentoring- und Finanzierungsleistungen den ausgewählten Frühphasenunternehmen die Möglichkeit geben, ihre Projekte entsprechend den Anforderungen der Partnerunternehmen zu entwickeln.²² Darüber hinaus werden die baskischen Technologieparks und die Business Innovation Centres den Unternehmern Arbeitsumgebungen und Räume für die Durchführung ihrer Projekte sowie Zugang zu Ausbildung, Mentoring und finanzieller Hilfe bieten. Die Partnerunternehmen, die an BIND 4.0 teilnehmen und die ausgewählten Startups beherbergen, haben die Möglichkeit, Talente, Lösungen und Technologien aus dem Baskenland zu verfolgen, zu identifizieren und zu engagieren, mit dem Ziel ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und sie an die Spitze der sogenannten vierten industriellen Revolution oder Industrie 4.0 zu stellen.

Zudem hat die Stadt Bilbao vor kurzem BIG Bilbao (Bilbao Ideien Gunea) eingeweiht, eine innovative Entrepreneurship-Drehscheibe als Teil einer umfassenderen Bemühung, Unternehmer, Start-ups und kleine Unternehmen in der Stadt und Region zu unterstützen. BIG Bilbao ist sehr relevant für das Start-up Ökosystem, weil es der Ort ist, an dem alle Informationen gesammelt werden, die neue Unternehmer brauchen, um ihre Ideen umzusetzen.

BIG Bilbao veranschaulicht den Mehrwert der öffentlich-privaten Zusammenarbeit in diesem Bereich für alle Akteure des Ökosystems. Zu den unterstützenden Partnern gehören der Europäische Sozialfonds, die baskische Regierung, die Provinzverwaltung Bizkaia, drei Universitäten in Bilbao (Universität Deusto, Mondragon Universität und Universität des Baskenlandes), Finanzinstitutionen (Kutxabank und Elkargi SGR) sowie private Unternehmen in den Technologie- und Kommunikationssektoren (HP, Microsoft und Telefonica).²³

²² Das heißt, die Beziehung zwischen den Unternehmen und den Start-ups wird von einem Kunden-Lieferanten-Typ (Customer Supplier type) sein, der ihnen die tatsächliche Abrechnung mit einem großen Kunden sowie erstklassige Referenzen und Zugang zu neuen Märkten und Vertriebskanälen ermöglicht.

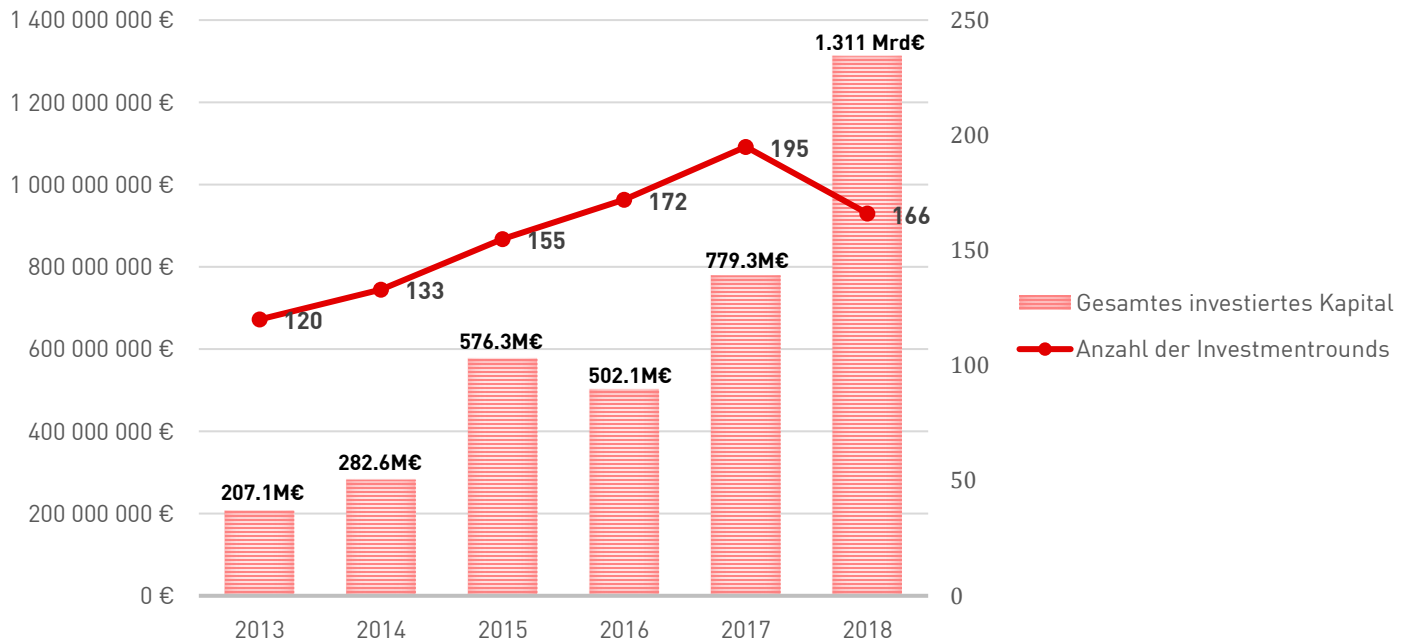
²³ <https://startupxplore.com/es/blog/startups-espanolas-2018/>

2 Die spanische Investitionslandschaft

“Der Einstieg europäischer und amerikanischer Fonds (mehr als 100) in spanische Start-up-Unternehmen hat zu mehr als 60% Wachstum der Investitionen in Spanien geführt.”²⁴ José Maria Torrego, Direktor von El Referente

Das Jahr 2018 zeigte, dass das spanische Investment-Ökosystem lebendiger denn je ist, wie die Daten des letzten Jahres belegen: 2018 lagen in Spanien Start-up Investitionen auf einem Rekordhoch von insgesamt 1,311 Mrd. €. Zum Vorjahr verzeichnete dies einen Anstieg von 531,7 Mio € 67,3%. Dieses Investitionswachstum ist eines der größten in Europa und bringt die spanischen ‘Hubs’²⁵ näher an das Investitionsniveau der wichtigsten europäischen Technologiezentren heran. Und es scheint, dass diese Zahlen zusammen mit den spanischen Start-ups, die im Jahr 2018 aufgetaucht sind, weiterwachsen werden. Dieses Rekordwachstum ist hauptsächlich auf eine wachsende Anzahl an Spätphasenfinanzierung zurückzuführen, welche von aufstrebenden, spanischen Start-ups aufgebracht werden konnte. Viele dieser Finanzierungsrunden entsprachen mehr als 100 Mio € und bestätigen somit das kontinuierliche Wachstum und Potential des Landes.

GESAMTES INVESTIERTES KAPITAL UND ANZAHL DER DEALS



Quelle: Mobile World Capital, Barcelona, Digital Start-up Ecosystem Overview, January 2019 (MWC, DSEO)

Den Einfluss dieser Investments fasst José Maria Torrego, Direktor von El Referente²⁶ wie folgt zusammen: “Der Einstieg europäischer und amerikanischer Fonds (mehr als 100) in spanische Start-up-Unternehmen hat zu mehr als **60% Wachstum der Investitionen in Spanien** geführt.”²⁷ Somit **hat sich der durchschnittliche Wert der Investitionsrunden von 3,64 Mio. € in 2017 auf 7,89 Mio. € in 2018 verdoppelt.**

²⁴ MWC, DSEO

²⁵ Barcelona, Madrid (+ Valencia, Bilbao)

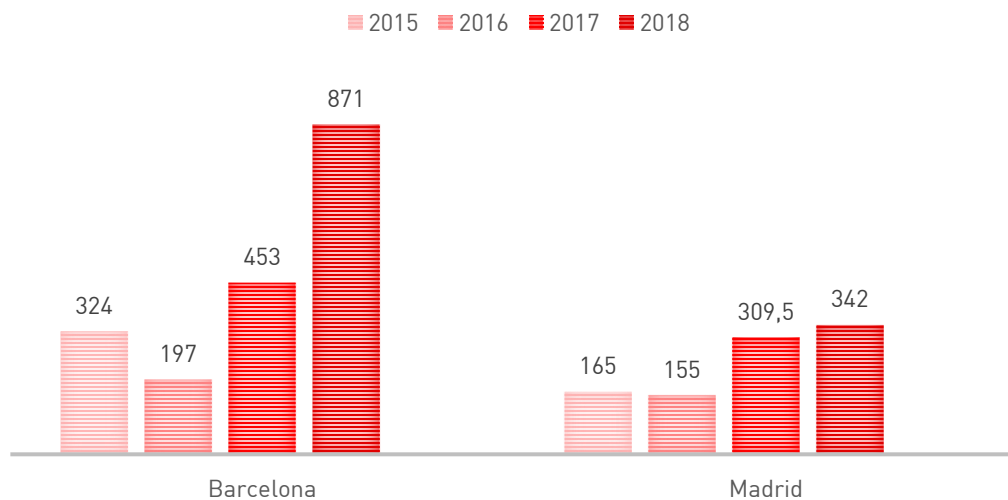
²⁶ digitale Zeitung spezialisiert auf Informationen zu Unternehmern, Start-ups und Innovationen

²⁷ MWC, DSEO

Diese Werte bestätigen die Reife und das weiter wachsende Potential des spanischen Marktes. Die Anzahl der Initiativen stabilisiert sich, während die globalen Investitionen und der Durchschnittswert dieser steigen.

Die Gründe für die wachsenden Start-up Investitionen in Spanien sind vielfältig. "Barcelona hat viele Faktoren, die es für große Konzerne immer attraktiver machen hier zu investieren: Lebensqualität, Talentpool und Start-up-Community, [...]. Und alle diese Faktoren positionieren Barcelona schnell als europäische Start-up- und Innovationsstadt. [...] Unternehmen müssen offen für Wandel sein und ein angemessenes Klima für Innovationen außerhalb ihrer eigenen Mauern erleben."²⁸

INVESTIERTES KAPITAL IN M€



Quelle: MWCB 2019

„Das Umfeld in Katalonien hat sich in den letzten Jahren erheblich verbessert, da mehr Geld zur Verfügung steht und mehr talentierte Menschen bereit sind, ihre eigene Firma zu gründen, anstatt für große Unternehmen zu arbeiten.“²⁹ In den Jahren von 2014 bis 2017 stammten rund 80,7 Prozent der Finanzmittel von VCs in Barcelona von internationalen Investoren. Dabei wurden rund 53 Prozent der Anschubfinanzierung von Investoren außerhalb des Ökosystems getätigt, was knapp über dem globalen Durchschnitt liegt. Die Anerkennungen und Ereignisse könnten mit dem internationalen Geschäftsinteresse in Katalonien in Verbindung gebracht werden: Die Region zog im Jahr 2016 ausländische Direktinvestitionen in Höhe von 5,7 Mrd. USD an. Zu den in Katalonien investierenden Technologieunternehmen zählen NENT, Skyscanner, Ocado, Adaptive Financial Consulting, Computacenter, Avanade, Netcentric, Zeptolab, Criteo und TravelClick.^{30 31}

Marta Dalmau, Chief of ICT and Digital Content Sector for ICEX, fügt hinzu: **„Dank Investitionsrunden von mehr als 10 Mio. € entwickelt sich das unternehmerische Ökosystem weiter.“**³² Hinzu kommen die Gründung von mehr als 200 Acceleratoren und Start-up-Inkubatoren, die in den letzten Jahren dazu beigetragen haben, dass

²⁸ Silvana Churrua, CEO von Payment Innovation Hub, in MWC, DSEO

²⁹ Luis Gutierrez Roy Managing Partner bei Telegraph Hill Capital

³⁰ Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

³¹ Neben Unternehmensinvestitionen sind in Katalonien führende Technologiezentren wie das Eurecat Technology Center und TECNIO beheimatet. Zu den hochmodernen wissenschaftlichen Einrichtungen in der Region gehören auch: Alba Synchrotron, der erste Teilchenbeschleuniger in Südeuropa; Barcelona Supercomputing Centre; IDIADA, ein hochmodernes System in der Automobilindustrie; National Microelectronics Center, Spaniens größtes öffentliches Zentrum für die Mikroelektronik.

³² Beispiele hierzu sind im Kapitel "Erfolgsgeschichten" aufgeführt

sich immer mehr Start-up Projekte komplett entfalten können. In diesem Sinne ist es bemerkenswert, wie in Spanien in den letzten Jahren eine neue Generation von Investoren auftrat, die zuvor Unternehmer waren und nun selbst neue Fonds schaffen.“³³ Welche Investitionsmöglichkeiten einem Unternehmen in Spanien zur Verfügung stehen wird im Folgenden beschrieben:

2.1 Investoren (VCs, BAs, Corporates, etc.)

Damit ein Unternehmen bereits zu Beginn seines Schaffens schneller als der Wettbewerb sein kann, sammeln Startups Investorengelder ein, um den oft langen Weg der Cash-Flow Finanzierung zu umgehen. Investoren profitieren hier von hohen Renditen, die zwar mit einem hohen Risiko verbunden sind, sich jedoch lohnen, wenn das Startup erfolgreich wird. Im Folgenden sind die wichtigsten Player in der Investoren-Landschaft zusammengefasst.

2.1.1 Venture Capitalists

Venture Capitalists sind Risikogesellschaften, die in junge, nicht börsennotierte, technologieorientierte Unternehmen investieren. Sie investieren typischerweise dort, wo mindestens 25% jährliche Renditen innerhalb von ein bis fünf Jahren möglich sind, und erfordern häufig einen hohen Anteil der Eigentumsrechte, um die Kontrolle über die Beteiligungsgesellschaft auszuüben, damit ihr hohes Risiko ausgeglichen wird. Oft bieten sie auch Management- und Branchenkenntnisse sowie Geschäftsbeziehungen zu anderen Unternehmen und Risikokapitalgebern an, somit wird in diesem Zusammenhang auch von intelligentem Kapital (smart capital) gesprochen.³⁴

Zu den größten Venture Capitalists in Spanien zählen folgende Beteiligungsgesellschaften³⁵

Cabiedes Partners 	Cabiedes & Partners ist eine spanische Venture Capital Firma, die Seed Funding und Investment Services für frühe aber auch spätere Phasen anbietet. Sie wurde 2009 gegründet und hat ihren Sitz in Madrid, Spanien.³⁶ https://www.linkedin.com/company/cabiedes-&-partners/
Caixa Capital Risc 	Caixa Capital Risc ist ein institutioneller Investor, der sich auf innovative Frühphasenunternehmen spezialisiert hat. Das Unternehmen verwaltet vier Investmentfonds: Caixa Capital Micro, Caixa Capital BioMed, Caixa Innvierte Industria und Caixa Capital TIC mit einer Gesamtkapitalbindung von 73 Millionen Euro. Caixa Capital Risc führt zusammen mit anderen öffentlichen und privaten Einrichtungen Aktivitäten durch, um Unternehmen und die Gründung innovativer Unternehmen in Spanien zu fördern.³⁷ http://www.caixacapitalrisc.es/en/

³³ MWC, DSEO

³⁴ <http://www.businessdictionary.com/definition/venture-capitalist.html>

³⁵ <https://Start-upxplore.com/en/blog/looking-funding-spain-active-vc-firms/>

Kibo Ventures

Kibo Ventures mit Sitz in Madrid (Spanien) ist ein VC-Fonds, der sich auf Frühphaseninvestitionen in digitale Unternehmen konzentriert. Kibo Ventures verwaltet 130 Millionen US-Dollar aus einer Mischung von institutionellen und privaten Investoren, darunter IEF, Telefonica, die spanische Regierung (über CDTI), Mutua Madrileña (Spaniens größte Versicherungsgesellschaft) und Axis (ICO's 25 Jahre alter Private-Equity-Arm). Konkret investiert Kibo gerne in Unternehmen, die außergewöhnliche und engagierte Teams zusammenbringen, um ein Produkt oder eine Dienstleistung in einem Markt mit großem Potenzial und internationalem Potenzial zu digitalisieren.³⁸

<http://kiboventures.com/entrepreneurs/>

Nauta Capital

Nauta Capital ist eine VC-Firma, die in junge Technologieunternehmen investiert. Zu den wichtigsten Interessensgebieten zählen B2B-Softwareangebote, disruptive Digital Media-Unternehmen und Technologien für Mobilgeräte und das Internet. Nauta verwaltet 300 Millionen US-Dollar und investiert in Westeuropa und den USA. Nauta ist in London (UK), Barcelona (Spanien) und Boston, MA (USA) vertreten.³⁹

<https://www.nautacapital.com>

Weitere VCs in Spanien sind:

- ACTIVE Venture Partners (<http://active-vp.com>)
- Axon Partners Group (<https://www.axonpartnersgroup.com>)
- Bonsai Venture Capital (<http://www.bonsaiventurecapital.com/portfolio.html>)
- Lanta Digital Ventures (<http://lantacapital.com>)
- Seaya Ventures (<http://seayaventures.com/en/>)
- Vitamina K (<http://www.vitaminak.com/eng/index.html>)
- Faraday Venture Partners (<http://faraday.es>)
- Fundación José Manuel Entrecanales - Innovación y emprendimiento (<http://fjme.org>)
- Startcaps Ventures (<http://www.startcaps.com>)
- Swanlaab Venture Factory (<https://swanlaab.com>)

³⁹ <https://www.crunchbase.com/organization/nauta-capital#section-overview>

2.1.2 Business Angels

Business Angels (BA) beteiligen sich finanziell in der sehr frühen Gründerphase (Seed Stage) an Start-ups oder Unternehmern und unterstützen gleichzeitig die Existenzgründer mit Kontakten und Know-how. Die Geldmittel, die von BAs zur Verfügung gestellt werden, können eine einmalige Investition sein, um dem Unternehmen zu helfen, oder eine laufende Geldspritze, um das Unternehmen in seinen frühen Phasen zu unterstützen. BAs konzentrieren sich darauf, Start-ups zu helfen, ihre ersten Schritte zu unternehmen, anstatt den möglichen Gewinn aus dem Geschäft zu ziehen. Im Wesentlichen sind BAs das Gegenteil von Risikokapitalgebern (Venture Capitalists). BAs werden auch informelle Investoren, private Investoren oder Seed-Investoren genannt. Dies sind Personen, die Kapital für Start-ups im Austausch für Eigenkapital oder Wandelschuldverschreibungen injizieren. Einige BAs investieren über Crowdfunding-Plattformen online oder bauen Angel-Investor-Netzwerke auf, um Kapital zusammenzulegen.⁴⁰ Eine Übersicht von spanischen BAs kann bei AngelList eingesehen werden⁴¹. Einige der wichtigsten werden in der folgenden Tabelle aufgelistet.

Carlos Blanco	Carlos Blanco ist ein Unternehmer und ein privater Investor für neue Technologien. https://carlosblanco.com/en/home-en/
Carlos Domingo	Ehemaliger CEO von Telefonica R & D und Experte für Innovation und digitale Transformation. Investiert vor allem in Crypto. https://about.me/carlosdomingo
David Tomás	Mitgründer und CEO von Cyberclick, Unternehmer, Business Angel und Startup-Mentor http://www.davidtomas.com/
Elena Gómez de Pozuelo	Angel Investor - Geschäftsfrau und Investor in Technologiefirmen und Start-ups. http://www.mujeresconsejeras.com/author/elena-gomez/
Eneko Knorr	20 Jahre Erfahrung bei der Schaffung technologischer Startups und 10 Investitionen in einige der größten Erfolgsgeschichten https://enekoknorr.com/
Didac Lee	Gründer von Galdana Ventures, seit 21 Jahren Unternehmer mit 15 gegründeten Unternehmen im Portfolio. https://www.linkedin.com/in/didaclee/
Cabiedes	Early Stage investing in Internet and TIC Ventures in Spanien https://angel.co/cabiedes-partners

⁴⁰ <https://www.investopedia.com/terms/a/angelinvestor.asp>

⁴¹ <https://angel.co/spain/investors>

2.1.3 Corporates

Es treten auch zunehmend große Konzerne in das Start-up Ökosystem ein. Die Großkonzerne „Corporates“ versuchen so an Talent und Innovation zu kommen. Firmen sind oft daran interessiert, ihre Innovationskapazität zu erweitern und können Start-ups verschiedene Möglichkeiten anbieten, wie zum Beispiel: eigene Accelerators (Prinzip von Telefónica mit Wayra), Hackathons für konkrete R&D Lösungen oder Funding Programme für konkrete Technologie. Anbei sind einige Beispiele von SEAT, Repsol und CaixaBank aufgeführt.

SEAT Metropolis:Lab



SEAT Metropolis:Lab Barcelona, ist ein 'Digital Center of Excellence', zu 100% im Besitz des Unternehmens und wurde im Rahmen des Smart City Expo World Congress 2017 in Barcelona offiziell eröffnet. Ziel des im vergangenen April in Betrieb genommenen Zentrums ist es, intelligente Lösungen für die Herausforderungen der Mobilität von morgen zu analysieren sowie zur Positionierung von SEAT als führende Benchmark im vernetzten Auto beizutragen. Luca de Meo, der Geschäftsführer von SEAT, sieht das Zentrum als ein Labor an, das "auf einer Kombination aus Mobiltechnologie und Big Data beruht, um die Beziehung zwischen der Öffentlichkeit, der Smart City und den Mobilitätsdiensten zu optimieren. Wir wollen die Mobilität verbessern und das Leben der Menschen in den intelligenten Städten, in denen wir leben, sicherer, nachhaltiger und effizienter machen".⁴² Die Projekte von Metropolis:Lab reichen von Apps, die Bereiche der Stadt zeigen, in denen Bauarbeiten durchgeführt werden bis hin zu Mitfahr-Apps und On-Demand Busprojekten. Die Schaffung dieses Labors folgt der Vereinbarung zwischen SEAT und dem Stadtrat von Barcelona, Innovation, nachhaltige Mobilität und neue Talente für die Stadt zu fördern.

Repsol



Repsol unterstützt Unternehmensgründungen in den Bereichen Energiewirtschaft und fortschrittliche Mobilität. Hierzu hat die Fundación Repsol einen Business Accelerator ins Leben gerufen, der das Talent innovativer Start-ups unterstützt. Die Fundación Repsol wählt in jeder Ausgabe neun Vorschläge aus, die finanziell unterstützt werden. Hierzu zählen technische, rechtliche und betriebswirtschaftliche Beratungen, individuelles Training und Zugang zu Investoren für ein Jahr. Abhängig vom Entwicklungsstand der Vorschläge gibt es zwei Kategorien der Unterstützung: Geschäftsideen und Projekte. Business-Projekte erhalten bis zu 144.000 Euro pro Jahr und Ideen erhalten 24.000 Euro über 12 Monate.⁴³

⁴² <http://www.seat.com/corporate/news/corporate/official-inauguration-metropolis-lab-barcelona.html>

⁴³ <https://www.fundacionrepsol.com/en/talent-development/entrepreneurs-fund>

Payment Innovation Hub



CaixaBank, Global Payments Inc., Visa, Samsung und Arval haben sich zusammengeschlossen, um den Payment Innovation Hub, Spaniens erste Innovationsplattform für Handel und Zahlungsmethoden, ins Leben zu rufen. Der Hub zählt zu den ersten, bei denen mehrere Branchenführer (Samsung, Mastercard, La Caixa..) aus der ganzen Welt gemeinsam innovative Zahlungslösungen erforschen und entwickeln. Das Ziel des Payment Innovation Hub ist es, der Gesellschaft die bestmöglichen Nutzererfahrungen bei Käufen sowohl online als auch offline zu bieten. Das Zentrum mit Sitz in Barcelona spezialisiert sich auf die Erforschung neuer Handelslösungen für neue Konsumgewohnheiten. Durch die Einrichtung des Hubs wird ebenfalls die Zusammenarbeit mit externen Forschungsunternehmen (Start-ups, KMU und Großunternehmen) und Institutionen gefördert, um gemeinsam die Lösungen für die Zahlungstechnologie von morgen zu gestalten. In den nächsten 3 Jahren werden Investitionen in Höhe von 5 Millionen Euro getätigt, um das Zentrum in Gang zu bringen.⁴⁴

2.2 Accelerators & Incubators

Start-up Accelerators, auch bekannt als Seed Accelerators, sind zeitlich befristete Programme, die Seed-Investitionen, Mentorship und edukative Komponenten beinhalten und zu einem öffentlichen Pitch-Event oder Demo-Tag hinführen, um das Wachstum des Start-ups zu beschleunigen. Die meisten Start-up-Accelerators sind privat finanziert als Investmentfonds, die Eigenkapital aufnehmen und sich auf eine breite Palette von Branchen fokussieren.

Im Gegensatz dazu sind 'Incubators' (Gründerzentren) staatlich finanziert, nehmen in der Regel kein Eigenkapital auf und konzentrieren sich auf Biotech, Finanztechnologie ("FinTech"), oder Medizintechnik ("MedTech"). Im Gegensatz zu 'Incubators' ist der Bewerbungsprozess für Start-up-Accelerators für jedermann offen und äußerst wettbewerbsfähig.

Der Fokus liegt bei Accelerators auf kleinen Teams, nicht auf einzelnen Gründern. Die Start-ups müssen zu einer bestimmten Frist "abschließen", typischerweise nach 3 Monaten. Während dieser Zeit werden sie intensiv betreut und geschult. Praktisch alle Accelerators beenden ihre Programme mit einem "Demo Day", bei dem die Start-ups den Investoren die Resultate präsentieren. Der primäre Wert für den Unternehmer ergibt sich aus dem Mentoring, den Verbindungen und der Anerkennung, als Teil des Accelerators ausgewählt zu werden.

Zu den wichtigsten Inkubatoren in Madrid zählen Grupo Intercom - einer der wichtigsten Inkubatoren in Spanien, Seed Rocket - welches spezielle Programme in Training und Mentoring und Zugang zu einer Gemeinschaft von technologischen Investoren zur Verfügung stellt, Wayra - Inkubator für internationale Projekte, das von der Fundacion Banesto geförderte Yuzz, welches sich auf die Rekrutierung von Talenten von Jungunternehmern spezialisiert, sowie das von Alvaro Cuesta gegründete Sonar Ventures, dessen Herausforderung darin besteht, 100 Startups in 5 Jahren zu beschleunigen. Im Folgenden werden die wichtigsten Accelerators und Incubators erwähnt.

⁴⁴https://www.caixabank.com/comunicacion/noticia/caixabank-global-payments-samsung-visa-and-arval-set-up-an-innovation-hub-to-create-the-payment-methods-of-tomorrow_en.html?id=40095

Antai Venture Builder

Antai ist ein internationaler Venture Builder im Online- und Mobile-Bereich, der über einen Fond von 15 Mio. EUR verfügt um in technologische Ideen zu investieren. Das Unternehmen analysiert einen Markt auf erfolgreiche, bereits erprobte Unternehmensideen, die dann von Antai in einen neuen Markt implementiert werden. Dazu werden sehr gut ausgebildete Fachleute gesucht, die dann durch den Gründungsprozess begleitet und durch professionelle Beratung, Finanzierung etc. unterstützt werden.

www.antaivb.com/

Bbooster Ventures

2010 von Investoren und Unternehmern ins Leben gerufen, gründete Bbooster Ventures den ersten spanischen Accelerator für neue Ideen, deren Geschäftsmodell auf dem Internet bzw. mobilen Apps basiert. Bbooster hat zwei Risikokapital-Unternehmen, die Startups in unterschiedlichen Phasen unterstützen.

www.bbooster.org/en/

Conector

Conector Startup Accelerator ist ein Accelerator für technologiebasierte Startups, die auf digitale Projekte spezialisiert sind. Folgende Projekte werden von Conector unterstützt:

- Sector TIME (Telekommunikation, Internet-Technologie, Media und Entertainment)
- Projekte in der Anfangsphase (Umsetzung gerade durchgeführt oder Umsetzung kurz bevorstehend)
- Innovative Startups mit bereits in anderen Märkten erprobten Geschäftsmodellen
- Projekte mit Wachstumspotential und Skalierbarkeit
- Projektteam von 2 bis 4 Personen mit einer klaren Führungsperson
- Projekte mit bereits etablierten Unternehmen

www.conector.com/

Demium Startups

Demium Startup ist ein Inkubator für Internetunternehmen, das Startups schon dann begleitet, wenn weder die Idee noch das Unternehmensteam bestehen. Dazu werden Geschäftsideen und Tendenzen anderer Märkte identifiziert, die in der Folge talentierten und motivierten Entrepreneuren präsentiert werden, welche versuchen in Anlehnung an ein Lean Startup zu entwickeln. An 15% auf dieser Weise entwickelten Startups beteiligt sich Demium.

demiumstartups.com/

Grupo Intercom

Im Mai 1995 gegründet, hat sich Grupo Intercom zum spanischen Unternehmen mit der höchsten Anzahl an ins Leben gerufenen Online-Businesses in Spanien entwickelt. Mit über 200 Mio. Einzelusern hat die Grupo Intercom außerdem die höchste Präsenz im spanischen Internet (OJD). An den verschiedenen Projekten sind über 1000 Personen beteiligt und 11 unterschiedliche Sprachen werden gesprochen. 2009 eröffnete das Unternehmen einen Inkubator in Deutschland.

www.grupointercom.com/

IMPACT

IMPACT ist einer der weltweiten Top Ten Accelerator. 2014 gegründet hat IMPACT bereits mehr als 100 Startups mit mehr als 7 Mio. beteiligungsfrei unterstützt. Unter anderem werden Programme wie IMPACT Growth, IMPACT Connected Car und IMPACT RobotUnion angeboten.

www.impact-accelerator.com/

InnSomnia

2015 schlossen sich die Plattform tufinanZiación.com, die bereits 10 Jahre Unternehmer und Gründer unterstützt hatte, und Kapek NTI, das erfahrenste Team in Sachen Innovation in Spanien, zusammen und gründeten mit InnSomnia Spaniens ersten Inkubator für Finanztechnologie. Das Unternehmen gehört dem Verband der spanischen Finanz- und Versicherungstechnologie an und hat bereits Wirtschaftsentwicklungsprojekte mit einem Wert von mehr als 120 Mio. Euro umgesetzt und verwaltet.

www.innsomnia.es/

Lanzadera

LANZADERA ist ein Accelerator, der von JUAN ROIG gefördert wird. Die Initiative wurde gegründet, um Unternehmer bei der Gründung effizienter Unternehmen zu unterstützen, die einen Mehrwert schaffen und ein solides Geschäftsmodell implementieren. Mit diesem Ziel sucht Lanzadera nach Menschen mit einer innovativen Geschäftsidee oder einem innovativen Projekt und bietet die erforderlichen Schulungs-, wirtschaftlichen und strukturellen Ressourcen, um Träume zu verwirklichen.

lanzadera.es/

Nuclio Venture Builder

Nuclio ist ein Venture Builder, der auf Basis von bestätigten Unternehmensideen aus anderen Märkten Startups aufbaut und antreibt. Die Ideen werden identifiziert und das Geschäftsmodell untersucht, dann wird die Idee durch Nuclio adaptiert und entwickelt in dem eine Form des „lean“ Startups zur Anwendung kommt, wobei besonderer Fokus auf die Arbeit als Team gelegt wird.

www.nuclio.com/es/



Plug & Play Tech Center ist ein Accelerator für Unternehmen, der auf wachsende Tech-Startups spezialisiert ist. Das globale Netzwerk von Plug & Play, das seinen Hauptsitz im kalifornischen Sunnyvale hat, umfasst über 350 Tech-Startups, über 180 Investoren und eine Community aus führenden Universitäten und Unternehmenspartnern

Plug-and-Play-Spain beteiligt sich an High-Tech-Unternehmen im Frühstadium, beschleunigt deren Wachstum und bietet ihnen einen direkten Weg ins Silicon Valley. In nur zwei Jahren wurde in mehr als 50 Start-ups investiert, die rund 10 Millionen Euro an Finanzmitteln aufgebracht haben.

Plug & Play Spain investiert auch in reifere Startups und hilft ihnen, den internationalen Markt zu erreichen.

www.plugandplaytechcenter.com/

Sonar Ventures



Sonar Ventures ist ein Accelerator, der Experten mit Unternehmensideen zusammenbringt und diese bis zum Erfolg begleitet.

sonarventures.com/

Start-up-Bootcamp IoT



Start-up-Bootcamp Internet der Dinge (IoT) & Data Tech ist ein globaler Accelerator, der Support, Mentorship und Verbindungen zu erstklassigen Start-ups bietet. Während eines intensiven 3-monatigen Beschleunigungsprogramms in Barcelona arbeiten die 10 ausgewählten Start-ups mit mehr als 100 Mentoren, Trainern, Partnern und Investoren zusammen. Das Programm endet offiziell mit einem Demo Day auf der 4YFN-Bühne des Mobile World Congress, bei dem Start-ups vor über 400 potenziellen Investoren und Kunden pitchten.

Tetuan Valley



Tetuan Valley ist ein Pre-Accelerator-Programm in Madrid, das aufstrebende Unternehmer ausbildet. Es wird dabei geholfen eine Geschäftsidee von Anfang an durch qualifizierte Ingenieure und Geschäftsleute umzusetzen, die ihr Wissen direkt an die Partizipanten weitergeben. Tetuan Valley ist ein stark wachsender Accelerator mit erfolgreichen Alumni, die dann ebenfalls investieren und Eigentümer und Mentoren in ihren Programmen werden. Tetuan Valley hat im Jahr 2017 verschiedene Programme entwickelt, darunter Accelerator- und Inkubationsprogramme, Programme mit Unternehmen, Universitäten und europäische Projekte.⁴⁵

www.tetuanvalley.com/

⁴⁵ <https://www.tetuanvalley.com>

Wayra

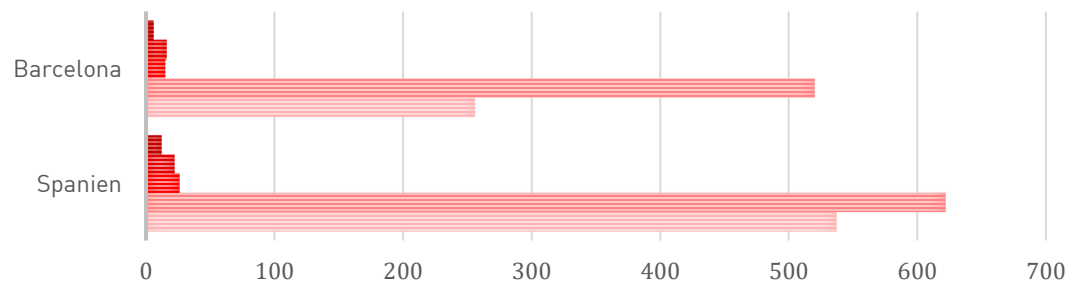
Wayra ist der größte global vernetzte technologische Innovation-Hub der Welt mit derzeitigen Standorten in 10 Ländern: Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Deutschland, Mexiko, Peru, Spanien, Großbritannien und Venezuela.

Mit Hilfe von Telefónica und einem globalen Netzwerk von Mentoren, Investoren und Geschäftspartnern unterstützt Wayra die besten Unternehmer des digitalen Ökosystems bei der Gründung erfolgreicher Unternehmungen.

es.wayra.co/

In folgendem Diagramm wird das investierte Kapital (M€) in Spanien bzw. Barcelona im Jahr 2018 nach Investorentyp zuordnen:

INVESTIERTES KAPITALS NACH INVESTORENTYP IN MILLIONEN (€)



	Spanien	Barcelona
Crowdfunding	12	6
Angel investors	22	16
Corporate Venture Funds	26	15
Corporates	622	520
Venture Capital Funds	537	256

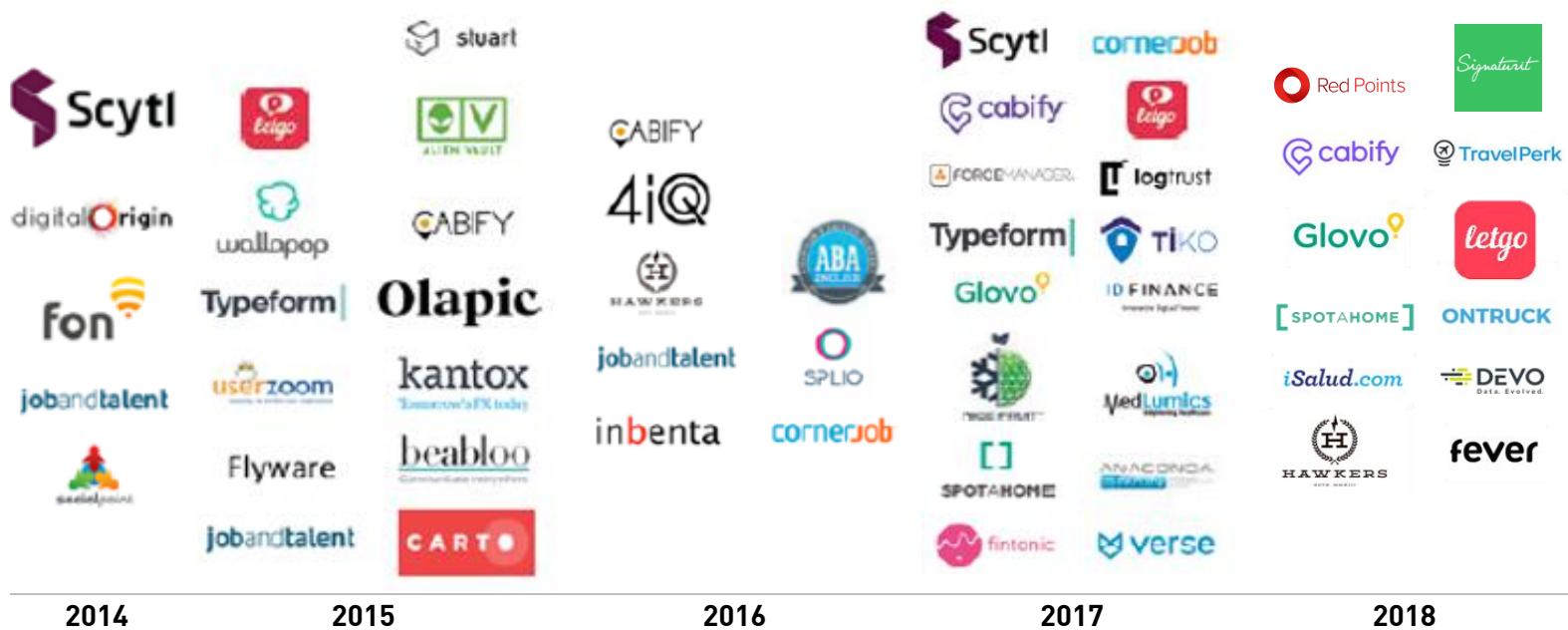
Quelle: MWCB, K Fund, Startupexplore, Pitchbook

3 Erfolgsgeschichten spanischer Start-ups

Allein Barcelona konnte in den letzten sechs Jahren über 100 Exits - Akquisitionen und IPOs - verbuchen. Zu diesen Exits gehören unter anderem Privalia, ein Online-Mode-Outlet für 560 Millionen Dollar, und Social Point, das Gaming Unternehmen, das für über 270 Millionen Dollar verkauft wurde. Im Vergleich zu 2017 (€850M) konnten die Investitionen in spanische Start-Ups um 46,08% gesteigert werden. Dies entspricht einer Gesamtsumme von 1,3 Mrd. EUR verteilt auf Finanzierungsrunden und 34 Exits. Kürzliche bemerkenswerte Late-Stage-Finanzierungsrunden gab es unter anderem für Letgo, Cornerjob, STAT-Diagnose, Job Today, AELIX Therapeutics, ABA English, Anaconda Biomed und Typeform.⁴⁶

Juan Álvarez de Lara, Gründer und CEO von Seed&Click sagt: "Barcelona ist einer der aktivsten Knotenpunkte in Europa aufgrund der verschiedenen Akteure des Ökosystems, die als Infrastrukturen ausgerichtet sind, eine öffentliche Verwaltung, die als Katalysator fungiert, Talentattraktivität, teilweise aufgrund des spanischen Lebensstils [...] Investoren suchen immer nach guten Investitionsmöglichkeiten [...]. Überall dort, wo ein unglaublicher Deal mit guten Erfolgchancen generiert wird, ist Barcelona ein großartiger Ort, um Investitionsmöglichkeiten zu schaffen."⁴⁷

Anbei sind die spanischen Start-ups aufgelistet, die in den letzten 5 Jahren Investment Runden von mehr als 10 Mio. € verzeichnen konnten:



Quelle: MWC, DSEO (Startupexplore, El Referente, mass media, Pitchbook, Crunchbase)

⁴⁶ Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

⁴⁷ MWC, DSEO

Im Folgenden werden die wichtigsten Erfolgsgeschichten von spanischen Start-ups vorgestellt.⁴⁸

Privalia



Privalia ist das führende Online-Mode-Outlet, das 2006 als Online-Shop gegründet wurde und täglich Produkte von Top-Marken zu außergewöhnlichen Preisen exklusiv für seine Kunden anbietet.

Derzeit ist Privalia mit über 28 Millionen registrierten Nutzern auf der ganzen Welt führend in allen Märkten, in denen es tätig ist (Spanien 2006, Italien 2007, Brasilien 2008 und Mexiko 2010) und hat sich als klare Referenz für seine Branche konsolidiert. Mit effizienten und innovativen Initiativen wie dem mobilen Kanal konnte Privalia über 13 Millionen Downloads seinen Apps für Android, iPhone, iPad, Windows und Blackberry erzielen. Privalia wurde 2016 für US\$ 560 Mio. an den französischen e-commerce Giganten Vente-Privee verkauft.⁴⁹

TravelPerk



TravelPerk ist ein in Barcelona ansässiges SaaS-Startup, das eine End-to-End- Geschäftsreiseplattform aufgebaut hat. Anfang 2018 schloss das Start-up eine Series-B-Runde im Wert von US\$ 21 Mio. ab.

Im vierten Quartal 2018 hat Travelperk eine Serie-C-Runde mit 44 Millionen US-Dollar angekündigt, um das Wachstum anzukurbeln.

Zu den Investoren der neuen Runde zählen der schwedische Kinnevik, der russische Milliardär und der Gründer von DST Global i, Yuri Milner und Tom Stafford, ebenfalls von DST. Zu den früheren Investoren zählen Target Global, Felix Capital, Spark Capital, Sunstone, LocalGlobe und Amplo. Zu diesem Zeitpunkt belief sich die Gesamtfinanzierung des Unternehmens auf ca. 75 Millionen Dollar.⁵⁰ Die Mission ist es, Geschäftsreisen jeglicher Art, von der Buchung von Flügen und Hotels, zu Admin-Tools zur Verwaltung von Richtlinien, Analytiken, 24/7 Kundendienst sowie die Rechnungsstellung alles in einer Plattform abzuwickeln.

Nach dieser letzten Finanzspritze, fokussiert sich TravelPerk weiterhin aufs Wachstum der Firma und rekrutiert besonders in den Bereichen Engineering, Operations und im Kundenservice. Außerdem ist geplant in den nächsten anderthalb Jahren lokale Büros in 4-5 neuen Ländern zu eröffnen.⁵¹

⁴⁸ <http://catalonia.com/startups-in-catalonia/startup-ecosystem/venture-capital.jsp>

⁴⁹ <https://startupxplore.com/es/startups/privalia>

⁵⁰ <https://techcrunch.com/2018/10/15/travelperk-grabs-44m-to-take-its-pain-free-saas-for-business-travel-global/2018/10/15/travelperk-grabs-44m-to-take-its-pain-free-saas-for-business-travel-global/>

⁵¹ <https://techcrunch.com/2018/04/11/travelperk-grabs-21m-to-make-booking-business-trips-suck-less/>

Wallapop

Wallapop ermöglicht es, Produkte über eine App auf dem Smartphone zu kaufen und zu verkaufen. Es basiert auf der Geolocation sowohl des Käufers als auch des Verkäufers, und zeigt ihnen die Produkte, die sie suchen, abhängig von deren Nähe zu ihrem eigenen Standort. Das Start-up hat es geschafft, sich während seiner kurzen zwei Lebensjahre gegenüber seiner Konkurrenz durchzusetzen und seine Führungsposition gegenüber anderen ähnlichen Websites wie Segundamano oder Milanuncios zu halten. Das Start-Up schaffte es in weniger als 24 Monaten von 0 auf 100 Millionen Euro bewertet zu werden und könnte sogar Teil des ausgewählten Clubs von Start-Ups im Wert von mehr als 1.000 Millionen Dollar werden. Die App für Gebrauchsgüter, die 2013 die klassischen Kleinanzeigen revolutionierte, hat bereits 12 Millionen Downloads und fast 100 Mitarbeiter.⁵²

Cabify

Seit seiner Gründung im Jahr 2011 hat cabify 404 Mio € Investments aufgetrieben und plant für 2019 einen Börsengang im IBEX 35. Nach dem letzten Series E Investment von 160 Mio € im Januar 2018 wurde das Unternehmen mit 1,4 Mrd bewertet und somit zum ersten spanischen Unicorn.⁵³ Investoren sind Rakuten Capital, die eine Position als Hauptaktionär übernimmt, Seaya Ventures, Brendan Wallace und Endeavor Catalyst auch GAT Investments, Liil Ventures, WTI, sowie weitere lokale Investoren aus Spanien und Lateinamerika nahmen an der letzten Runde teil.

Das Unternehmen hat einen wichtigen Internationalisierungsprozess durchlaufen und fokussiert sich auf die Expansion in Lateinamerika, welche durch das letzte Investment beschleunigt werden soll. Mittlerweile ist cabify in 12 Ländern und mehr als 130 Städten präsent. Die App ist in Spanien in Großstädten wie Madrid, Barcelona, Málaga, A Coruña, Bilbao und Vitoria verfügbar. 2017 war ein Schlüsseljahr für Cabify, welches das Jahr mit einem globalen Wachstum von 500% der Bruttoeinnahmen beenden und die Anzahl der durchgeführten Reisen um das Sechsfache im Vergleich zu 2016 erhöhen konnte. Trotz des regulatorischen Moments, in dem Cabify lebt, war auch 2018 ein großartiges Jahr für das spanische Start-up.

⁵² <https://www.egosonlineuniversity.com/wallapop-la-historia-de-una-Start-up-espanola-de-exito/>

⁵³ https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/02/12/mercados/1549998237_987170.html

Glovo

Dieses in Barcelona gegründete Start-up widmet sich dem Einkauf, der Sammlung und der Lieferung von Bestellungen durch unabhängige Boten.

Im Jahr 2017 haben Rakuten und Cathay eine Finanzierungsrunde von über 30 Millionen Euro abgeschlossen, um Glovos Position als Marktführer zu festigen und seine Internationalisierung voranzutreiben. Im Juli 2018 hat das Unternehmen in der Series-C-Runde eines der wichtigsten Investments im spanischen Start-up Ecosystem 113 Mio € auf die Beine gestellt. Bei dieser letzten Runde nahmen AmRest, der Eigentümer von La Tagliatella, Delivery Hero, Idinvest, Rakuten oder Seaya Ventures teil.⁵⁴

Darüber hinaus hat das Unternehmen weitere Meilensteine erreicht, beispielsweise den Start eines eigenen Online-Supermarkts in Barcelona. Im Liefersektor wurde viel Geld für die wichtigsten Start-ups bereitgestellt, aber diese Investitionen sind auch an die Debatte über das Arbeitsverhältnis dieser Plattformen mit ihren Mitarbeitern gekoppelt: Deliveroo hat seinen ersten Streik in Spanien erlebt und der Arbeitgeberverband des Sektors der digitalen Wirtschaft hat eine "Ad-hoc" Arbeitsverordnung für diese Art von Plattformen vorgeschlagen.⁵⁵

Typeform

Typeform, ein Start-up, welches Umfragen und Formulare revolutionierte, hat 2017 eine Kapitalspritze von 35 Millionen Euro erhalten. Die Runde wurde von General Atlantic, Investoren von Privalia, Index Ventures, Point Nine und Connect Ventures angeführt.

Mit den eingenommenen Mitteln wollten sie 2018 mit ihrer Onlineformular-Entwicklungstechnologie auf das Gaspedal treten und als Plattform zur Auswertung der in den verschiedenen Formularen gesammelten Daten, expandieren. Das Start-up steht vor allem in den USA im Rampenlicht, da dieser Markt die Hälfte seines Umsatzes ausmacht.⁵⁶

⁵⁴ <https://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/9648823/01/19/LetGo-Cabify-y-Glovo-las-startups-espanolas-que-mas-inversion-captan.html>

⁵⁵ <https://Start-upxplore.com/es/blog/Start-ups-espanolas-2018/>

⁵⁶ www.typeform.com/

ScytI

Die von diesem Start-up bereitgestellten Lösungen beinhalten einzigartige kryptografische Protokolle, die maximale Sicherheit, Transparenz und Überprüfbarkeit bei allen Arten von Wahlen gewährleisten.

ScytIs bahnbrechende Wahlsicherheitstechnologie ist durch internationale Patente geschützt und ermöglicht es Organisationen, alle Arten von Wahlprozessen auf absolut sichere und überprüfbare Art und Weise elektronisch durchzuführen und das Unternehmen als weltweit führendes Unternehmen in der Branche zu positionieren. ScytI hat in den letzten 10 Jahren mehr als 100.000 Wahlveranstaltungen in mehr als 35 Ländern elektronisch verwaltet. ScytI wurde 2001 von einer universitären Forschungsgruppe gegründet und engagiert sich intensiv in Forschung und Entwicklung. Das derzeitige Patentportfolio ist das größte in der Branche und besteht aus mehr als 40 internationalen Patenten im Bereich der Sicherheit für Wahlprozesse.⁵⁷ Insgesamt hat ScytI ein Investitionsvolumen von 124 Mio. € erhalten.⁵⁸

Blinkfire

2017 war ein gutes Jahr für dieses valenzianische Start-up, welches Technologien der künstlichen Intelligenz und des maschinellen Sehens für die Echtzeit-Analyse von Sport- und E-Sport-Sponsoring nutzt.

Im September konnten sie eine Runde von 1,6 Millionen Dollar abschließen, in der Dick Costolo (ehemaliger CEO von Twitter) und Andreas Mihalovits als Investoren teilnahmen. Für 2018 beabsichtigen sie, diese Finanzierung zu nutzen, um ihr Wachstum in bestimmten strategischen Bereichen, gemeinsam mit den Investoren, zu beschleunigen. Das Start-up versucht währenddessen, verschiedene Positionen abzudecken, von Ingenieuren über Geschäftsentwicklung und Verkaufspositionen bis hin zu Support.⁵⁹

Signaturit

Signaturit hat es im Februar 2019 geschafft in einer Series-A-Finanzierungsrunde 7 Millionen Euro zu erreichen, wodurch sich der bisher gesammelte Gesamtbetrag des Unternehmens auf 10 Millionen Euro erhöht.⁶⁰ Investoren sind 360 Capital, Bonsai Partners, Banco Sabadell, Faraday Venture Partners, Nero Ventures und Bbooster Ventures. 2018 hat es 2,8 Millionen Euro (zweite Finanzierungsrunde) gewonnen und wurde von Esade Alumni und Banco Sabadell als bestes aufstrebendes Unternehmen des Jahres ausgezeichnet.⁶¹

Diese, von Juan Zamora und Javier Martinez gegründete, Pionierplattform im Bereich Legaltech ermöglicht elektronische Signaturen mit voller Rechtsgültigkeit. Derzeit haben sie 10.000 Kunden in mehr als 40 Ländern.

⁵⁷ <https://www.scytl.com/ca/>

⁵⁸ <https://www.crunchbase.com/organization/scytl#section-locked-marketplace>

⁵⁹ <https://Start-upxplore.com/es/blog/Start-ups-espanolas-2018/>

⁶⁰ <https://tech.eu/brief/barcelona-based-e-signature-startup-signaturit-lands-e7-million/>

⁶¹ <https://Start-upxplore.com/es/blog/Start-ups-espanolas-2018/>

Red Points

Red Points ist ein Start-up das die Beseitigung von Online-Fälschungen und Piraterie digitaler Inhalte identifiziert und automatisiert. Das Unternehmen hat Anfang 2018 eine Serie-B-Investitionsrunde von 10 Mio € abgeschlossen, um seine Expansion zu beschleunigen. Diese Investition wurde vom europäischen Fonds Northzone geleitet. April 2019 hat Red Points ein neues Investment von 36 Mio. € von den bereits vorhandenen Investoren auf die Beine gestellt: Die Runde wurde von Summit Partners geleitet, an denen die bestehenden Investoren Northzone, Mangrove, Eight Roads Ventures und Banco Sabadell beteiligt waren.

Das Unternehmen konnte so seit seiner Gründung ein Gesamtkapital von 60 Mio. € auftreiben und seine globale Präsenz im Bereich des Online-Markenschutzes festigen.

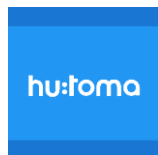
Carto

CARTO ist führend in der Location Intelligence Welt und ermöglicht jeder Organisation und jedem Individuum, wichtige Erkenntnisse über Standortdaten zu erkennen und vorherzusagen. Mit CARTOs intuitiver Location-Intelligence-Plattform können Analysten und Entwickler Self-Service-Location-basierte Apps entwickeln, die zur Optimierung der betrieblichen Leistung, der strategischen Investitionen und der alltäglichen Entscheidungen beitragen.

Die CARTO-Plattform macht den Standort zu einer zugänglichen und aktiven Dimension der Analyse, sodass jeder die Standortdaten mühelos verknüpfen kann, um Erkenntnisse zu gewinnen. Die einzigartige Stärke von CARTO besteht darin, dass Daten jetzt mit Standortkontexten erkundet werden können, sodass alle Beteiligten schneller Einblick und eine genauere Vorhersehbarkeit erhalten.⁶²

Made of Genes

Made of Genes ist ein Start-up, welches auf DNA-Sequenzierung spezialisiert ist. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Esplugues de Llobregat (Barcelona) und beschäftigt derzeit 13 Mitarbeiter, hauptsächlich Ärzte und Computeringenieure. Made of Genes wurde 2015 von Dr. Oscar Flores und Miquel Àngel Bru gegründet, die dieses Projekt im Rahmen des ESADE Executive MBA kennenlernten und konzeptionierten.

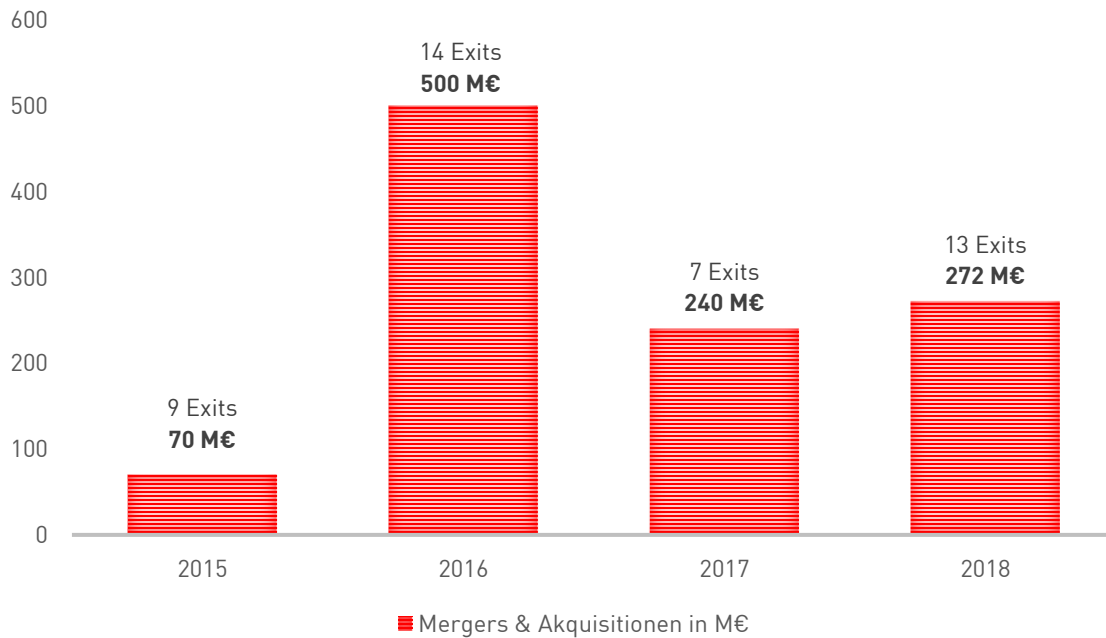
Hu:toma

Hutoma, ein Start-up, welches sich der Schaffung und dem Austausch von Bots verschrieben hat, schloss letztes Jahr mit einer Kapitalerhöhung von 1,2 Millionen Euro ab, die von Athos Capital, einem Family Office und einer Crowdfunding-Plattform für Aktien bereitgestellt wurde. Die Mittel fließen in die Eröffnung eines Büros im Silicon Valley mit dem Ziel, potenzielle Technologiekunden zu treffen.

⁶² <https://carto.com/>

3.1 Exits

Merger und Akquisition Aktivitäten zeigen auf, dass sich Investitionen lohnen. Exits von Barcelonas Start-ups machen mehr als 60% des gesamten spanischen Volumens aus. Die Exits sind rückläufig, zeigen aber immer noch positive Fortschritte im Vergleich zu den Vorjahren, wenn man berücksichtigt, dass Privalia 2016 aus dem Programm genommen wurde, welches 80% der Investition ausmachte.



Quelle: MWC 2019, DSEO

Allein Barcelona hat einen Ökosystemwert von 6,4 Milliarden US-Dollar – durch diese Bewertung von Start-ups und Exits ist Barcelonas Ökosystem 56 Prozent größer als der globale Median. Venture-Exits - IPOs und Akquisitionen - sind in den vergangenen vier Jahren um das Vierfache gewachsen, von 5 auf 21 Exits pro Jahr zwischen 2012 und 2016. Darüber hinaus hat Barcelona seit 2013 im Durchschnitt pro Jahr einen Exit in Höhe von 100 Millionen Dollar erzielt. Die beiden jüngsten waren Social Point, eine Gaming-Firma (für 270 Millionen Dollar erworben) und Privalia.⁶³

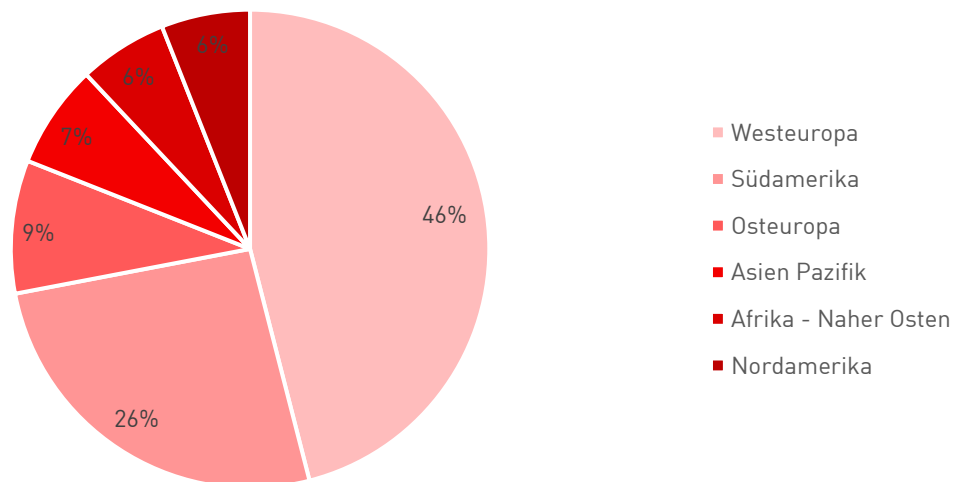
⁶³ Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

4 Talent

Das Land zeichnet sich durch eine hohe Dichte an Softwareentwicklern aus. Im europäischen Vergleich, liegt Spanien mit 6.77% hier auf dem 7. Platz.

Das erhöhte Investmentinteresse in neue Technologien, sowie die hohe Lebensqualität im sonnigen Süden Europas hat in den letzten Jahren besonders junge Talente angezogen und trägt stark zu der stetig wachsenden Start-up Community in Barcelona und Madrid bei. Der größere Anteil von Gründern und Gründerinnen sind Spanier, aber auch eine hohe Anzahl an Ausländern suchen sich die Start-up Hotspots aus, um neu zu gründen. Das macht in Katalonien ca. 15% aus. In Katalonien werden laut Schätzungen der lokalen Regierung 13.820 Arbeitsplätze von Start-ups geschaffen, davon sollen 26% Ausländer die hauptsächlich aus anderen Ländern Westeuropas (46%), Südamerika (26%), Osteuropa (9%) und Asien-Pazifik Raum (7%), Afrika-Naher Osten (6%) und Nordamerika (6%) stammen. Diese sind hauptsächlich in den Funktionsbereichen Technologie (27%), Vertrieb (22%), Management und Strategie (20%) und operativen Tätigkeiten (17%) tätig.⁶⁴

Herkunft der internationalen Mitarbeiter von Start-ups



Nacho de Pinedo, CEO von ISDI, beschreibt es folgendermaßen: "Spaniens Start-up-Entwicklung wächst zweifellos. Aus lokaler Sicht hat die vergangene Wirtschaftskrise die Beschäftigung und das Vertrauen in das traditionelle Beschäftigungssystem stark beeinflusst und so das Unternehmertum als interessante Option sowohl für junge, als auch für reife Berufstätige gefördert. Parallel dazu ist Spanien von einem globalen Standpunkt aus ein schöner Ort zum Leben und Arbeiten, sodass es durch dieses sichere, vernetzte und vielfältige Ökosystem, das eine unübertroffene Lebensqualität bietet, internationale Talente anzieht. Darüber hinaus können Start-ups, die sich für Spanien entscheiden, nicht nur den europäischen Binnenmarkt ansprechen, sondern auch einen Brückenkopf für die spanisch sprechende Gemeinschaft schaffen, die die zweitgrößte im digitalen Raum ist."

⁶⁴ Josep M. Berengueras - Barcelona - Martes, 20/11/2018 [El Periodico]

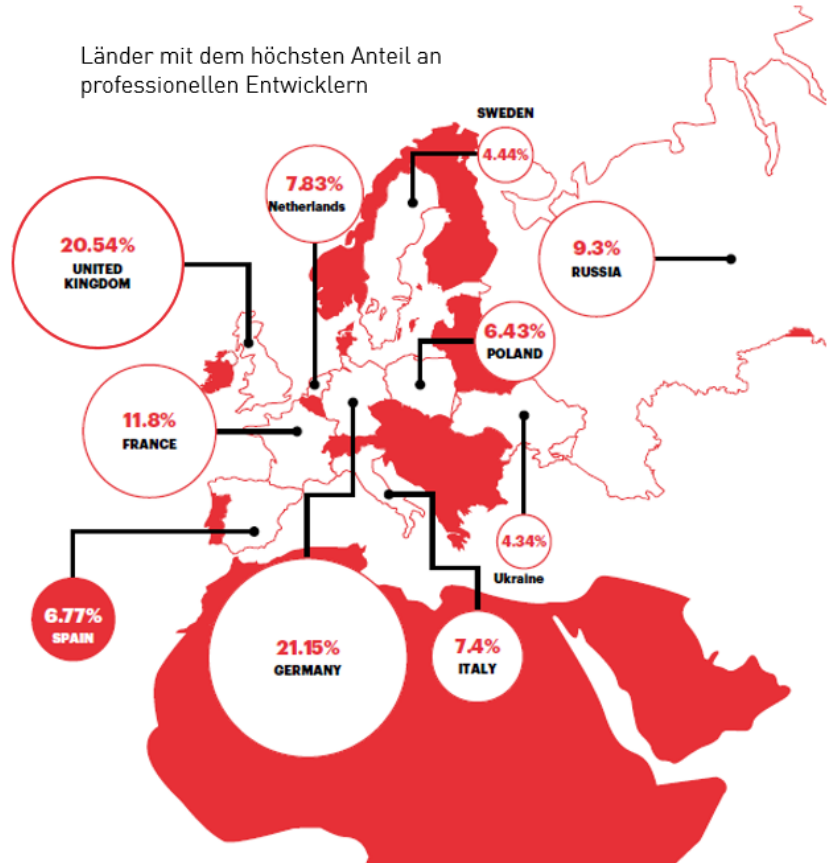
Spanien zieht Talent an und ist nach Großbritannien und Deutschland auf dem dritten Platz (8.5%) für europäisches 'Tech Talent' und international gesehen auf dem fünften Platz (nach Frankreich und den Niederlanden).

Das Land zeichnet sich durch eine hohe Dichte an Softwareentwicklern aus. Im europäischen Vergleich, liegt Spanien mit 6.77% hier auf dem 7. Platz der Länder mit der größten Anzahl an professionellen Softwareentwicklern.

Gesunde Dichte an Entwicklern

SPANIEN IST DAS **7TE**
LAND MIT DEN
MEISTEN
PROFESSIONELLEN
ENTWICKLERN
(EUROPA)

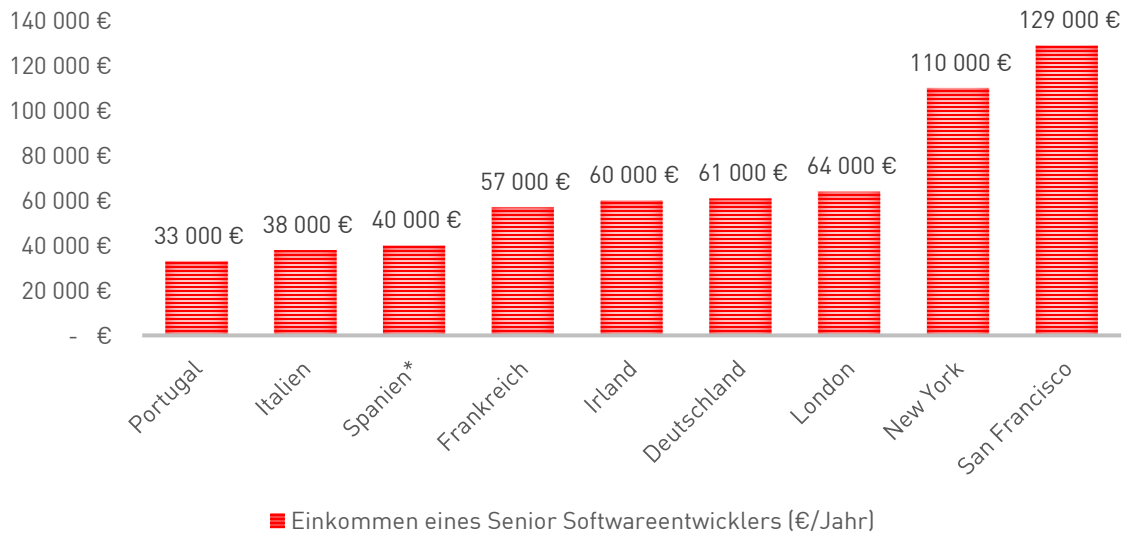
Länder mit dem höchsten Anteil an professionellen Entwicklern



Quelle: [Atomico](#)

Ein Senior Softwareentwickler bekommt im Durchschnitt ein Gehalt von rund €40.000 und somit ist dieser niedriger als in den meisten internationalen 'Tech Hubs'. Das gibt Spanien weltweit einen hohen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Ländern.

In folgendem Diagramm kann man das Einkommen eines Senior Softwareentwicklers in mehreren Großstädten bzw. Tech „Hubs“ vergleichen:



Quelle: MWC 2019, DSEO

*Senior Softwareentwickler in Barcelona und Madrid

In Bezug auf Arbeitsplätze und Berufsausbildung erfordert das digitale Zeitalter neue Fähigkeiten, die auf die Bedürfnisse des Marktes reagieren. 80% der Spanier zwischen 20 und 30 Jahren, die in naher Zukunft eine Anstellung finden, werden neue oder gerade erst entstehende Arbeitsplätze haben. Behörden versuchen diese neuen Bedürfnisse des Arbeitsmarktes zu fördern, jedoch bleibt es allgemein eine Herausforderung.

„Barcelona ist dank niedriger Lebenshaltungskosten und guter Lebensqualität sehr gut positioniert für den Zugang von neuen Talenten.“⁶⁵ Somit sichert sich die katalanische Hauptstadt einen Platz auf dem Global Talent in Global Cities 2015 Index von EY:

TOP 10 City Ranking:

1. New York	2. London	3. Paris	4. San Francisco	5. Singapur
6. Sydney	7. Los Angeles	8. Berlin	9. Tokyo	10. Barcelona

Pablo Sánchez, Managing Direktor von Mytaxi in Spanien: „Barcelona hat uns ermöglicht, Talente zu rekrutieren. Diese Stadt ist komfortabel und weltoffen, hat eine starke künstlerische Berufung, ist kulturell aktiv und global. Das gute Wetter und die geographische Lage - an der Mittelmeerküste - machen es für internationale Talente noch attraktiver. Der multikulturelle Reichtum dieser Stadt hat viele ausländische Unternehmen ermutigt, in ihrem Gebiet Geschäfte zu machen, mit tausenden von Arbeitern aus anderen europäischen Städten wie London, München oder Amsterdam. Barcelona ist ein sehr attraktives internationales Zentrum, in dem Menschen zusammenkommen, um ihre beruflichen und persönlichen Herausforderungen zu meistern. Für mytaxi bietet Barcelonas Umfeld einen Wettbewerbsvorteil. Aus diesem Grund haben wir unseren ersten globalen Tech-Hub außerhalb von Hamburg mitten in der Stadt eröffnet, wo wir etwa hundert Fachleute, hauptsächlich Entwickler, aufgenommen haben.“⁶⁶

⁶⁵ Xavier Vilalta, Smart Strategy bei Accio

⁶⁶ MWC, DSEO

4.1 Business Schools

“Universitäten müssen Schlüsselakteure des Start-up-Ökosystems werden, indem sie Talente, Wissen, Methoden und Technologie bereitstellen“

Oriol Alcoba, CEO von ESADECREAPOLIS (Innovationszentrum der Business School ESADE)

Mit einer Reihe an Business Schools in Barcelona und Madrid fokussiert man sich vermehrt darauf, Talente auszubilden, die sich in dem immer größer werdenden Markt der Start-ups etablieren, und gerüstet sind ihn weiter auszubauen. Oriol Alcoba, CEO von ESADECREAPOLIS (Innovationszentrum der Business School ESADE) sagt hierzu passend: “Universitäten müssen Schlüsselakteure des Start-up-Ökosystems werden, indem sie Talente, Wissen, Methoden und Technologie bereitstellen. Zu diesem Zweck sollten sie ihre Offenheit für eine systematische Verbindung mit den Akteuren ihres Umfeldes fördern. Universitäten sollten sich dafür entscheiden, Programme zu schaffen, die den Unternehmergeist fördern und Mechanismen vorschlagen, um die Ergebnisse ihrer Untersuchungen in solide Geschäftsprojekte umzuwandeln. Die technische Leistungsfähigkeit existiert bereits; es ist nur eine Frage der Ergänzung mit betriebswirtschaftlichem Know-how.”⁶⁷

Die niedrigen Lebenshaltungskosten, die hohe Lebensqualität, das Visa-Programm für Unternehmer und erstklassige Einrichtungen wie die IE Business School und Google Campus machen Madrid zu einem großartigen Startup-Ziel.⁶⁸ Eine allgegenwärtige Einstellung seiner Einwohner nach mehr zu streben, unterscheidet Madrid von anderen globalen Powerhouses. .⁶⁹

Die Dichte an internationalen Wirtschafts- und Forschungsorganisationen in Katalonien wird teilweise durch die qualitativ hochwertige Bildungslandschaft bestimmt. Katalonien hat 12 Universitäten und 17 internationale Schulen, wobei Times Higher Education das katalanische Universitätssystem als das drittbeste in Europa einstufte. Barcelona weist einen hohen Anteil an Start-up-Gründern mit Hochschulabschlüssen auf - die zweithöchsten in der Welt, zweimal so hoch wie der globale Median.⁷⁰

Drei Universitäten in Spanien haben es in verschiedenen Kategorien in das TOP-10 des Financial Times Rankings für Business Education geschafft: ESADE, IESE und IE Business School. IESE hält hier in der Kategorie „Executive Education“ schon seit einigen Jahren den ersten Platz.

Business Schools in Barcelona umfassen ESADE, IESE, EADA sowie Pompeu Fabra University Business School, EAE, UOC Business School, UIBS, ESEI, EU Business School, Global Business School, GSE Business School, Toulouse Business School, Geneva Business School, INSA Business School, ESERP Business School, University of Barcelona School of Economics.⁷¹

In Madrid sind u.a. folgende Business Schools ansässig: IE Business School, Universidad Carlos III de Madrid (UC3M), IESE Business School - Universidad de Navarra - Madrid Campus, ESADE Business School - Madrid Campus, CEU Business School Madrid - Universidad CEU San Pablo, ESCP Europe - Madrid Campus, ESERP School of Business & Social Sciences - Madrid, EOI - Escuela de Organización Industrial, EAE Business School - Campus Madrid, Universidad Pontificia Comillas de Madrid - ICADE Business School.⁷²

⁶⁷ MWC, DSEO

⁶⁸ <https://www.linkedin.com/pulse/madrid-bull-startup-cities-roman-fernandez/>

⁶⁹ <https://www.muypymes.com/2017/06/01/madrid-territorio-emprendedor-las-startups-del-momento>

⁷⁰ Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

⁷¹ http://www.barcelonacheckin.com/en/r/barcelona_tourism_guide/articles/business-schools

⁷² <https://find-mba.com/schools/spain/city/madrid>

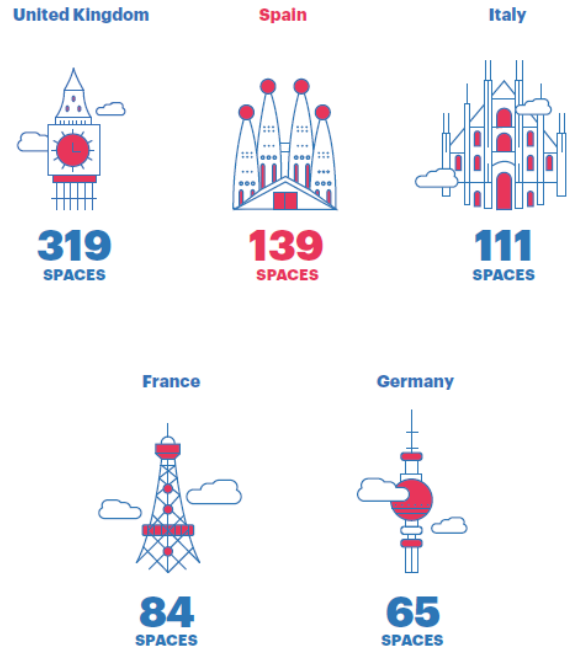
5 Community

Es rüsten sich nicht nur die Universitäten Spaniens dafür, einen leistungsstarken und kompetenten Tech Hub in ihrem Land zu fördern, sondern ebenfalls die 'Communities' sind ein wichtiges Element, um einen Raum zu schaffen, der auf die Bedürfnisse des digitalen Zeitalters ausgerichtet ist. Somit liegt Spanien (139) (hinter Großbritannien (319)) auf dem zweiten Platz der höchsten Anzahl an Co-Working-Spaces' Europas; Deutschland als Vergleich liegt hier mit nur 65 Standorten auf dem fünften Platz. Das Wachstum von Co-Working-Spaces ist eine wichtige Grundlage für die Entwicklung eines robusten Start-up Ökosystems, da hier gleichzeitig die Schaffung neuer unternehmerischer Initiativen gefördert wird.

SPANIEN IST DAS LAND MIT DER ZWEITGRÖßTEN ANZAHL AN COWORKING SPACES IN EUROPA.

Das Wachstum dieser Orte stellt eine wichtige Grundlage für die Entwicklung eines stabilen Ökosystems, das das Entstehen neuer unternehmerischer Initiativen fördert und Talent dazu bewegt sich miteinander in Verbindung zu setzen, dar.

Quelle: MWC Deseo 2019



Die Start-up Community wird stark angetrieben von verschiedenen Accelerators, Incubators, sowie öffentlichen und privaten Institutionen, die sich darauf fokussieren das Wachstum von Start-ups weiter voran zu treiben.

5.1 Barcelona Tech City – Pier 01

Barcelona Tech City (<https://barcelonatechcity.com/>) ist eine private Non-Profit-Organisation mit der Mission, Barcelona zu einem der wichtigsten Technologiezentren der Welt zu machen. Die Organisation arbeitet mit Unternehmern, Start-ups, Zusammenschlüssen von Unternehmen, Investoren, Inkubatoren, Accelerators, Firmengründern, Universitäten, Business Schools, Medienunternehmen, Regierungsbehörden und anderen Organisationen zusammen. Barcelona Tech City wird von lokalen Unternehmern geführt und vertritt derzeit mehr als 600 Unternehmen.

Die Zielsetzung ist klar definiert und fokussiert sich darauf:

- (1) Barcelona als 'Technologiemarke' auch international zu fördern,
- (2) ein gut funktionierendes System für digitale Unternehmen zu schaffen,
- (3) lokale und internationale Investitionen anzuziehen,
- (4) Unternehmen mit lokalen und internationalen Talenten zu verbinden, und
- (5) die Zusammenarbeit mit anderen Organisationen zu fördern, um das Tech-Ökosystem der Stadt zu beschleunigen.

Um diese Ziele zu erreichen, vernetzt Barcelona Tech City alle Start-up Akteure durch die Organisation von branchenbezogenen Aktivitäten, Konferenzen und Workshops, nimmt an lokalen und internationalen Messen und Veranstaltungen teil, und stellt ihren Mitgliedern statistische Daten, die von einer hauseigenen sektoriellen Beobachtungsstelle erhoben werden, bereit.⁷³

5.2 Unternehmerfreundliche Politiken und Fördermittel

Die derzeitigen Ansätze zur Unterstützung des Zugangs von Unternehmern zu Finanzmitteln umfassen die direkte Bereitstellung von Finanzmitteln und die Erleichterung der privaten Finanzierung neuer Unternehmen. In Bezug auf die direkte Bereitstellung von Mitteln, bieten einige öffentliche Einrichtungen Subventionen oder Kredite für die Gründung von Unternehmen zu günstigen Konditionen an. Insbesondere gewährt das Ministerium für Beschäftigung und soziale Sicherheit neuen Unternehmern Zuschüsse von bis zu 10 000 EUR. Dieses Programm wird von den Regionen verwaltet, die die Möglichkeit haben, die Grenzen der Zuschüsse anzupassen und für bestimmte Gruppen von Begünstigten unterschiedliche Zuschüsse festzulegen.

Der Zugang zu Finanzmitteln für benachteiligte Gruppen ist ein wichtiges Anliegen. Der Mikrokredit ist nach wie vor unterentwickelt, könnte aber wichtig sein, um das Unternehmertum anzuregen. Der private Sektor hat erst kürzlich mit der Einführung von Mikrokreditprodukten zur Unternehmensgründung begonnen. MicroBank (eine Tochtergesellschaft von La Caixa) bietet Mikrokreditprogramme für die Durchführung, Förderung und finanzielle Unterstützung von Geschäftsprojekten an, ohne dass Sicherheiten erforderlich sind. Andere Banken wie LaboralKutxa und CaixaPollença haben mit Unterstützung des Europäischen Investitionsfonds im Zusammenhang mit dem Europäischen Programm für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI) begonnen,

⁷³ <http://barcelonatechcity.com>

Mikrokredite für Unternehmer aus benachteiligten Gruppen anzubieten. Die Entwicklung des Mikrokreditsektors war jedoch aufgrund des Fehlens eines spezifischen Regulierungsrahmens langsam.

Unter den jüngsten Reformen ist das ehrgeizige "Unternehmerrecht" (einschließlich der Reform von 2013), das eine Reihe von Maßnahmen in fünf Kategorien umfasst: Schaffung von unternehmerischer Motivation; Anreize für Steuern und soziale Sicherheit; flexiblere finanzielle Unterstützung; Unterstützung für Wachstum und Entwicklung (einschließlich administrativer Vereinfachung); und internationale Mobilität. Seit der Verabschiedung des Unternehmergeetzes wurden mehrere ergänzende politische Maßnahmen eingeleitet, um Gruppen, die größeren Schranken für die Unternehmensgründung und Selbstständigkeit ausgesetzt sind, eine maßgeschneiderte Unterstützung zu bieten. Der Strategieplan für Chancengleichheit 2014-2016 (Strategischer Plan für Chancengleichheit) enthält spezifische Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums von Frauen. Für Jugendliche umfassen das Jugendgarantie-Programm und die Strategie für Jungunternehmertum und -beschäftigung 2013-2016 (Unternehmertum und Beschäftigungsstrategie 2013-2016, EEEJ) verschiedene Unterstützungsmaßnahmen für das Unternehmertum junger Menschen. Darüber hinaus wurde das Unternehmergeetz, der strategische Plan für Chancengleichheit 2014-2016 und die Strategie für unternehmerische Initiative und Beschäftigung für junge Menschen 2013-2016 im Jahr 2017 reformiert.⁷⁴

5.2.1 ICEX

ICEX Spain Exports und Investments ist ein nationales öffentliches Unternehmen der spanischen Regierung, mit der Aufgabe, die Internationalisierung spanischer Unternehmen und die Förderung ausländischer Investitionen zu fördern. ICEX arbeitet eng mit den wichtigsten Wirtschaftsverbänden, Handelskammern und Branchenverbänden zusammen, die das spanische Geschäftsgefüge umfassen, um die Internationalisierung spanischer KMU zu ermitteln und Strategien zu entwickeln, die ihnen eine Konsolidierung auf internationalen Märkten ermöglichen. Die Institution hat auch einen Strategie-Aufsichtsrat mit 23 Mitglieder von anerkanntem Prestige und Erfahrung auf dem Gebiet der Internationalisierung, die bei der Festlegung der Aktionslinien zusammenarbeiten.

ICEX unterstützt Firmen und Unternehmer bei der Gründung eines neuen Unternehmens in Spanien. Im Bereich Start-ups gibt es immer konkrete Initiativen und Förderungen. Ein Beispiel davon ist Rising Startup Spain, ein Programm, das sich an Unternehmer und ausländische Startups richtet, die mit einem skalierbaren und innovativen Projekt zur Förderung der unternehmerischen Tätigkeit in Spanien beitragen. Das Programm ist bis zu 9 Monate lang (6 Monate ab dem Startdatum der Inkubation) und bietet den teilnehmenden Startups folgende Unterstützungsleistungen:

- Visa-Dienstleistungen.
- Kostenloser Arbeitsbereich in den Städten Madrid und Barcelona.
- Direkte finanzielle Unterstützung für jeden Begünstigten bis zu einem Höchstbetrag von 10.000 EUR.
- Personalisiertes Mentoring gemäß den Anforderungen des Startups.
- Sichtbarkeit in den Medien.

⁷⁴ <http://www.oecd.org/cfe/smes/SPAIN-country-note.pdf>

5.2.2 ACCIÓ

Acció ist die Agentur der katalanischen Regierung, die die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen durch Internationalisierung und Innovation fördert. Pro Jahr erbringen 24.000 Unternehmen ihre Dienstleistungen. Sie arbeiten direkt mit mittelständischen und kleinen Unternehmen, sowie mit Start-ups und Investoren zusammen. Start-ups können hier Unterstützung für ihr Unternehmenswachstum, Zugang zu Finanzierungen und zu Programmen finden, die ihr internationales Wachstum fördern. ACCIÓ unterstützt auch eine hohe Anzahl von Start-ups mit Programmen die von Catalonia Startup Hub organisiert werden. Hier werden internationale Messen besucht aber auch direkte Geldförderungen an Start-ups gegeben.

Die Hauptziele von ACCIÓ sind die Förderung von Innovation und Internationalisierung sowie die Förderung von Auslandsinvestitionen. Die katalanische Institution hat ihren Sitz in Barcelona mit einem internationalen Netzwerk von weiteren 35 Business Promotion Centers, die rund 80 Märkte weltweit abdecken. Diese konzentriert sich auf die Ansiedlung von Investitionen in Katalonien und arbeitet auch an Synergien zwischen verschiedenen Bereichen und Unternehmen. ACCIÓ wurde im Jahr 2016 als zweitbeste regionale Agentur für die Unterstützung von Unternehmen in Europa ausgezeichnet, die die meisten Mittel der Europäischen Kommission für Programme zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen einnahm. Insbesondere hat sich ACCIÓ 2016 an 16 europäischen Projekten beteiligt, die von der Europäischen Kommission mit einem Betrag von 13 Millionen Euro gefördert wurden.

5.2.3 Barcelona Activa

Barcelona Activa ist eine öffentliche Organisation, die sich für die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung von Barcelona einsetzt. Barcelona Activa fokussiert sich auf eine umfassende Reichweite an Themenbereichen, die die Beschäftigung und das Unternehmertum fördern und Unternehmen dabei unterstützt sich weiter zu entwickeln. Sie bieten Start-ups ein weites Portfolio an Services an, welches Seminare und Kurse zum Unternehmensmanagement und die Beratung zur Erstellung des Businessplans und zur jeweiligen Rechtslage umfasst.

Die Aktivität von Barcelona Activa umfassen folgende Werte:

- (1) Chancengleichheit und sozialer Fortschritt, um ein faires Modell für die Schaffung, Erhaltung und Verteilung von Arbeitsplätzen zu schaffen,
- (2) Zusammenarbeit innerhalb der Organisation und mit anderen Organisationen. Verbesserung des Wohlstands, Professionalisierung der arbeitenden Menschen, Förderung von Exzellenz, Transversalität, Partizipation und Entwicklung von Talenten,
- (3) Wirtschaft im Dienste der Menschen: sozial und nachhaltig. Förderung der pluralen Wirtschaft, Förderung von Sozialwirtschaft und Solidarität, kollektivem Unternehmertum und sozialer Innovation,
- (4) Geist des öffentlichen Dienstes und professionelle und persönliche Ethik. Stärkung der Koordinierung des Ökosystems der öffentlichen und privaten Gemeinschaften, indem die Perspektive von Gender und Vielfalt auf alle internen und externen Maßnahmen von Barcelona Activa angewendet werden.⁷⁵

⁷⁵ <http://www.barcelonactiva.cat/barcelonactiva/cat/que-es-barcelona-activa/qui-som/index.jsp>

6 Start-up Sektoren

Das größte Wachstum von Start-ups findet hier in Sozial- und Unternehmens-Plattformen (Social und Enterprise platforms) statt. Wo zuvor e-Commerce die Liste der Sektoren anführte, steht nun Social mit 18,3%, Enterprise mit 16,1% und e-commerce an dritter Stelle mit 14.7%. Diese werden dicht gefolgt von Mobile, Tourismus und Gesundheit & Wissenschaft.

Heutzutage reicht IT weit über den herkömmlich definierten Technologiesektor hinaus und nimmt immer mehr Bereiche der Wirtschaft ein. Die erste Welle der IT-Revolution wurde von Unternehmen wie Cisco, Netscape und AOL vorangetrieben, die dazu beitrugen, das Fundament des Internets aufzubauen. Die zweite Welle wurde von Unternehmen wie Google, AWS und Facebook angeführt, die Plattformdienste von der Internetsuche bis hin zu sozialen Medien und Cloud-Diensten aufgebaut haben. Die Dritte Welle wird diese technologischen Entwicklungen in die "reale Welt" für eine neue unternehmerische Revolution bringen. Die Technologie wird die physische Welt vollständig verändern, einschließlich Sektoren wie Transportwesen, Gesundheitswesen, Produktion und Landwirtschaft.

Diese Veränderungen werden von vielen als Bedrohung empfunden, da die Technologie möglicherweise zur Abschaffung von Tausenden oder Millionen von Arbeitsplätzen in traditionellen Industrien führt. Zweifellos wird diese Art von Störung auftreten. Aber die Verbreitung von Software und der Dritten Welle eröffnet auch für jede Region der Welt klare Chancen, wie sie in früheren Phasen der IT-Revolution nicht gegeben waren. Von den ersten beiden Wellen, so Case, profitierten vor allem Regionen wie das Silicon Valley, Stammsitz vieler IT-Firmen.

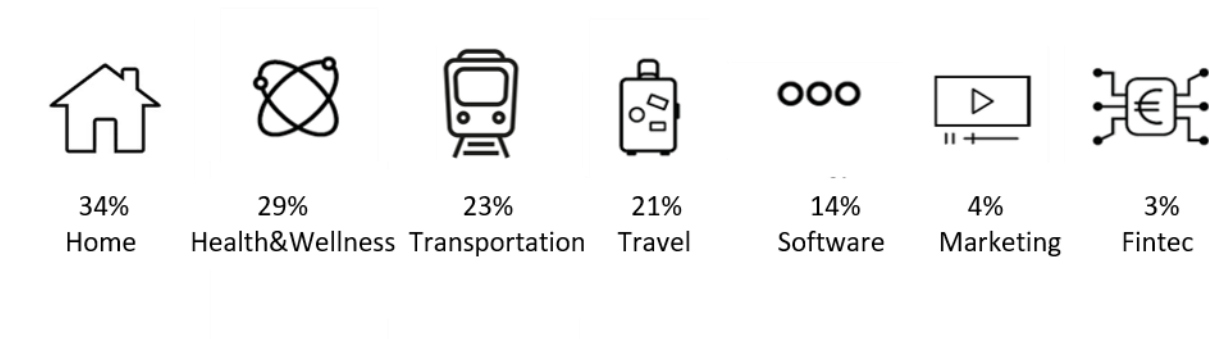
Eine Region, die beispielsweise für Obst- und Gemüseexporte bekannt ist, kann in den Aufbau eines lokalen AgTech-Sektors investieren. Eine Stadt, die von traditionellen Banken oder Finanzinstitutionen dominiert wird, kann versuchen, eine Führungsrolle in Fintech zu übernehmen. Eine Gemeinschaft, die ein wichtiges Bildungszentrum ist, möchte vielleicht herausfinden, was es braucht, um ein EdTech-Zentrum zu werden. Bei der Bewertung von Start-up-Ökosystemen wird auf bestehende und aufstrebende Bereiche wirtschaftlicher Stärke, aber auch auf latente Potenziale oder Bereiche, die an die dritte Welle der IT-Revolution angrenzen, geachtet.

Die 4.115 Start-ups in Spanien sind in verschiedenen Sektoren tätig. Das größte Wachstum von Start-ups findet hier in Consumer and e-commerce-Plattformen statt. Wo zuvor Social die Liste der Sektoren anführte, steht nun Home mit 34%, „Health and Wellness“ mit 29% und „Transportation“ an dritter Stelle mit 23%. Diese werden dicht gefolgt von Travel, Software und Marketing.⁷⁶ Die Gründung eines neuen Start-ups konzentrierte sich auf neue Sektoren mit hohem Wachstumspotenzial.^{77, 78}

⁷⁶ MWC, DSEO

⁷⁷ Start-up Xplore, Start-ups and investors community, The periodic table of Spain tech Start-up Ecosystem link (<https://startupxplore.com/en/blog/periodic-table-spain-tech-startup-ecosystem/>) - Start-up Xplore, eine Start-up und Investoren Community hat 2014 ein Periodensystem des spanischen Tech Start-up Ökosystems entworfen. Hier können alle wichtigen Akteure: Start-ups, Investoren (VCs, BAs und Accelerators), sowie eine Liste aller Exit Start-ups eingesehen werden. Aufgelistet sind auch grosse Venture Capital Unternehmen, Business Angels und Accelerators des spanischen Ökosystems. Firmen wie Kibo Ventures, JME Venture Capital, Caixa Capital Risc oder Cabiedes and Partners, sowie Top-Business Angels wie Carlos Blanco, Yago Arbeloa oder Jesus Monleón und Accelerators wie z.B. Conector, Seedrocket oder BBoster sind hier aufzufinden. Einige der bemerkenswertesten spanischen "Exits" der letzten Jahre sind Privalia, La Nevera Roja, Idealista, El Tenedor, Infojobs und Rumbo.

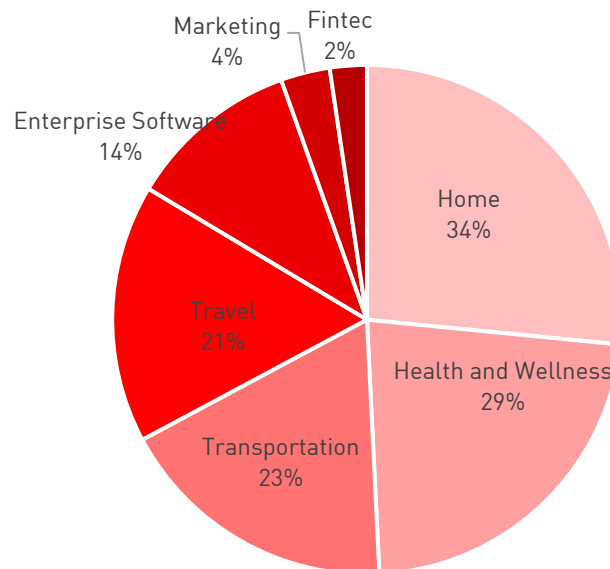
⁷⁸ <https://Start-upxplore.com/en/best-spanish-start-ups-investors-periodic-table/index>



Quelle: MWC 2019, DSEO

Aber welche Industrien sind am attraktivsten für Investoren? 2018 stand hier 'Home' mit 34% an erster Stelle; den zweiten Platz belegte mit 29% 'Health & Wellness' gefolgt von 'Transportation' (23%), 'Travel' (21%) und Software (14%), Marketing und Fintec.

% des investierten Kapitals nach Industrien

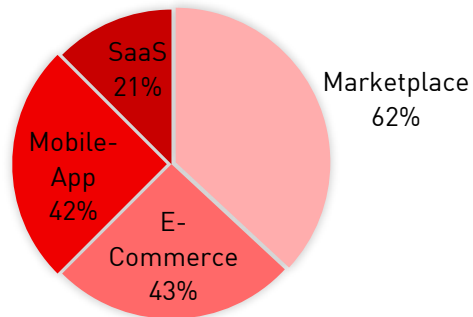


■ Home ■ Health and Wellness ■ Transportation ■ Travel ■ Enterprise Software ■ Marketing ■ Fintec

Quelle: MWC 2019, DSEO

% DES INVESTIERTEN KAPITALS NACH BUSINESS-MODELLEN

Marketplace E-Commerce Mobile-App SaaS



Quelle: MWC 2019, DSEO

Pere Condom, Direktor von Catalunya Emprèn sagt: "Barcelona wird zu einem hoch relevanten Knotenpunkt in unserer neuen globalen Realität. Diese Stadt setzt auf eine wissensbasierte Wirtschaft und Politik, welche die Ergebnisse der öffentlichen Untersuchungen in Vorteile für die Gesellschaft verwandeln, und ein Ökosystem, das von einem starken Unternehmergeist getragen wird."⁷⁹

Wie sieht wohl die Start-up Landschaft in Barcelona in 4 Jahren aus? Untersuchungen ergeben folgende Prognose:

86% DER COMMUNITY

sagt, dass Barcelona „eines der nächsten heißen Start-up Ökosysteme der Welt“ ist.

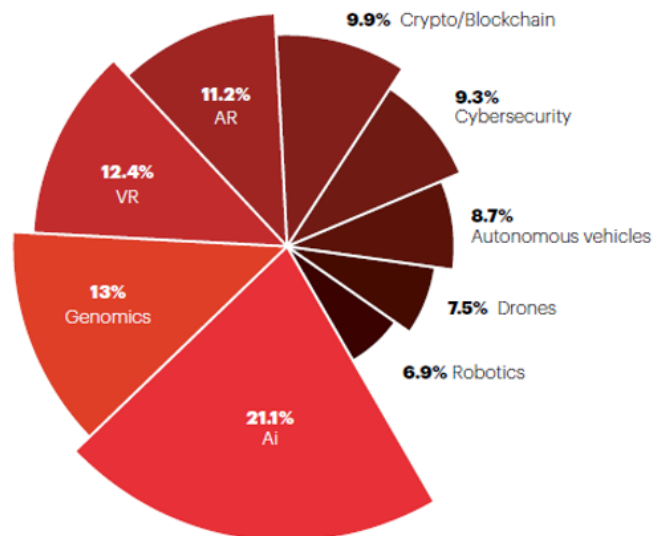
21.12% DER COMMUNITY

denkt, dass Barcelona in 4 Jahren das weltweite Flaggschiff der AI Hubs werden könnte.

Genomics, VR, AR und Blockchain

vervollständigen das Ranking der Technologien die Barcelonas Start-up Ökosystem in den nächsten 4 Jahren übernehmen können.

Quelle: MWC, DSEO



⁷⁹ MWC, DSEO

86% der Start-up Community behaupten, Barcelona sei "eines der nächsten heißen Start-up-Ökosysteme der Welt". 21,12% hiervon sind der Ansicht, dass Barcelona innerhalb von vier Jahren zum weltweiten Aushängeschild der AI-Hubs werden kann. Genomics, VR, AR und Blockchain vervollständigen das Ranking der Technologien, die in den nächsten 4 Jahren das Start-up-Ökosystem von Barcelona übernehmen können.

"Die Fähigkeit zu Innovation und Agilität ist grundlegend. Im Moment wird jede vertikale Branche von Unternehmen neu erfunden, die sich entwickelnden Technologien und Änderungen, wie die Cloud nutzen. Einige Start-up-Unternehmen können somit schnell mit schon lang bestehenden Industrien konkurrieren und erfinden gleichzeitig neue Industrien. Jedes Unternehmen auf der Welt muss die Kundenerfahrung und das Geschäftsmodell ständig verändern, um wettbewerbsfähig zu bleiben."⁸⁰

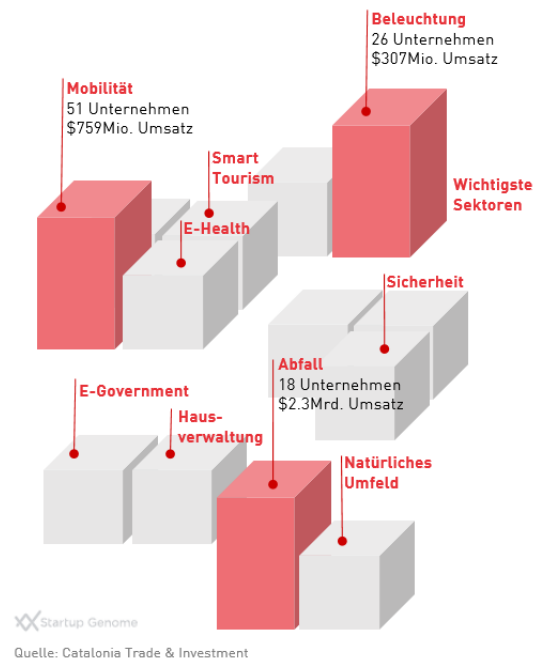
6.2 Sektor Smart City

Start-ups im Sektor Smart City bringen Informationstechnologie in öffentliche Dienste und Prozesse ein, verbessern die Lebensqualität und die Wirksamkeit kommunaler Steuerung. Dies umfasst Start-ups, die sich darauf konzentrieren, das Internet der Dinge (IoT) auf Städte anzuwenden, sowie solche, die öffentliche Daten nutzen, um neue Tools für Stadtbewohner zu entwickeln. „Barcelona steht nicht nur an der Spitze der Smart-City-Bewegung, sondern die katalanische Hauptstadt zieht auch eine große Anzahl an Ingenieuren und Technikern an“⁸¹

Es gibt schätzungsweise 270 Smart-City-Unternehmen in Katalonien mit über 116.000 Mitarbeitern und einem jährlichen Gesamtumsatz von rund US\$ 8,2 Mrd. In Barcelona findet auch der jährliche Smart City Expo World Congress statt, eine der führenden Veranstaltungen zu technologischen Lösungen für städtische Fragen. Schätzungen zufolge macht der Smart-City-Sektor bis zu drei Prozent des BIP Kataloniens aus. Aufgrund der Leistungsfähigkeit dieses Teilsektors wurde Barcelona im Jahr 2015 zur weltweit besten globalen Smart City ernannt.

Die drei Smart City-Bereiche mit der größten Anzahl von Unternehmen in Katalonien sind Abfallwirtschaft, Mobilität und Beleuchtung. Da sich Städte auf der ganzen Welt mit diesen Problemen befassen, ist der Teilsektor Smart City auf globale Märkte ausgerichtet: 51 Prozent der katalanischen Smart City-Unternehmen exportieren ihre Produkte oder Dienstleistungen und 17 Prozent haben Niederlassungen im Ausland. Unternehmen mit den größten internationalen Aktivitäten sind solche, die auf die Produktion von Ausrüstung, die Fertigung von IoT-Geräten oder Big Data-Diensten spezialisiert sind. Bekannte Start-ups im Bereich Smart City in Katalonien, die Finanzmittel erhalten haben, sind Worldsensing, Bimart, Datumize, Immfly, Nettria, die MOCA-Plattform und WeSmartPark.⁸²

Was machen Smart City Start-ups?



⁸⁰ Andreu Castellano, Head of Corporate Communications, Amazon Spanien in MWC, DSEO

⁸¹ Geschäftsführer bei Worldsensing

⁸² Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

Spanien ist noch einen Schritt voraus und verwendet neue Technologien bereits in Gebäuden, auf Flughäfen, Bahnhöfen und in Häfen. Die zugrundeliegende Idee des nationalen Plans für solche Smart Territories ist es, bessere öffentlichen Services anzubieten, die personalisierter sind und proaktiv die verfügbaren Daten der Ämter nutzen. Kurzum: Öffentliche Services 4.0 zu etablieren. Nachfrage besteht vor allem im Bereich der intelligenten Tourismusziele, der Mobilität, IoT und in der Interaktion zwischen Städten und umliegenden Gemeinden. Die Strategie der „Smart Cities Spanien“ ist an einem wichtigen Entwicklungspunkt angelangt, an dem neue Technologien zunehmend auch im öffentlichen Sektor verwendet werden. Spanien arbeitet bereits an der Standardisierung für die Smart City und die intelligenten Tourismusziele, die wegen ihrer Qualität schon von der Internationalen Telekommunikationsunion implementiert wurden. Somit gibt es zahlreiche neue Geschäftsmöglichkeiten für Dienstleistungen 4.0 im öffentlichen Sektor.

6.3 Sektor Biotech und Pharma

Katalonien ist die Heimat der fünf größten spanischen Pharmaunternehmen, darunter Grífol, welche bei Fortune 2000 gelistet ist. Die Region umfasst 870 Unternehmen aus dem Bereich der Biowissenschaften mit einem Gesamtumsatz von fast US\$ 19 Mrd. pro Jahr. Start-ups im Bereich Biotech und Pharma arbeiten an der Entwicklung und Kommerzialisierung neuer Arzneimittelbehandlungen. Dies ist ein stark globalisierter Sektor, der oft von Großkonzernen dominiert wird. Biotech und Pharma sind Teil des größeren Biowissenschaftssektors. Katalonien hat in diesem Sektor eine lange Tradition von Arbeit und Innovation, und es gibt fast 100 Forschungszentren, Universitäten, Wissenschafts- und Technologieparks und Industrieorganisationen, die sich mit Biotechnologie und Pharma beschäftigen. Während die Biowissenschaftsbranche als Ganzes in Katalonien stark vertreten ist, machen Biotech-Unternehmen fast ein Drittel dieser Unternehmen aus. Es ist der größte Teilsektor der Biowissenschaften. Bemerkenswerte jüngste Finanzierungsereignisse umfassen US\$13,8 Mio. von AELIX Therapeutics, die HIV-Medikamente entwickeln, Transplant Biomedicals und Cebiotex. In diesem Teilsektor sind mehrere Exits aufgetreten, darunter ZIP Solutions, Oryzon Genomics und Transbiomed.

Aufgrund dieser Konzentration von Großunternehmen und Startup-Aktivitäten ist Katalonien weltweit führend in klinischen Studien. Während Spanien in der Anzahl der durchgeführten klinischen Studien an zweiter Stelle in Europa steht, betreffen 78 Prozent dieser zugelassenen Studien mindestens eine Organisation in Katalonien.⁸³ „Unsere Universitäten sind jetzt in der Forschung sehr konkurrenz- und leistungsfähig, und das hilft Start-ups.“⁸⁴

⁸³ Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

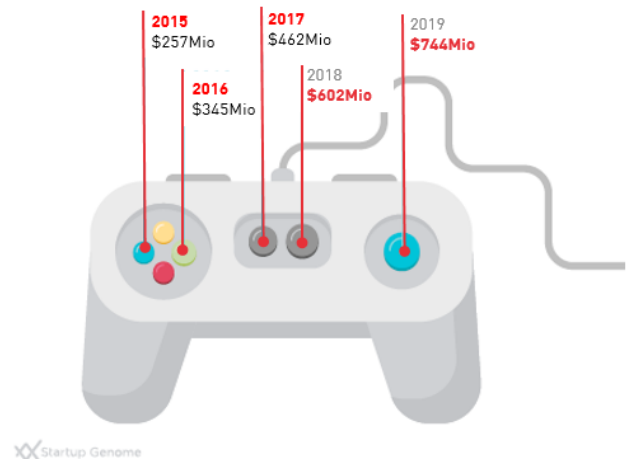
⁸⁴ Mariona Sanz, Direktor für Innovation bei Catalonia Trade & Investment

6.4 Gaming

Startups im Bereich Gaming entwickeln Spiele für Smartphones, Tablets und Videospielkonsolen. Der globale Gaming-Sektor hat Milliarden von "Spielern" und verzeichnet weiterhin steigende Jahreseinnahmen mit geschätzten US\$ 100 Mrd. im Jahr 2016. Katalonien beherbergt mehr als 120 Gaming-Unternehmen, beschäftigt mehr als 1.600 Mitarbeiter und hat einen Jahresumsatz von etwa US\$256 Mrd. Drei Viertel dieser Einnahmen stammen von internationalen Märkten. Zu den großen, multinationalen Gaming-Unternehmen mit Sitz in Barcelona gehören Ubisoft und Sony. Gaming-Startups und große Unternehmen haben sich in Spanien niedergelassen, da die Region über mehrere attraktive Vermögenswerte verfügt. Barcelona hat international einen Ruf für Exzellenz im Design und hat einen Pool an kreativen Talenten aufgebaut, die von Gaming-Unternehmen geschätzt werden. Mehrere Universitäten bieten Kurse und Schulungen in der Entwicklung von Videospielen, 3D-Spielen und visuellen Effekten an, so dass die Pipeline von Talenten gut gefüllt ist. Forschungsgruppen innerhalb der Universitäten konzentrieren sich auch auf die Unterstützung des Technologietransfers in sogenannten "Serious Games", die Bildungs- und Geschäftsanwendungen haben.

Katalanischer Videospielumsatz

Die katalanische Videospielindustrie erzielte 2015 einen Umsatz von \$257Mio., eine Steigerung von 42% gegenüber 2014, und es wird erwartet dass sie zwischen 2015 und 2019 um weitere 30% CAGR wächst.



Quelle: Catalonia Trade & Investment based on ICEC – the Catalan Institute for the Cultural Companies (2016 White paper on the Catalan video game industry)

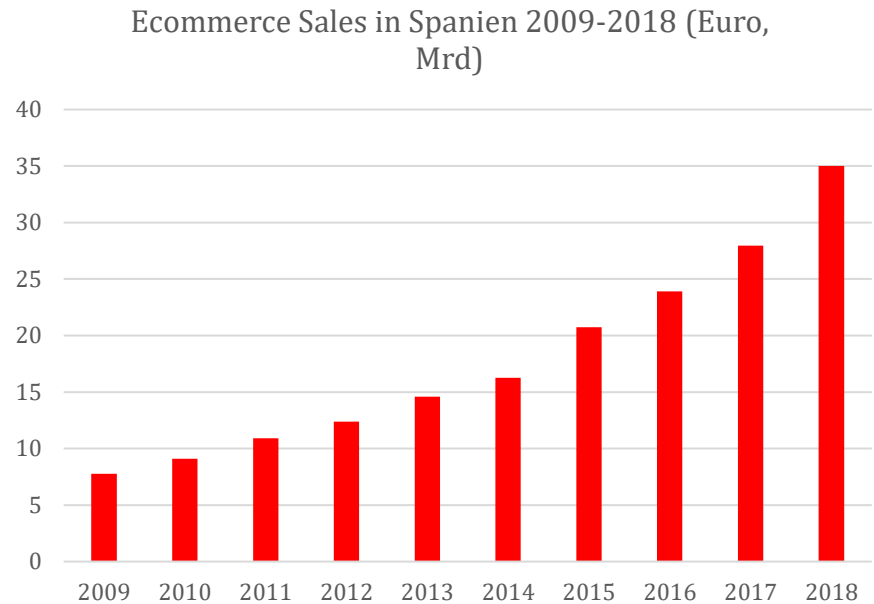
Das Ministerium für Energie, Tourismus und Digital Agenda hat angekündigt, dass eine Investitionssumme in Höhe von 5 Millionen Euro für die Entwicklung, die Produktvermarktung und die Internationalisierung des spanischen Videospielesektors durch das öffentliche Unternehmen Red.es zur Verfügung gestellt werden. Die Maßnahme wurde von der Industrie sehr begrüßt. Die spanische Videospielindustrie boomt: 2016 wurde 1.163 Millionen Videospiele verkauft, ein Zuwachs von 7,4 % im Vergleich zum Vorjahr. Die Videospielindustrie festigt damit ihre Position vor Film und Musik. 15 Millionen Gamer gibt es in Spanien mittlerweile und sie werden dank Erscheinungen wie eSports und Co. immer mehr. Diese Beihilfen werden insbesondere aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) für den Programmplanungszeitraum 2014-2020 finanziert. Der Betrag beläuft sich auf 80% des subventionierten Budgets, höchstens jedoch auf 150.000 EUR je Empfänger. Der Mindestbetrag für das im Antrag angegebene, förderfähige Projekt beträgt 20.000 Euro. Red.es, eine vom Ministerium abhängige Einrichtung, möchte durch diese Investition das Unternehmertum stärken und abermals darauf hinweisen, dass Spanien im Videospiele Markt ranking – in Europa an 4., weltweit an 8. Stelle steht.

Bedeutende Ausstiege im Gaming Sektor sind die Übernahme von Social Point durch Take-Two Interactive in Höhe von 270 Mio. US\$ und die Übernahme von Akamon durch die American Technologies Corporation für über 25 Mio. US\$. Darüber hinaus ist die nächste Generation vielversprechender Startups nicht weit entfernt, darunter Digital Legends Entertainment, ein führender Betreiber von High-End-Handyspielen.

6.5 E-Commerce

Mit einer geschätzten jährlichen Wachstumsrate von 17,1% stellt der E-Commerce Markt einen wirtschaftlichen Hoffnungsschimmer im krisenbelaften Südeuropa dar. Mit einem Umsatz von über EUR 16,25 Mrd. führte Spanien die Region 2014 im Bereich Onlinehandel an. 2018 lag der Umsatz bei EUR 35 Mrd. und der Bereich E-Commerce gehört zu den Grundpfeilern der digitalen Anpassungsbestrebungen von spanischen Unternehmen jeglicher Größe.⁸⁵

87% der Spanier haben Zugang zum Internet und **das Wachstum der Internetpenetration in Spanien liegt bei 2,6%**. In allen Altersklassen liegt die Internetnutzung über 90% und 57% der Internetnutzer haben in den letzten 12 Monaten online Käufe getätigt. Die beliebtesten Zahlungsmethoden sind zu 77% Services von Drittanbietern wie Paypal. Die Modeindustrie ist das lukrativste Segment und die meist besuchten Seiten sind Amazon.es, Milanuncios, Aliexpress und eBay.⁸⁶ Da 81% der Individuen das Smartphone täglich nutzen, ist es in Spanien besonders wichtig eine gute Mobile Experience zu schaffen da dies 26% des gesamten E-Commerce-Volumens ausmacht.⁸⁷ Am häufigsten werden in Spanien Reisen, Eintrittskarten, Telekommunikation, Bücher & CDs sowie Haushaltsgeräte gekauft. Darauf folgen Events, Beauty Produkte und Behandlungen, Lebensmittel, Sportartikel, Deko / Möbel, sowie Autoartikel.⁸⁸



Große und bekannte Seiten für Online-Einkäufe sind El Corte Inglés, eBay, Amazon, Mil Anuncios, Segunda Mano, Lets Bonus, Groupon, Bing und Groupalia. Für Amazon ist Spanien einer der am schnellsten wachsenden Märkte – innerhalb von drei Jahren wuchs das Angebot im spanischen Online-Shop von 2 Mio. auf über 70 Mio. Artikel. In Spanien gibt es derzeit 43.000 Online-Shops. 60% dieser Läden wurden mit PrentaShop erstellt. Diese Open-Source-E-Commerce-Plattform stammt ursprünglich aus Frankreich und ist 2007 als Universitätsprojekt von einer Gruppe IT-Studenten entstanden.⁸⁹

Neben den großen internationalen Namen gibt es aber auch zahlreiche spanische E-Commerce Start-ups. Zu den erfolgreichsten in diesem Bereich zählen Wallapop, Hawkers, We Are Knitters, Comprea, Gremyo und Shopalike. Wallapop, ein Online-Marktplatz für den Kauf und Verkauf von Second-Hand Produkten, ist hierbei sicherlich das bekannteste und am höchsten bewertete Beispiel.⁹⁰

⁸⁵ Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2016): Branchenreport Spanien Informatik- und Softwaretechnologie, Oktober 2016

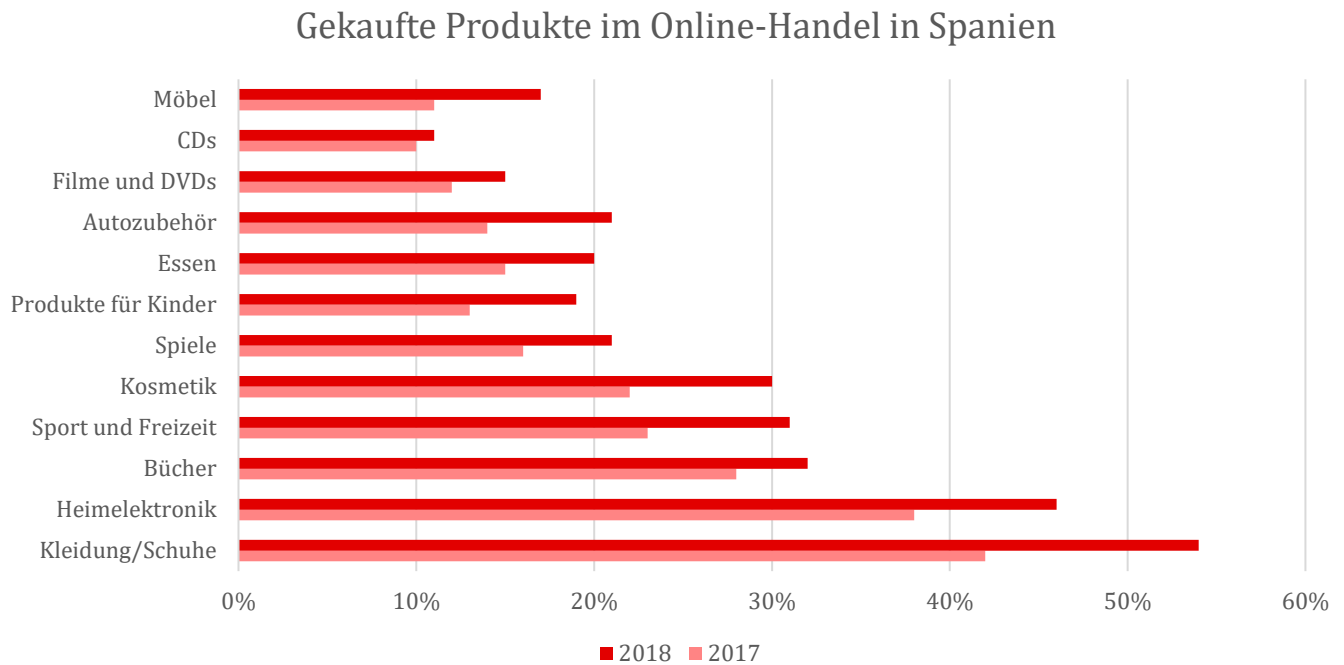
⁸⁶ Foundation E-Commerce Report 2018

⁸⁷ European E-Commerce Report 2017

⁸⁸ Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2016): Branchenreport Spanien Informatik- und Softwaretechnologie, Oktober 2016

⁸⁹ Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2016): Branchenreport Spanien Informatik- und Softwaretechnologie, Oktober 2016

⁹⁰ <https://startupxplore.com/es/blog/e-commerce-espanol-ideas/>

Abbildung: Gekaufte Produkte im Online-Handel

Quelle: Statista 2019

Diese Statistik zeigt die am meisten online gekauften Produkte in Spanien in den Jahren 2017 und 2018. Während des Erhebungszeitraums im Jahr 2018 wurde festgestellt, dass 54 Prozent der Online-Käufer Kleidung und Schuhe online kauften, gefolgt von der Kategorie Heimelektronik. Mit 46 Prozent der weltweiten spanischen Online-Einkäufe lag es an zweiter Stelle.⁹¹

6.6 Fintech

Der Finanzdienstleistungssektor wird derzeit umgekrempelt. Startups drängen auf einen Markt, den bisher Banken beherrscht haben. Neue Technologien ermöglichen es mit alternativen Geschäftsmodellen den traditionellen Bankprozessen Konkurrenz zu machen. Bleiben die Banken untätig, können sie 30-40% ihres Umsatzes an die neuen Wettbewerber verlieren. McKinsey prognostiziert beispielsweise, dass bis zum Jahr 2020 fast die Hälfte aller Bankkunden in Deutschland ein Bankkonto digital eröffnen werden. Weltweit gibt es bereits rund 12.000 Fintechs. Ein Großteil der Unternehmen ist im Bereich Zahlungsverkehr für Privatkunden tätig. Im Umkehrschluss ergibt sich ein riesiges Potential für Geschäftskunden: 200 Mio. KMUs sind weltweit in Finanzfragen gar nicht oder zu wenig betreut.⁹² In Spanien sind die Hälfte der Fintechs im Bereich B2C und 37% im Bereich B2B tätig.

Dem weltweiten Trend hinkt Spanien bisher noch hinterher. In dem von KPMG veröffentlichten Leading Global Fintech Innovators Report 2015 sind keine spanischen Unternehmen und auch keine österreichischen, mit Ausnahme des in Berlin ansässige Girokonto-Startup Number 26 von zwei Wienern, unter den Top 100 gelistet.

⁹¹ <https://www.statista.com/statistics/458182/product-categories-bought-online-spain/>

⁹² McKinsey&Company (2016): FinTech – Herausforderung und Chance. Wie die Digitalisierung den Finanzsektor verändert

Dennoch: **Modulare Finanzdienstleistungen, die auf technologischen Innovationen beruhen und den Banksektor digitalisieren, sind in Spanien allmählich auf dem Vormarsch.** So konstatiert auch die internationale Kanzlei Mariscal Abogados aus Barcelona, dass Spanien mit dem wiederaufkommenden Wachstum, dem dynamischen Startup-Ökosystem in Barcelona sowie einem wachsenden Finanzvermögen, Top-Voraussetzungen erfüllt, um seinen Platz im Fintech-Sektor zu finden. Einerseits tragen die Bedeutung des Finanzsektors und andererseits die Marktdurchdringung mit Smartphones in Spanien sehr positiv zur Entstehung und Ausbreitung von Fintech-Unternehmen bei. Limitierend ist jedoch noch das geringe Investitionsvolumen in Fintech-Startups. 2014 wurden EUR 130 Mio. in spanische Fintech-Unternehmen investiert, das sind aber bereits 39% mehr als im Vorjahr. Heute gibt es ungefähr 120 Fintech Startups aus Spanien. 21% der Investitionen in spanische Startups fließen in jene aus dem Fintech-Bereich, mehr Investments gibt es nur im E-Commerce-Sektor. Spanien führt auch im iberoamerikanischen Ländervergleich den Fintech-Sektor weit vor Brasilien, Mexiko, Kolumbien und Chile an. Finnovista prognostiziert, dass innerhalb der nächsten fünf Jahre diese spanischen Startups 20% des spanischen Banking-Marktes einnehmen werden.

Online-Bezahlung, Online-Banking oder auch Crowdfunding zählen sowohl global als auch in Spanien zu den wichtigsten Fintech-Dienstleistungen. Dieser Wandel hin zu elektronischen Lösungen im Finanzdienstleistungssektor bietet somit für junge Startups und auch Banken neue Chancen. Ebenso wird erwartet, dass im Zuge des Brexit viele Startups, die sich zuvor in London angesiedelt haben, nun nach neuen europäischen Sitzen wie beispielsweise Barcelona suchen werden. Die Größenverteilung der im Fintech-Radar dargestellten Sektoren der Branche zeigt, dass rund ein Viertel der Startups der Branche im Bereich Zahlungsservices tätig sind. Fintech Leistungen sowie technologische Versicherungsleistungen, kurz InsurTech, zeigen in den lateinamerikanischen Ländern Geschäftspotential. Auch in diesen Branchen dient Spanien aufgrund der Sprache und der kulturellen Nähe als Tor zum südamerikanischen Markt von europäischen Produkten. Im März 2014 wurde der Spain Fintech Hub (SFH) ins Leben gerufen, um damit Spanien als internationales Zentrum für Innovation und Technologie im Finanzsektor zu positionieren. Die im Herbst 2014 gegründete Asociación Española de Empresas Fintech erwartet innerhalb der nächsten Jahre eine Änderung der Bankenregulierungen zur Begünstigung von Fintech-Startups. Die Vereinigung kontrolliert und beobachtet, aufgrund der niedrigen Markteintrittshürden, die Übernahme des lokalen Marktes durch ausländische Unternehmen. Fast drei Viertel der spanischen Fintech-Welt ist in Madrid (57%) angesiedelt, der Rest der Unternehmen befindet sich in Barcelona (17%) und Valencia (4%).

Die wichtigsten Start-ups im Fintech Bereich in Spanien sind Kantox, die das Modell des Devisenhandels revolutionierten, sowie Spotcap, eine Online-Kredit-Plattform und das dritte Fintech-Startup der bekannten Rocket Internet-Erfolgsschmiede das neben Berlin auch Firmensitze in Madrid, Amsterdam und Sydney hat.⁹³ Hier kann man sich eine Grafik des spanischen Fintech Ökosystems ansehen, die einen guten Überblick über die wichtigsten Player am Markt ermöglicht: www.elreferente.es/tecnologicos/ecosistema-fintech-espana-startups-29418

6.7 Mobile

Spanien verfügt über die höchste Smartphone-Penetrationsrate in Europa. Von den Personen mit Internetzugang besitzen 96% ein Smartphone. 32,6 Millionen SpanierInnen, älter als 14 Jahre, surfen täglich mit ihrem Smartphone im Internet. Neben Tablet, Notebook, SmartTV und anderen Connected Devices liegt das Smartphone auf Platz eins bei der Internetnutzung mit 91,5 % unter der Woche und 69,5% am Wochenende. Die

⁹³ Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2016): Branchenreport Spanien Informatik- und Softwaretechnologie, Oktober 2016

Sprachfunktion am Smartphone wird von 51% der SpanierInnen zur Kommunikation (Anrufe, Nachrichten) und zur Navigation, Notizen oder Terminerinnerungen genutzt. Ok Google (60%) ist der am häufigsten verwendete Sprachassistent bei den Benutzern, gefolgt von Siri (37%). Siri-Nutzer sind jedoch zufriedener als Ok-Google-Nutzer.

Der spanische Mobilfunkmarkt wird noch von den traditionellen Carriern (Movistar, Vodafone, Orange) dominiert, aber Mobile Virtual Network Operator (MVNOs) gewinnen immer mehr an Marktanteil. Die MVNOs sind als Mobilfunk-Discounter sehr erfolgreich in Spanien. Die Anbieter, die über keine Antennen und daher über keine eigenen Telefonnetze verfügen, können ihre Dienste mithilfe der Netze der traditionellen Carrier anbieten. Laut der nationalen Markt- und Wettbewerbsbehörde (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) werden von den über 50,8 Mio. Mobilfunkanschlüssen in Spanien inzwischen 16% der Verbindungen, das entspricht 8,1 Mio. Anschlüssen, von MVNOs gehalten. Je nach Quelle werden für Spanien 25 bis 80 dieser MVNOs gelistet. Die MVNOs konnten in den letzten Jahren sehr stark wachsen. Es gibt in Spanien auch rein regionale Anbieter, wie beispielsweise Euskatel im Baskenland oder R in Galizien. Die beiden Anbieter können jeweils mehr als 200.000 Kunden und eine sehr hohe Kundenzufriedenheit aufweisen. Des Weiteren gibt es TeleCable in Asturien und Parlem in Katalonien. Andere Anbieter wiederum konzentrieren sich nicht auf Regionen, sondern Nischenangebote, wie beispielsweise Angebote für Immigranten mit speziellen Tarifen für Anrufe in andere Länder. Sie haben sich auf bestimmte Weltregionen spezialisiert, beispielsweise Lebara in Südostasien, Hong Da in China oder LycaMobile, LlamaYa oder Ortel in Europa, Afrika und Südamerika. Trotz der Ausbreitung von Smartphones und kostenloser Telefonie über das Internet, können diese Anbieter erstaunliche Marktanteile vorweisen.

Im Durchschnitt hat ein spanischer Smartphone-Benutzer 11 Apps auf seinem Mobilfunkgerät (2017 noch 13,2 Apps,) und 9,0 Apps auf seinem Tablet installiert, die aktiv genutzt werden. Die meist genutzten Apps am Smartphone sind Whatsapp (74%), Facebook (41%), Instagram (34%) gefolgt von Twitter, Youtube, Gmail, Amazon etc.

6.8 Big Data

Big Data ist einer der bedeutendsten Trends im IT Sektor und gewinnt, neben anderen Instrumenten wie Data Analytics, Business Intelligence oder künstlicher Intelligenz, für Unternehmen aller Art immer stärker an Bedeutung. Auch in Spanien erlebt der Big Data Sektor ein starkes Wachstum von 6% pro Jahr und soll laut IDC bis 2021 einen Umsatz von mehr als EUR 540 Mio. erreichen. Die erfolgreichsten spanischen Unternehmen in Big Data sind Synergic Partners, Carto, Imath Research, Qmenta, Stratio, Treelogic, Geoblink, Bitext und Datary. Carto, zum Beispiel, ist eines der vielversprechendsten spanischen Start-ups im Bereich der geographischen Informationssysteme, welches Firmen erlaubt Variablen aus dem Geschäftsleben mit der geographischen Position ihrer Aktiva oder Ressourcen zu verknüpfen. Qmenta wiederum, widmet sich einem anderen Nischenmarkt, der Gesundheit, durch die Speicherung, Verarbeitung und Visualisierung medizinischer Bilder.⁹⁴

Die Österreicherin Bernadette Grabenbauer-Nagel arbeitet seit vielen Jahren beim Forschungsinstitut EURECAT (www.eurecat.org) und schätzt den Markt wie folgt ein: „Big Data und Data Mining, zum Beispiel, werden eine Schlüsselrolle für Unternehmen einnehmen, um bessere Entscheidungen treffen zu können. Die Kapazität der

⁹⁴ <https://www.businessinsider.es/9-empresas-espanolas-que-son-lideres-big-data-199088>

intelligenten, effizienten Data Ingestion und die daraus ableitbare Business Intelligence wird ein noch wesentlicherer Aspekt der Wettbewerbsfähigkeit und Erfolgsfaktor in gewissen Branchen werden. Digitale Technologien im Vormarsch in der Industrie sind Sensorization und Wearables. Sie erlauben Branchen, wie z.B. Verpackung, Textil, Pharma oder Biomedicals, Oberflächen und Objekte mit zusätzlichen, intelligenten und bislang nicht dagewesenen Funktionen auszustatten. In den nächsten Jahren wird auch das Thema Cybersecurity im industriellen Umfeld stärker präsent sein, wie zum Beispiel in IT & Control Systemen, bei der Einbindung von Mechanismen zur präventiven Gefahrenerkennung und –neutralisierung. IT-basierte Simulation, Modellierung und Virtualisierung öffnen die Tür zu Augmented Reality-Anwendungen, z.B. in der Facharbeiterausbildung, im Produktdesign und im Entwurf schnellerer und flexiblerer Produktionsprozesse. Mit der “digitalen Gesellschaft” geht auch im Gesundheitswesen ein Paradigmenwechsel einher; so verbessern eHealth Lösungen die Lebensqualität von Patienten, wie etwa durch die ortsunabhängige Erfassung und Zugänglichkeit klinischer Daten. Diese Trends – besonders das Verschmelzen von Technologien, die Anwendung in neuen Disziplinen – sind wegweisend für die kommenden Entwicklungen in Katalonien und weltweit.⁹⁵

6.9 IoT

Es wird erwartet, dass das Internet der Dinge (IoT) eine der Technologien ist, die im Laufe der nächsten Jahre Anteil an einer der weltweit größten Revolutionen des IT Sektors haben werden. Ohne Zweifel steht eine Epoche des Wandels bevor, in der IoT eine Schlüsselrolle spielt. Bereits in 2016 lagen die weltweiten Investitionen in Hardware, Software, Services und Konnektivität in Zusammenhang mit IoT bei Dollar 737.000 Mio. Diese Zahl soll bis 2020 auf bis zu EUR 1,2 Mrd. gesteigert werden. Im selben Zeitraum werden die Investitionen in IoT in Spanien von EUR 13.500 Mio. auf EUR 23.000 Mio. klettern. Maintool und Flapit können in Bezug auf IoT als erfolgreiche spanische Beispiele genannt werden.

Zurzeit liegt der Industriefokus für IoT in Spanien stark auf der verarbeitenden Industrie (18%), welche durch die industrielle Revolution 4.0 zahlreiche Angriffspunkte bietet. Dieser Anteil soll bis 2020 jedoch auf etwa 13% sinken und der Retail Sektor wird das Wachstum antreiben. IoT findet beim Retail einerseits Einsatz in Bezug auf das Kundenerlebnis in den Geschäften und wird andererseits für den Omnichannel-Vertrieb benötigt. Während laut einer Umfrage des IDC europaweit 37% aller Unternehmen bereits IoT Initiativen gestartet haben, liegt diese Zahl in Spanien sogar bei 39%, obwohl Spanien damit noch hinter Ländern wie Deutschland, UK, Frankreich oder Italien liegt. Allerdings wurde bei dieser Umfrage nicht berücksichtigt, dass in Spanien weitere 15% der Unternehmen die Einführung von IoT-Lösungen evaluieren, womit Spanien 3 Punkte über dem Europadurchschnitt liegt.

Die Hauptgründe, weshalb spanische Unternehmen IoT Technologien adaptieren möchten, sind die Automatisierung der Prozesse (26%), die Reduktion der Betriebskosten (24%), sowie die Verbesserung des Kundenerlebnisses (23%). Die Anschaffungskosten (29%), Sicherheitsbedenken (25%) und Datenschutzprobleme (17%) sehen viele Firmen jedoch als Handicap und lassen sich davon abhalten IoT Technologien zu verwenden.⁹⁶

⁹⁵ Aussenwirtschaft Austria der WKÖ (2016): Branchenreport Spanien Informatik- und Softwaretechnologie, Oktober 2016, S. 35

⁹⁶ pnoticias.com, “La inversión IoT en España llegará a los 23.000 millones en 2020”

7 Chancen für Österreichische Unternehmen

Der spanische Start-up und Technologie Markt hat im letzten Jahrzehnt einen der europaweit größten Zuwächse erlebt und hat Spanien als eines der fünf wichtigsten Länder für IKT der Region positioniert. Große Konzerne wie IBM, Microsoft oder HP haben Spanien ausgewählt, um ihre internationalen F&E-Zentren aufzubauen. Auch Österreichische Beispiele von Firmen wie XXXLutz, Dynatrace, Competence Call Center (im Auftrag von facebook) und XAL gehören dazu.

Die modernen Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastrukturen des Landes, ergänzt durch ein umfangreiches Netzwerk von Wissenschafts-, Technologieparks und Hochschulzentren, die Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeitskräfte zu sehr wettbewerbsfähigen Kosten und die strategische Position als Türöffner zu den lateinamerikanischen Märkten, machen Spanien zu einem der attraktivsten Hotspots in Südeuropa.

Auch Österreichische Unternehmen können von der günstigen Marktlage profitieren. Große Chancen bietet der Markt vor allem für Services lukrative Sektoren wie Mobile und SaaS, aber auch Spaniens Kernsektor Tourismus ist nach wie vor ein Wachstumstreiber der spanischen Wirtschaft. Hier punktet man mit VR und AR, sowie Mobilitätslösungen. Barcelona bietet als Treiber der SmartCity Bewegung großes Potential für Unternehmen, die sich mit Themen wie Abfallwirtschaft, Mobilität, erneuerbare Energie und Beleuchtung beschäftigen. Das enorme Wachstum der IoT bietet eine der größten Chancen für Unternehmen in diesem Bereich an, auch Neue Technologien für den Retail Sektor werden eine essentielle Funktion einnehmen.

Innovative Ideen finden in Barcelona und Madrid besonders hohe Resonanz und Möglichkeiten zur Weiterentwicklung. Unternehmen mit Know-How im Tech- und Communications Bereich können gerade hier gut punkten.

8 Events

Die spanische Start-up Szene wird durch viele Messen und Konferenzen, die für Firmengründer und Technologiebegeisterte von hoher Bedeutung sind, weiter angetrieben.

Barcelona hat eine wachsende Liste internationaler Anerkennungen angehäuft. Die Stadt wurde in den Jahren 2012 und 2013 von der GSMA zum World Mobile Capital ernannt, was dazu führte, dass sie zum Gastgeber des Mobile World Congress ausgewählt wurde. Im Jahr 2014 wurde Barcelona zur europäischen Hauptstadt der Innovation ernannt und im Jahr 2015 hat Juniper Research die Stadt zur Nummer eins der Smart Cities der Welt ernannt. Solche Anerkennungen haben Barcelona weltweit bekannt, und sie daher zum Austragungsort einer Reihe wichtiger globaler Ereignisse gemacht. Zu diesen Veranstaltungen gehören: 4 Years from Now (FYFN), Jugend Mobile Festival, Women4Tech, eShow, Droneshow, In (3D), Sònar, Internet der Dinge Weltkongress, Mobile World Congress, Smart City Expo, Gamelab Barcelona, Appcircus, Webvisionen und Big Data Woche. Die Barcelona Games World Messe findet seit 2016 jährlich statt und hat 2016 einen Rekord von 135.000 Besuchern verzeichnet.⁹⁷

⁹⁷ El Periódico, <https://www.elperiodico.com/es/videojuegos/20171008/barcelona-games-world-cierra-record-visitantes-6340346>

Madrid ist noch nicht in der Champions League der Startups, aber viele Anstrengungen werden von der Verwaltung und den Unternehmern unternommen, um dorthin zu gelangen.⁹⁸ Die interessantesten Start-up Veranstaltungen in der Stadt sind: Die jährlich stattfindende Zink Shower für audiovisuelle und kulturelle Startups und Projekte; der South Summit, ein ausgezeichnete Wettbewerb für Startups; die Events von Impact HUB gehören ebenfalls zu den Top 5; Wayra organisiert verschiedene Start-up Events; Salon Mi Empresa, sind Vorträge, Workshops, Finanzen und Networking, im öffentlichen und privaten Sektor innerhalb von 2 Tagen; Madrid Venture Cafe bietet die Gelegenheit, Startups den Investoren und der Öffentlichkeit zu präsentieren; Das European Institute of Entrepreneurs organisiert sehr interessante Runden und Treffen⁹⁹

8.2 Mobile World Congress

Der GSMA Mobile World Congress (MWC) findet jährlich in Barcelona statt und ist eine Kombination aus der weltgrößten Messe für die Mobilfunkbranche und einer Konferenz mit prominenten Führungskräften, die Mobilfunkbetreiber, Gerätehersteller, Technologieanbieter, Anbieter und Content-Besitzer aus der ganzen Welt repräsentieren. Jährlich besuchen über 100.000 Menschen den MWC, wo über 2000 Aussteller präsent sind. Der nächste Termin in Barcelona, zum mittlerweile siebten Jahr in Folge, ist vom 24.-27. Februar 2020.¹⁰⁰



8.3 4 Years from Now & Woman4Tech

4 Years From Now (4YFN) ist die Startup Plattform des Mobile World Capitals Barcelona und ermöglicht es Start-ups, Investoren und Unternehmen sich miteinander zu verknüpfen und New Ventures zu gründen. Das Event dauert drei Tage, bietet Platz für mehr als 600 Aussteller auf 8.600m² und zieht über 20.000 Besucher an. 4YFN findet jährlich im Rahmen des Mobile World Congress statt.¹⁰¹



Woman4Tech findet ebenfalls im Rahmen des Mobile World Congress statt und bietet Führungskräften die Möglichkeit an Strategiesessions teilzunehmen, die den richtigen Umgang mit Diversität in der Mobile- und Tech-Industrie thematisieren. Während des viertägigen Kongresses werden 13 Aktivitäten sowie 32 Reden von Senior Level Executives angeboten.

⁹⁸ <https://magazine.startus.cc/infographic-start-startup-madrid/>

⁹⁹ <https://magazine.startus.cc/madrid-startup-city-guide/>

¹⁰⁰ <https://www.mobileworldcongress.com/>

¹⁰¹ <https://www.4yfn.com/>

8.4 IoT Solutions World Congress

Der IoT Solutions World Congress ist das jährliche Event für die industrielle Verwendung der IoT-Technologie. Die Idee hinter dem Kongress ist es, die Unternehmen, die Internet-der-Dinge-Technologie anbieten, mit der Industrie zu verknüpfen um diese dabei zu unterstützen, ihre Produktivität durch diese disruptive Technologie zu steigern. Nach mittlerweile drei Jahren, hat sich das Event zur globalen Referenz für industrielles IoT und als jährliches Treffen für alle Stakeholder der Industrie, um neue Partnerschaften zu bilden, entwickelt. Die dreitägige Veranstaltung erstreckt sich über zwei Hallen mit insgesamt 32.000m², beherbergt mehr als 300 Aussteller, Sponsoren und Partner und zählt rund 14.000 Besucher aus aller Welt. Im Rahmen des IoT Solutions World Congress findet auch Blockchain Solutions World sowie das AI & Cognitive Systems Forum statt. Der nächste IoT World Congress findet von 29.-31.10 Oktober 2019 in Barcelona statt.¹⁰²



8.5 Smart City Expo World Congress

Der Smart City Expo World Congress ist das wichtigste und führende Event für Städte weltweit. 2018 besuchten die Smart City Expo 21.331 Besucher aus 146 Ländern, 400 Redner, 700 Städte und über 844 Aussteller. Der Kongress steht ganz im Zeichen fünf großer Themen im Zusammenhang mit Problemen, denen sich Städte derzeit stellen müssen: Digitale Transformation, Urbanes Umfeld, Mobilität, Regierung & Finanzen sowie Integrative & Sharing Cities. Parallel zur Smart City Expo finden außerdem der Smart Mobility Congress, die International Integrated Water Cycle Show (Iwater) sowie der Circular Economy European Summit statt, was für großartige Synergien zwischen den einzelnen Veranstaltungen sorgt. Den nächsten Smart City Expo World Congress können Sie vom 19.-21. November 2019 in Barcelona erleben.¹⁰³



8.6 Barcelona Games World

Die Barcelona Games World ist eine der wichtigsten Messen für Videospiele und e-Sports weltweit. Die Veranstaltung ist in die Bereiche Games Pro, Games e-Sports, Games Expo, sowie Games Fun aufgeteilt. Letztes Jahr nahmen 210 Aussteller teil, 135.398 Menschen besuchten die Messe und mehr als 55.000 Personen folgen Barcelona Games World auf den sozialen Netzwerken. Vom 29. November bis zum 2. Dezember 2019 findet die nächste Barcelona Games World in der Messe Gran Vía auf 52.000m² statt. Dieses Jahr werden neue Sektoren dabei sein, wie z.B. Mobile Games oder Home Digital Entertainment.¹⁰⁴



¹⁰² <http://www.iotsworldcongress.com/>

¹⁰³ <http://www.smartcityexpo.com>

¹⁰⁴ <http://www.barcelonagamesworld.com>

9 Administratives

Österreich ist in Spanien hochwillkommen. Österreicher genießen einen großen Sympathievorsprung, der seine Wurzeln in historischen Banden ebenso hat, wie auf kultureller und touristischer Ebene. Hinzugekommen ist in den letzten Jahren zunehmend eine wirtschaftliche Imagekomponente, die mit den Werten Qualität, Zuverlässigkeit, hohem technologischem Standard, Kundendienst und Eingehen auf Kundenwünsche zu tun hat. Dafür steht Österreichs Wirtschaft in Spanien. (Spanien IO Update 2016)

Wirtschaftsbeziehung zu Österreich

Der Bereich Wirtschaft und Handel zwischen Österreich und Spanien entwickelte sich im letzten Jahrzehnt sehr zufriedenstellend. Beide Länder bemühen sich, die Wirtschaftsbeziehungen über den Handelssektor hinaus auszuweiten und die Wirtschaftskooperation sowie die wechselseitige Investitionstätigkeit zu intensivieren. Derzeit sind in Spanien mehr als 200 Niederlassungen österreichischer Firmen präsent. Ein Großteil sind Vertriebsniederlassungen, welche auch für Portugal und den nordafrikanischen Raum zuständig sind. Die Niederlassungen konzentrieren sich zur Hälfte in Katalonien und Valencia, ein Drittel befindet sich in Madrid, der Rest schwerpunktmäßig in Nordspanien (Baskenland, Asturien).

Gesetzliche Rahmenbedingungen

Hinsichtlich Steuern, Zoll, Einfuhr- und Ausfuhrbedingungen gelten die Bestimmungen der Europäischen Union für den Handel mit Waren und Dienstleistungen. Als EU-Mitglied setzt Spanien die europäischen Verordnungen in die nationale Gesetzgebung um. Für konkrete Fragen steht Ihnen das Außenwirtschaftszentrum Barcelona gerne zur Verfügung.

Foreign Direct Investment (FDI)

Spanien gilt mittlerweile als attraktiver Wachstumsmarkt, da die Krise überstanden ist und die Wirtschaft wieder wächst. Mit mehr als 46 Millionen Einwohnern ist Spanien der fünftgrößte Markt innerhalb der europäischen Union und damit auch für ausländische Unternehmen attraktiv. So zählen auch die beiden Metropolen Barcelona und Madrid zu den zehn attraktivsten europäischen Städten für ausländische Investments. Zurzeit befinden sich 12.500 ausländische Unternehmen aus allen Wirtschaftssektoren in Spanien, darunter auch 200 österreichische Unternehmen. Mit ausländischen Direktinvestitionen (Foreign Direct Investments, kurz: FDI) von bis zu EUR 19 Mrd. im Jahr 2015 schätzen ausländische Investoren an Spanien vor allem die gute Infrastruktur, die hoch qualifizierten Arbeitskräfte und die hohe Lebensqualität sowie die Größe des Marktes. Die niedrigen Lohnkosten sind für ausländische Unternehmer ebenfalls attraktiv, da diese mit EUR 21,10 pro Stunde unter dem EU-28 Durchschnitt liegen. Spanien zeigt weiterhin eine positive Entwicklung im Anstieg von Auslandsinvestitionen. Mit 248 Projekten und einer 7%-igen Erhöhung zum Vorjahr war Spanien 2015 viertgrößter Empfänger von Auslandsinvestitionen. Verbesserungspotential besteht laut ausländischen Unternehmen bei Sprachkenntnissen, Lernfähigkeit und Ausbildung von Fachkräften, Verantwortungsbewusstsein, Bekämpfung der Korruption, Flexibilität bei Arbeitsstunden sowie Elektrizitätskosten. Die fehlende gemeinsame Sprache ist oft ein Hindernis für eine gute Zusammenarbeit auf längere Sicht.

Das Hauptargument für eine Niederlassung in Spanien ist die Marktnähe. Die fast 47 Mio. Menschen im Land konzentrieren sich auf vier große wirtschaftliche Ballungsräume (Katalonien, Madrid, Valencia, Baskenland). Spanien unterteilt sich jedoch in 17 autonome Regionen mit zum Teil großen Unterschieden, die ein gut überlegtes und gut gesteuertes Vertriebssystem erfordern. Nicht zu vergessen sind auch die geographische Ausdehnung des Landes, der entsprechende Logistikaufwand, die Kundennähe für produzierende Unternehmen

und das Sprungbrett nach Lateinamerika und Nordafrika. Zu den Stärken diesbezüglich zählen auch Spaniens kulturelle Nähe zu Lateinamerika und die Anwesenheit von zahlreichen spanischen multinationalen Unternehmen, der Boom im Tourismus, ein sehr effizientes Transportnetzwerk und die Entwicklungen in Bezug auf erneuerbare Energien.

Tor zu Lateinamerika

Spanien gilt nach wie vor als Tor nach Lateinamerika und bietet die beste Plattform innerhalb der EU, um Geschäfte in den ehemaligen Kolonialstaaten Spaniens aufzubauen. Spanien verfügt über 17 Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung mit Staaten in Mittel- und Südamerika (u.a. Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Costa Rica, Kuba, Ecuador, Mexiko, Panama und Venezuela). Außerdem gibt es 20 Abkommen zum gegenseitigen Schutz und zur Förderung der wechselseitigen Investitionen zwischen Spanien und lateinamerikanischen Staaten. Neben den geschichtlichen, kulturellen und sprachlichen Gemeinsamkeiten hat Spanien auch starke wirtschaftliche Beziehungen zu Lateinamerika und bietet Unternehmen eine optimale Infrastruktur vor Ort. So haben spanische Unternehmen strategisch in Lateinamerika investiert (Banken, Kommunikation, Transport, Industrie, Flugverkehr etc.)

Technologietransfer und Forschungskooperationen

Spanische Unternehmen sind vielfach auf ausländische Technologie angewiesen und daher diesbezüglich auch vollkommen offen. Große Anstrengungen werden auch in Bezug auf Forschungskooperationen gelegt, besonders im Rahmen der EU-Programme. In den einzelnen Autonomen Regionen sind in den letzten Jahren eine Vielzahl an Technologiezentren entstanden. Parallel dazu bieten die Wirtschafts- und Forschungsförderungseinrichtungen der Regionen ein umfangreiches Serviceprogramm. Cluster der verschiedensten Branchen und Themen vervollständigen das Netzwerk in diesem Bereich.

Darüber hinaus strebt Spanien an, weltweit einer der wichtigsten Forschungsstandorte zu werden. Aus diesem Grund wurde das „Malaga Valley“-Projekt entwickelt, welches darauf abzielt, das größte europäische Forschungs- und Entwicklungszentrum für Informations- und Kommunikationstechnologien zu erschaffen. Eines der besten Beispiele ist auch das ehemalige Industriegebiet in Barcelona, „Poble Nou“, welches als eine der größten Stadtentwicklungszonen Europas gilt und einen völlig neuen Stadtteil, das „22@“, entstehen lässt. Dieses dient nun für viele innovative Unternehmen als attraktiver Business Standort.

Wettbewerbsvorteile: IT-Gehälter im Vergleich

Neben gut ausgebildetem Fachpersonal zu wettbewerbsfähigen Gehältern, lässt sich am spanischen Markt zusätzlich günstiger operieren. Die spanischen Gehälter liegen im Durchschnitt oftmals deutlich unter jenen von Österreich und Deutschland. Während allerdings dieser Unterschied vor noch vier Jahren wesentlich signifikanter war – Softwareentwickler verdienten in Spanien bis zu 40% weniger als in Österreich – hat über die vergangenen Jahre eine steigende Gehaltsanpassung stattgefunden. Dies ist nicht zuletzt auf die sich langsam erholende wirtschaftliche Lage Spaniens zurückzuführen.

Geeignete Vertriebskanäle

Große internationale Konzerne bearbeiten den spanischen Markt vorwiegend über eigene Niederlassungen und Tochterfirmen. Kleinere Firmen haben in den meisten Fällen Vertreter oder arbeiten in anderer Form mit spanischen Partnerfirmen zusammen. In beiden Fällen ist die strategische Wahl eines passenden Business-Partners von ausschlaggebender Bedeutung. Zudem bieten Fachmessen (siehe anschließendes Messeverzeichnis) eine geeignete Plattform, um erste Kontakte zu knüpfen und die Marktverhältnisse kennenzulernen.

Kritische Erfolgsfaktoren

Beim Eintritt in den spanischen Markt sind einige kritische Standortfaktoren zu bedenken, um den Aufbau einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit zu garantieren. Als zentraler Baustein ist die strategische Wahl eines passenden Business-Partner unumgänglich. Dieser sollte den lokalen Markt sowie die Kunden und Konkurrenten des Marktes gut kennen. Zudem sind Sprachkenntnisse, auch der Regionalsprachen, in Spanien unbedingt notwendig. Gerne unterstützt Sie das AußenwirtschaftsCenter vor Ort bei der Suche und dem Screening passender Kandidaten.

Wir möchten darauf hinweisen, dass die meisten IT-Klienten auf Erfahrungen mit vergleichbaren Projekten und branchenspezifisches Know-how großen Wert legen. Im Falle einer Erstzusammenarbeit wird üblicherweise ein Gratis-Pilotprojekt erwartet.

Des Weiteren ist die Zahlungsabsicherung insbesondere bei Erstgeschäften zu beachten. Das spanische Zahlungsziel liegt gesetzlich bei max. 60 Tagen, große Unternehmen warten mit ihrer Zahlung allerdings häufig zw. 120-180 Tagen zu. Zudem kommt es aufgrund der angespannten Wirtschaftslage verstärkt zu Zahlungsausfällen. Ein klares Zahlungsmanagement sowie die Beratung durch Experten in Rechts- und Steuerfragen können einige Probleme vorbeugen. Die AußenwirtschaftsCenter stehen in engem Kontakt mit Vertrauensanwälten und Steuerberatern, die den lokalen Markt kennen. Außerdem helfen sie durch Bonitätsauskünfte beim Bewerten zukünftiger Geschäftspartner und ansässiger Firmen.

Oft wird berechtigterweise die Effizienz der spanischen Verwaltung kritisiert. Allerdings hat die wirtschaftliche Ausnahmesituation dazu beigetragen, den Verwaltungsapparat und die Entscheidung über Investitionsvorhaben voranzutreiben. Insbesondere gegenüber FDIs sind die Spanier im Moment sehr aufgeschlossen, da es sowohl im öffentlichen wie auch im privaten Bereich an Liquidität mangelt.

Was Startup-Gründer berücksichtigen müssen

- Es gibt viele Spanier, die kein Englisch sprechen.
- Steuern: Es fallen 21% Mehrwertsteuer, 19% Einkommensteuer und 25% Unternehmensteuer an.
- Es gibt mehr Bürokratie als in angelsächsischen Ländern, aber weniger als in osteuropäischen Ländern.
- Das Land hat eine starke Krise durchgemacht und die Arbeitslosigkeit ist vergleichsweise noch immer hoch, außer in Madrid und Barcelona
- Crowdfunding ist (noch) keine Finanzierungsalternative aufgrund einer schlechten Gesetzgebung.

Viele Anstrengungen werden von der Verwaltung und den Unternehmern unternommen, um das Start-up Ökosystem der Hauptstadt noch weiter zu verbessern. Business Angel-Netzwerke wachsen und auch die Entscheidung von Google, ihre Schule hier anzusiedeln, wird enorm zu einem weiteren Wachstum beitragen. Der Mobile World Congress, als IKT-Leitmesse, stellt eine einmalige Möglichkeit dar, Ihr Unternehmen auf einer internationalen Plattform präsentieren zu können. Auch bei der kommenden Edition wird die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA wieder mit einem eigenen Gruppenstand vertreten sein. Auf der parallel stattfindenden Startup-Messe 4 Years From Now können Sie ebenso an unserem Gruppenstand ausstellen. Mehr Infos unter www.mobileworldaustria.com und barcelona@advantageaustria.org.

Jobvermittlung

Sollten Sie auf der Suche nach spanischem Personal sein, empfehlen sich Online-Portale wie www.infojobs.net, www.laboris.net oder www.empleo.com. Nutzen Sie auch Netzwerke wie LinkedIn, welches v.a. in den Großstädten wie Madrid, Barcelona und Valencia bei den 25- bis 35-Jährigen verstärkt zur beruflichen Vernetzung genutzt wird. 2014 waren 6 Mio. Spanier auf der Plattform registriert. Damit lag Spanien weltweit auf Platz 6 der meisten Nutzer. Heute sind es inzwischen 8 Mio.

10 Aussichten

Es dreht sich alles um Hubs. Spanien und seine 'Haupt-Hubs' sind nach wie vor wichtige Akteure auf europäischer Ebene, dies zeigt besonders die Reife der hier ansässigen Start-ups: Investitionen in fortgeschrittenen Stadien, Exits, sowie die Fähigkeit, Talente anzuwerben. Mit Blick auf die Zukunft müssen diese Variablen genutzt werden, um das spanische Ökosystem zu erweitern und es anderen Zentren wie Großbritannien, Frankreich oder Deutschland näher zu bringen.

Das Investitionsniveau und das Start-up-Volumen in Spanien sind deutlich gestiegen und entsprechen damit weitgehend den großen Technologiezentren in Europa. Durch den Spezialisierungsgrad und die Reife der Start-ups hat sich die durchschnittliche Investition verdoppelt und Investitionsrunden werden zunehmend immer wichtiger.

Offen für neue Märkte: der Erfolg spanischer Start-ups hängt von neuen Märkten ab. Heute bleiben 54,8% der Start-up-Wirtschaft im Land aber diese Tendenz sollte sich in Zukunft ändern, wenn Start-ups mehr internationale Anerkennung erhalten wollen. Wenn sie mit anderen Ländern konkurrieren wollen, dann müssen sie in der Lage sein, zu zeigen, dass ihre Geschäftsmodelle in anderen Ländern funktionieren. Dies wird internationale Investoren dazu bringen, noch mehr an das spanische Start-up-Ökosystem zu glauben. Start-ups, die weltweit verkaufen, wachsen doppelt so schnell wie diejenigen, die im Inland verkaufen. Barcelona kann diese Lücke schließen, indem es lokalen Start-ups hilft, international zu verkaufen, indem es ausländische Studenten von lokalen Universitäten hält und seine Organisationen zur Förderung des Unternehmertums globalisiert.

Nur wenige Start-up-Ökosysteme verfügen über ausreichend Finanzierungsmittel. Obwohl Barcelona einen wachsenden Zugang zu Kapital aufweist, liegt die durchschnittliche Förderung pro Start Up in der Anfangsphase bei US\$ 223.000, knapp unter dem globalen Durchschnitt. Die Region sollte sich auf die Schaffung neuer Finanzierungsprogramme und Anreize konzentrieren, sodass noch mehr internationale Investoren angezogen werden, um das Kapital in einem frühen Stadium zu erhöhen. Generell sind vorteilhafte Regulierungen erforderlich. Das spanische Unternehmensrecht zeichnet sich durch eine fehlende Wirkung aus. An dieser Stelle sollte daran gearbeitet werden, die Gründung neuer Unternehmen und die Investition in Spanien attraktiver zu machen. Bürokratische und steuerfreundlichere Politiken müssen entworfen und umgesetzt werden, wenn die Dynamik Spaniens genutzt und das Ökosystem auf die nächste Stufe gebracht werden soll.¹⁰⁵ Spanien muss bessere Politiken definieren, um Start-ups die Ansiedlung in Spanien zu erleichtern.¹⁰⁶

¹⁰⁵ MWC, DSEO

¹⁰⁶ <https://Start-upxplore.com/es/blog/lecciones-de-Start-ups-exito/>

Während Spanien und insbesondere Barcelona gut positioniert sind, um internationale Talente anzuziehen, ist es notwendig, eine Talentbasis zu schaffen, die die Wettbewerbsfähigkeit sichert und das Land als relevante Quelle für digitale Fachleute positioniert, die Beschäftigungsfähigkeit verbessert und das Wachstum neuer digitaler Medien fördert.

Obwohl es in Spanien zwei Hauptdrehkreuze gibt, entstehen zwei weitere Hauptstädte im Land: Valencia und Bilbao, die beim Wachstum ihrer Innovationsökosysteme positive Auswirkungen haben. Es müssen Synergien zwischen allen Hubs gefunden werden und kollektiv dazu beigetragen werden, ein stärkeres Ökosystem aufzubauen, das Innovationen weltweit voranbringt.

Ein Schwerpunkt sollte auf die Stärken des Sektors gesetzt werden: Mit wachsender Dynamik in Smart Cities, Biotech & Pharma und Gaming sollte Katalonien weiterhin - öffentlich und privat - in diesen Bereichen investieren, um entscheidende Vorteile zu erzielen. Die Region kann dies tun, indem sie Matching Funds schafft, und globale Accelerators und Investoren anzieht, die sich auf diese drei wichtigsten Sektoren konzentrieren.

Trotz Lücken ist das Start-up-Ökosystem in Spanien, jedoch besonders in Barcelona (und Madrid, relativ), global gut vernetzt, hat eine starke Dynamik mit prominenten Exits und erfreut sich neuer Vorteile in wichtigen Technologie-Teilsektoren. Durch die Nutzung dieser Ressourcen und Möglichkeiten sowie die Beseitigung der Lücken in den Ökosystemen - durch gezielte und zeitlich abgestimmte öffentliche und private Maßnahmen - kann Spanien einen noch stärkeren Wachstums- und Innovationspfad beschreiten.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Start-up Genome, Barcelona Start-up Ecosystem Report, The heart of Catalonia's Entrepreneurial Powerhouse

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER BARCELONA

Avenida Diagonal 420, 3/2

08037 Barcelona

Spanien

T +34 39 292 23 78

E barcelona@wko.at

W wko.at/aussenwirtschaft/es

