

Internationalisierung Schweizer Startups: 15 Tipps

Ins Ausland zu gehen ist für ein Schweizer Startup gleichbedeutend mit einem Mehrwert für das Unternehmen und seine Investoren. Durch die Internationalisierung hat das Startup Zugang zu grösseren Märkten und kann schneller wachsen. In der Schweiz ist [Switzerland Global Enterprise](#) (S-GE) die offizielle Organisation zur Exportförderung. In den folgenden 15 Tipps können Sie sehen, wie Sie und Ihr Startup vorgehen müssen, um international zu werden.

- 1.** Denken und strukturieren Sie Ihr Startup von Anfang an international, ohne jedoch vorschnell zu sein. Das heisst, vernachlässigen Sie nicht die internationale Dimension Ihres Unternehmens, wenn Sie Ihre Strategie aufstellen. Ihre ehrgeizigeren Investoren sollten damit übereinstimmen. Es gibt diverse Organisationen zur Unterstützung von Startups, die Sie hier von Anfang an begleiten können.
- 2.** Kann ein Start-up erfolgreich sein, wenn es international ist? Die meisten Unternehmen werden Instrumente finden, die auf ihre Bedürfnisse und Ambitionen zugeschnitten sind, um ihre internationale Tätigkeit zu initiieren. Dank der Digitalisierung erhält das Startup Vernetzungs- und Vermarktungsmöglichkeiten für sein Produkt oder seine Dienstleistung in dem/den ausgewählten Land/Ländern und kompensiert so den möglichen Mangel an personellen und finanziellen Ressourcen.
- 3.** Das Land, in dem Sie Ihre Internationalisierung beginnen wollen, sollte sorgfältig ausgewählt werden, insbesondere das erste Land. Es ist ratsam, mit Märkten zu beginnen, die geografisch nahe liegen. Die Schweiz ist Mitglied der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Dies ermöglicht dem Startup, erste Erfahrungen zu sammeln, um dann seine internationale Strategie fortzusetzen.
- 4.** Die Schweiz hat das Privileg, ein mehrsprachiges Land mit vier Amtssprachen in den meisten Institutionen der Eidgenossenschaft zu sein. Dies ist eine Tatsache, auf die die Schweiz stolz ist. Die gemeinsame Sprache und kulturellen Hintergründe mit einigen anderen EU-Ländern sind daher ein Vorteil, den es zu nutzen gilt. Unternehmen aus der deutschsprachigen Schweiz, die sich internationalisieren wollen, sollten sich nach Deutschland und Österreich (DACH-Community) orientieren, während die französischsprachige Schweiz ihr Potenzial in Frankreich ausschöpfen kann.
- 5.** Definieren Sie das richtige Geschäftsmodell für das Land, in das Sie expandieren wollen. Was sind die Schlüsselfaktoren, die es lokalen Kunden erleichtern, Ihre Produkte zu kaufen? Das Geschäftsmodell muss diese Frage beantworten. In der Regel sind der direkte Export oder der indirekte Export durch die Beteiligung eines Partners auf dem lokalen Markt geeignete Modelle, um die Aktivität in einem neuen Markt zu starten.
- 6.** Ist das Produkt oder die Dienstleistung in dem gewählten Land wettbewerbsfähig? Was sind die Vorteile für den lokalen Kunden, wenn er sich für Ihr Produkt entscheidet? Was brauchen Sie, damit sich die Einführung Ihres Produkts lohnt? Sie müssen in dieses Land reisen und mit Ihren potenziellen Kunden, Lieferanten und anderen Partnern sprechen und sich dort auch Ihre Konkurrenz ansehen.
- 7.** Sie müssen Informationen über den Zielmarkt haben und über seine Mechanismen Bescheid wissen. Marktforschung ist eine praktische Informationsquelle, um einige der notwendigen Daten zu erhalten. Dies sollte durch einen Besuch in dem Land der Niederlassung oder des Exports ergänzt werden. Auf diese Weise können Sie ein Netzwerk von Kontakten aufbauen, Akteure Ihrer Branche treffen und die Funktionsweise des Marktes kennenlernen.

8. Unterschätzen Sie nicht die Zeit, die für den Export oder die Ansiedlung in einem anderen Land benötigt wird. Sie sollten nichts überstürzen. Jedes Land hat sein eigenes Ökosystem. Märkte und Kunden reagieren auf eine Dynamik, die sehr unterschiedlich sein kann. Sie sollten daher nicht versuchen, ein System zu exportieren oder implementieren, das genau dem des Herkunftslandes des Startups entspricht.

9. Ziehen Sie die übergangsweise Entsendung eines der Startup-Gründer in Betracht, wenn Sie der Meinung sind, dass die Abgabe aller Kompetenzen an einen lokalen Partner im Zielmarkt nicht effizient ist oder die gesetzten Ziele nicht erfüllt.

10. « Made in Switzerland » ist für ein Produkt normalerweise gleichbedeutend mit Qualität und Garantie. Damit bleibt aber noch einiges an Arbeit zu tun. Dieses Bild ist weder homogen, noch kann es auf alle Geschäftsbereiche oder auf alle Zielmärkte übertragen werden. Überlegen Sie also, ob dieses Label wirklich einen wirtschaftlichen Nutzen für das Startup darstellt.

11. Wie hoch ist das Preisniveau in dem ausgewählten Land? Kennen Sie die Preisstruktur jedes Glieds in der Lieferkette des Zielmarktes? Überlegen Sie, für welchen Nutzen Ihr potenzieller Kunde bereit ist, mehr zu bezahlen als für das Produkt eines Wettbewerbers.

12. Wie kann die Kostenstruktur verbessert werden? Dank Ihrer früheren Reisen in dieses Land sollten Sie in der Lage sein, die dortigen Produktionskosten zu analysieren, um diese zu optimieren und eine effiziente Produktion zu starten.

13. Bevor Sie mit der Gründung oder dem Export beginnen, müssen Sie sich mit der lokalen Gesetzgebung vertraut machen. Alle mit Ihrer Geschäftstätigkeit verbundenen rechtlichen Unterlagen sollten von einem in diesem Land ansässigen Anwalt erstellt werden. Dieser Anwalt sollte auch alle Vereinbarungen und Verträge prüfen, die Sie in diesem Land abschliessen werden.

14. Die Finanzierung der Internationalisierung ist unerlässlich. Schreiben Sie einen guten Businessplan mit der nötigen Flexibilität. Das Wachstum des Startups ist eine Herausforderung für jeden: das Unternehmen, seine Gründer und Investoren.

15. Befassen Sie sich mit den Risiken der Internationalisierung. Alle Risiken, die Sie als Unternehmer, aber auch Ihr Unternehmen und Ihre Investoren eingehen. Sie können rechtlichen, wirtschaftlichen oder kommerziellen Risiken ausgesetzt sein. Bewerten Sie diese und seien Sie vorbereitet, damit Sie Probleme minimieren oder präventiv handeln können.

15 + 1. Um auf internationale Märkte zu gehen, sollte das Startup begleitet werden und prüfen, welche öffentlichen Fördermittel ihm dazu zur Verfügung stehen. Wo und wie bekommt man in der Schweiz Hilfe? Es gibt viele Organisationen, die Sie beraten können. Zunächst einmal gibt es die [Switzerland Global Enterprise](#), die offizielle Schweizer Exportförderungsagentur im Auftrag der Schweizerischen Eidgenossenschaft, die eine wertvolle Informationsquelle für diesen Artikel war. Im Rahmen der öffentlichen Förderung finden Sie [Innosuisse](#) und [Venturelab](#) oder [Venture Kick](#).