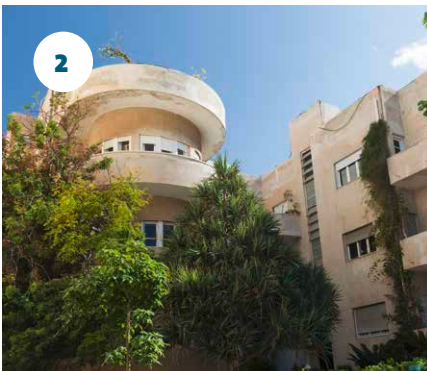


# IDEEN- SCHMIEDE

**Das kleine Mittelmeerland Israel bietet dem deutschen Mittelstand genau das, was hierzulande fehlt: eine blühende IT-Szene und agile Start-ups. Damit wird Israel auch für den Anlagenbau zum immer wichtigeren Partner.**

AUTORIN: JENNIFER HOLLEIS



**E**s gibt gute Nachrichten aus dem Nahen Osten und nein, es geht nicht um Politik oder Religion. Zwischen Mittelmeer und Wüste blüht eine innovative Start-up-Szene, in die immer mehr ausländische Unternehmen einsteigen. Dieses IT-Cluster auf wenig Raum ermöglicht dem deutschen Mittelstand genau das, was er zu Hause nicht kann: sich ohne lange Wartezeit mit Innovationen und neuen Ideen für die nächsten Jahre einzudecken.

Ohnehin kennen die Technologien von morgen weder Grenzen noch Distanzen. Dabei ist Israel keine vier Stunden Flugzeit



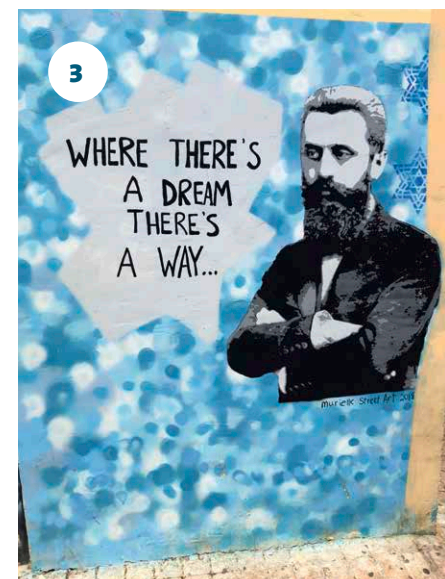
## ISRAEL

Start-up-Gründungen  
**1 100 – 1 380 p.a.**

Davon scheitern  
**80 %**

Firmen mit I4.0-Bezug  
**218**

Weltbank-Ranking  
**Platz 35**



von Deutschland entfernt, und auch der Zeitunterschied beträgt nur eine Stunde. „Unsere Studie zur Start-up-Affinität zeigt ganz deutlich, dass für Großunternehmen die räumliche Nähe keine Rolle spielt und auch nur die Hälfte der kleinen und mittleren Unternehmen dies als Auswahlkriterium sieht“, sagt Dr. Laura Dorfer, die für VDMA Startup-Machine verantwortlich ist. Der Startup-Radar scoutet für Mitgliedsunternehmen passende Kooperationspartner unter anderen aus den Bereichen Industriepattformen, künstliche Intelligenz, Computer Vision und Industrial Internet of Things. In Israel wird der Radar 78 Mal fündig.

„Ich beobachte den israelischen Markt seit mehr als zehn Jahren und die Geschäfte der VDMA-Mitglieder verlaufen seitdem gleichermaßen problemlos“, sagt Dr. Alexander Koldau, VDMA-Auslandsexperte. Das Feedback sei insgesamt durchgehend positiv. Dabei haben VDMA-Mitglieder weniger eigene Niederlassungen, sondern eher Vertreter vor Ort. „Ich kenne einige Unternehmen, die mit Rücksicht auf den arabischen Markt mit einer eigenen Marke oder einem eigenen Firmennamen in Israel operieren“, berichtet Koldau. Nicht überraschend – und auch nicht unüblich für den Mittelmeerstreifen, der im Norden an den Libanon, im Osten an Syrien und Jordanien, im Süden an Ägypten und im Westen an das Mittelmeer grenzt.

**Mittelstand zunehmend interessiert**

Dabei haben die deutsch-israelischen Wirtschaftsbeziehungen fast eine so lange gemeinsame Geschichte, wie Israel alt ist. „Mit dem Luxemburger Abkommen Anfang der 1950er-Jahre wurde die BRD zum zweitwichtigsten Handelspartner“, sagt Grisha Alroi, Geschäftsführer der deutsch-israelischen Industrie- und Handelskammer in Tel Aviv (AHK Israel). Damals versorgte das Mittelmeerland die Deutschen mit Orangen, Textilien und Kunststoff. Das änderte sich massiv vor rund zehn Jahren, als Israel zum Technologiepowerhaus wurde. Inzwischen ist das Land Vorreiter in Cybersicherheit, Industrie 4.0 und dem Internet der Dinge. Das kleine Land mit rund neun Millionen Einwohnern bringt, je nach Statistik, die weltweit höchste beziehungsweise zweit-höchste Dichte an Start-ups hervor.



**1 — Tel Aviv ist die Stadt mit der weltweit höchsten Anzahl von Start-ups pro Einwohner.**

**2 — Aus Deutschland und Europa geflohene Architekten bauten in den 30er- und 40er-Jahren die „weiße Stadt“ Tel Aviv im Bauhaus-Stil.**

**3 — Dieses Plakat aus Tel Aviv mit Visionär Theodor Herzl sagt fast alles darüber aus, wie Israel tickt.**

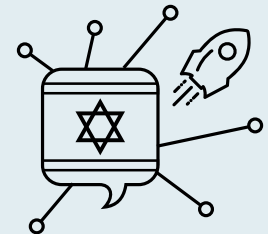
**4 — Ariel Rosenfeld verhalf der Samson AG mit seinem Start-up 3DSignals zu einer Produktivitätssteigerung von 30 Prozent.**

**5 — Als einer der erfolgreichsten Ultramarathonläufer der Welt steht Rosenfeld (rechts) sinnbildlich für das Mindset israelischer Start-ups.**

**6 — Im Accelerator der Uni Tel Aviv trafen sich im Juni 2019 Vertreter von GIIN, 3DCastor und VDMA.**

„Immer mehr DAX-Unternehmen haben Interesse an diesem Ökosystem“, weiß Grisha Alroi. Ende 2019 betreiben 60 Prozent der DAX-Unternehmen eigene Acceleratoren und investieren, um israelische Technologien zu kaufen oder Kooperationen einzugehen. ▶

**START-UP NATION CENTRAL**



Die Non-Profit-Organisation in Tel Aviv vernetzt Unternehmen, Regierungen und NGOs mit israelischen Unternehmen über eine kostenlose englischsprachige Plattform. Der Vorteil für beide Seiten: Israelische Start-ups bekommen Zugang zu Märkten in aller Welt und Unternehmen können nach Innovationen in der jeweiligen Branche suchen – ob Agritech, Cybersecurity, E-Health, FinTech, Industrie 4.0 oder Wassertechnologie. Sobald ein potenzielles Match gefunden wurde, kann man eine Begegnung organisieren lassen. Die mehrtägigen Delegationsbesuche werden von der NGO begleitet, die sich, auch für die Zeit nach dem Kennenlernen, als politisch unabhängiger Brückenbauer versteht.



# ANDERE LÄNDER, ANDERE SITTEN

**Das heutige Israel ist eine Hightech-Metropole, kombiniert mit der Lautstärke und dem Chaos des Nahen Ostens.**

1



## SPONTANEITÄT

Israelis können die langfristigen Planungszeiträume ihrer deutschen Geschäftspartner schwer nachvollziehen. Bei ihren Entscheidungen spielt Intuition eine größere Rolle. Dabei fürchten sie sich weniger vor Fehlern.

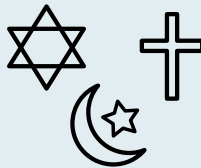
2



## DATENSCHUTZ

Der Umgang mit Daten, etwa über Kunden, ist in Deutschland strenger geregelt als in Israel. Diese Herausforderung haben israelische Start-ups, die an einer Kooperation interessiert sind, erkannt und sich deutschen Standards angepasst.

3



## RELIGION

Von den knapp neun Millionen Einwohnern Israels sind rund 70 Prozent jüdisch, knapp 20 Prozent muslimisch und weniger als zwei Prozent christlich. Im Geschäftsalltag spielt Religion allerdings so gut wie keine Rolle.

4



## HUMOR

Israelis machen gerne Holocaustwitze – so makaber sich das auch anhören mag. Am meisten freuen sie sich über die entsetzten Gesichter der Deutschen. Am elegantesten ist es, freundlich zu sagen, dass man über die Shoah niemals lachen kann.

Genau diesen Weg möchten auch immer mehr mittelständische Unternehmen gehen, die Israel bislang nicht auf dem Schirm hatten. Dabei ist es alles andere als leicht, unter den 8 000 Start-ups die passenden Partner zu finden oder die Vielfalt mit rund 1 500 neuen Start-ups pro Jahr im Blick zu behalten.

Die Lösung heißt Verknüpfung: Neben dem VDMA-Startup-Radar können Matchmaker dabei behilflich sein. Eine von ihnen ist Jenny Havemann, Gründerin des German Israeli Innovation Network (GIIN) in Tel Aviv. „Israel mit seinem

Um **30%**

**hat Samson seinen Maschinen-nutzungsgrad gesteigert.**

lebendigen Innovationsgeist und Deutschland mit seiner soliden Wirtschaft ergänzen einander ideal“, weiß die moderne orthodoxe Jüdin aus Hamburg.

Der Münchner Gil Bachrach fokussiert sich auf Kooperationen zwischen der mittelständischen Industrie und israelischen Start-ups mit der Ausrichtung Operation Optimization. „Wir begleiten die gesamte Kooperation“, erklärt der Geschäftsführer der DiveDigital GmbH, München. Aus seiner Sicht ist solch eine moderierende Funktion unerlässlich: „Da trifft Klein auf Groß – mit teilweise sehr unterschiedlichen Sprachen, Kulturen und Mentalitäten.“ Bachrachs erfolgreichstes Projekt bislang ist die Verknüpfung der Frankfurter Samson AG mit dem israelischen Start-up 3DSignals aus Kfar Saba, einer kleinen Stadt nördlich von Tel Aviv.

### Samson und 3DSignals

„Als ich Ariel Rosenfeld zusammen mit Gil Bachrach interviewte, war er gerade 35 Kilometer hergejoggt“, erinnert sich Dr. Andreas Widl, CEO der Samson AG aus Frankfurt am Main, an das erste Treffen mit dem CEO von 3DSignals und Extremsportler. Diese erste Begegnung ist keine anderthalb Jahre her. Inzwischen nutzt Widl akustische Sensorik, analoge Signale und Machine Learning zur Überwachung und Diagnose von über 100 Pro-

duktionsanlagen. Der Hersteller von Regelventilen kann jetzt erstmals seine komplette Produktion digital erfassen. Die Daten werden gesammelt und komprimiert zur Analyse in eine Cloud geladen. So sieht das Samson-Team heute auf Bildschirmen, Tablets und Handys genau, ob und wie der Maschinenpark in Betrieb ist. Das Ergebnis: Die Produktivität wurde um über 30 Prozent gesteigert, die teure

## „Wenn ein typischer Mittelständler mit einem israelischen Start-up zusammenkommt, entsteht etwas Großartiges.“

ANDREAS WIDL

Nachtschicht konnte bei gleicher Leistung eingespart werden und die Energiekosten sanken um 70 000 Euro.

Trotz allem habe es anfangs durchaus Kulturclashes gegeben. „Meine Arbeiter mit stabilen Sicherheitsschuhen, Schutzbrillen und Ohrenstöpseln staunten nicht schlecht, als die englisch sprechenden



**7 — Dr. Andreas Widl von Samson schwärmt: „Die Geschwindigkeit der Israelis in Verbindung mit unseren Erfahrungen ist einzigartig.“**


Israelis das erste Mal in leichten Turnschuhen und mit viel Elektronik durch die Halle gelaufen sind und Kabel gelegt haben“, erinnert sich Widl und muss heute noch lachen. „Entscheidend war, bei genau solchen Details einen Vermittler der Kulturen an unserer Seite zu haben!“

Denn auf der anderen Seite des Mittelmeeres hatte Bachrach einiges zu klären. Zunächst galt es, den unterschiedlichen Reifegrad der Digitalisierung beim deutschem Mittelstand und israelischen Start-ups zu synchronisieren. „Ich war überrascht – hier prallten zwei Extreme aufeinander“, erinnert sich Rosenfeld, CEO von 3DSignals und einer der erfolgreichs-

ten Ultramarathonläufer der Welt. „Die digitale Erfassung von Maschinendaten in Echtzeit ist in vielen produzierenden Branchen unterentwickelt, wenn nicht sogar neu“, erzählt Rosenfeld, der zusammen mit der Unternehmerlegende Dov Moran den USB-Stick erfunden hat.

Alle zwei Wochen wird bei 3DSignals eine erweiterte Softwareversion für das Asset-Performance-Monitoring bei Samson bereitgestellt. Die agilen Entwicklungsmethoden der Israelis unter systematischer Einbindung des deutschen Kunden waren und sind eine perfekte Ergänzung. „Allein die Entwicklung dieser App, die 3DSignals so nebenbei ▶

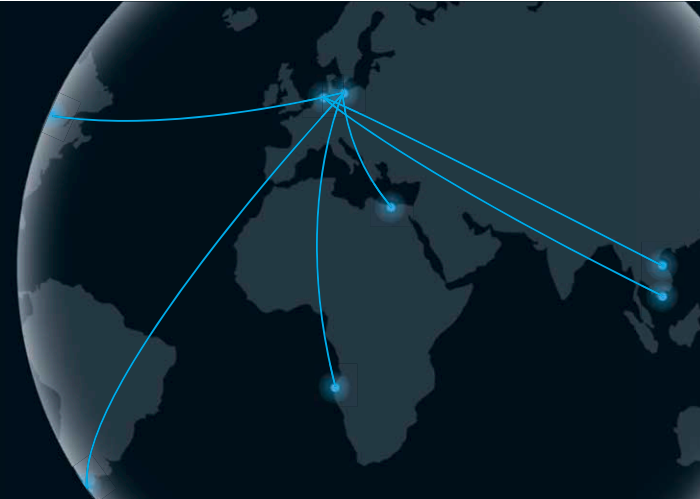
Fotos: Eucalyyp, Iconstock, Iconsmind.com / Noun Project; Samson AG



# KARL GROSS

## Und wann sprechen wir über Ihre Ziele?

[www.karlgross.de](http://www.karlgross.de)



Spezialist für komplexe Transporte  
- weltweit -

 Maschinen & Industrieanlagen

 Öl- & Gas-Prozesstechnik

 Bergbau-Equipment

 Ausrüstung für Infrastruktur



8



9

**8** — Dr. Helmut Wöginger von Andritz bezeichnet die Entwicklung der letzten zwölf Monate mit israelischem Start-up als „atemberaubend“.

**10** — Jenny Havemann stammt aus Hamburg, lebt seit zehn Jahren in Israel und ist Gründerin des German Israeli Innovation Network (GIIN) in Tel Aviv.

**9** — Für Danny Bren, CEO von Otorio, und seine 56 Mitarbeiter ist die Zusammenarbeit mit Andritz ein Glücksfall.

**11** — Tel Aviv liegt im Herzen des Silicon Wadi, eines der weltweit wichtigsten Hightech-Zentren.

► mitgeliefert hat, hätte in Deutschland mehrere Jahre gedauert“, sagt Samson-Chef Widl begeistert.

#### Otorio mit Andritz

Die Andritz AG aus dem österreichischen Graz hat vor zwei Jahren gemeinsam mit zwei lokalen Cybersecurity-Spezialisten das israelische Start-up Otorio

gegründet, das inzwischen 50 Mitarbeiter in Tel Aviv beschäftigt. „Es gibt keine holistischen Anlagensicherheitslösungen im Maschinen- und Anlagenbau, die von der Detektion möglicher Eindringlinge bis zur konstanten Überwachung und zu Hilfsmaßnahmen im Problemfall alle Services vereinen, obwohl die Bedrohungen konstant steigen“, sagt Dr. Helmut Wöginger,

Leiter Group Business Development, der im Gründungsteam von Otorio war. Er freut sich über die exzellente Partnerschaft mit dem Kernteam und über die atemberaubenden Entwicklungen der letzten zwölf Monate. Daher suchte er für seine Kunden nach einer Lösung. „Israelis sind offen und direkt, das sind wir Österreicher auch“, erzählt er. „Man tanzt dort

## NAHOST-EXPERTE DR. ALEXANDER KOLDAU

Als Referent für Außenwirtschaft ist Dr. Alexander Koldau auf den Nahen und Mittleren Osten spezialisiert.



**„In der Kooperation mit israelischen Start-ups steckt viel Potenzial.“**

#### Ist es für deutsche Unternehmer heute noch heikel, sich in Israel vorzustellen?

Nein, das ist es nicht. Israelis reisen gerne und sind ziemlich Berlin-verrückt. Vorwürfe oder Kritik an Deutschland sind gerade bei der jungen Generation die absolute Seltenheit.

#### In welchen Städten liegt für VDMA-Mitglieder das meiste Kollaborationspotenzial?

Von Norden nach Süden: In Haifa, Kfar Saba, Herzlia und im Großraum Tel Aviv; in Jerusalem bildet sich ein neuer Hub und in Be'er Sheva gibt es bereits eine Smart City mit vielen Start-ups.

#### Sind die dortigen Fachkräfte vergleichbar gut ausgebildet?

Definitiv, wobei der Schwerpunkt weniger auf Industriegütern liegt, da der eigene Markt zu klein ist und Export schwierig. Bei IT und Software sind die Israelis führend und die Arbeitssprache ist in der Branche ohnehin Englisch, sodass die Kommunikation kein Problem ist.

## SHORT FACTS

# 78 Start-ups

mit Maschinenbaurelevanz in Israel ermittelt der VDMA Startup-Radar. Dieser unterstützt VDMA-Mitglieder dabei, weltweit passende Kooperationspartner zu finden.

VDMA Startup-Machine plant 2020 eine Reise mit VDMA-Mitgliedern nach Israel, um das dortige Start-up-Ökosystem kennenzulernen. Bei Interesse bitte melden.



VDMA Startup-Radar  
[go.vdma.org/bzlwa](http://go.vdma.org/bzlwa)

zwar gerne gleichzeitig auf drei Hochzeiten – das klappt aber, weil absolut flexibel gearbeitet wird und man sich letztlich auch fokussieren kann.“

Für Danny Bren, CEO bei Otorio, hat sich die Zusammenarbeit mit Andritz ebenso als Glücksgriff herausgestellt. „Es ist eine goldene Formel: Die Österreicher überlegen genau, bevor sie eine Entscheidung treffen, und gehen dann sehr systematisch vor – wir haben die technologischen Antworten und die nötige Agilität“, so Bren. Von den inzwischen 56 Mitarbeitern bei Otorio in Tel Aviv beschäftigt sich ein Großteil mit Projekten für die österreichische Firma. Aktuell arbeiten beide Unternehmen bei Cloud-Technologie und intelligenten Sensoren zusammen.



10

Struktur und Geld, Agilität und Know-how – diese deutsch-israelische Rezeptur wird immer häufiger gefragt. Das macht sich auch in der AHK Israel bemerkbar. Vor zehn Jahren kamen pro Jahr drei Delegationen mit zwölf Teilnehmern vorbei, 2019 waren es bereits zehn Mal so viele mit doppelt so großen Gruppen.

Damit ein Wüstenland zur Start-up-Oase wird, braucht es verschiedene Voraussetzungen und Zeit. Der Grundstein für das Silicon Wadi (hebräisch für Valley oder Tal) wurde bereits in den späten 1970er-Jahren gelegt, als die Idee für das staatliche Förderprogramm „Yozma“ aufkam. Schnell entwickelte sich eine Gründungs-Wellen im Bereich Halbleiter.

**Mit Scheitern und Chuzpe zum Erfolg**

Fördernd wirkte auch die israelische Unternehmenskultur, in der Scheitern nichts Dramatisches ist. Das gilt auch für Jungunternehmer: Ein Großteil der Start-ups übersteht das erste Jahr nicht. „Scheitern gehört hier zum Geschäft und gilt als konstruktive Erfahrung und nicht als Delikt“, erklärt Alroi von der AHK. Nebeneffekt: Beim zweiten Mal ist es leichter, eine Finanzierung zu finden, da man aus dem Fehltritt gelernt hat.

Um **60 %**

**ist die Anzahl israelischer Firmen mit Bezug zu Industrie 4.0 seit 2014 gestiegen.**

Chuzpe gehört ebenfalls zum Rezept. Vorsichtig formuliert trauen sich israelische Jungunternehmer mehr, in der Realität preschen sie bisweilen durchaus rücksichtslos nach vorn – angespornt durch die Tatsache, dass die Alternativen im Land weder besonders vielfältig noch attraktiv sind. Wer mag, kann natürlich in einer Bank arbeiten. Oder in der Diamantbörse. Oder eben in seinem eigenen Unternehmen.

Wegen des verpflichtenden Militärdienstes beginnen Israelis im Vergleich zu Deutschen zwei bis drei Jahre später mit dem Studium. Die Zeit ist aber, zumindest für die späteren Entrepreneure, oft nicht vergeudet, da sie sich im Alter von 18 bis 20 Jahren mit Problemen auseinandersetzen, mit denen Gleichaltrige anderswo kaum in Berührung kommen: eine Kompanie aus 100 Mann führen oder einen feindlichen Reaktor ausspähen. Mit neuen Methoden bauen Einheiten wie 8200, Mamram oder Talpiot eine Verteidigung auf, die die Cyberwelt in die Zukunft schauen lässt. Es ist nicht verwunderlich, dass nach der Dienstzeit auffallend viele Jungunternehmer genau aus diesen Truppen kommen – und in Sachen IT, Verteidigung und Kommunikationstechnik ganz vorne dabei sind.

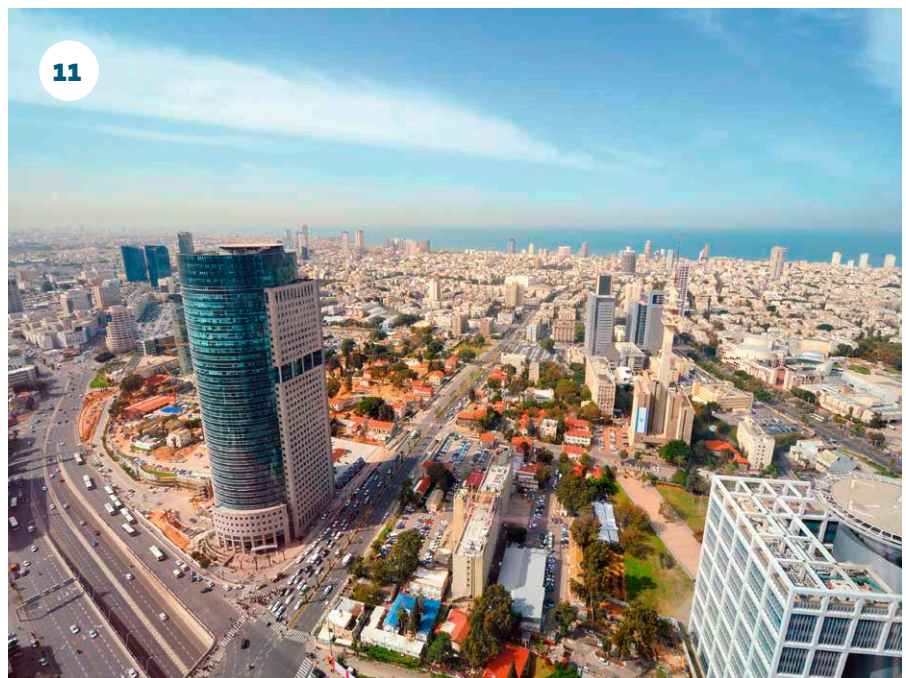
Der Start-up-Boom lässt das Land selbst natürlich auch nicht unberührt. Die Wirtschaft wächst und Israel wird als Small-talk-Thema salonfähig. Gleichzeitig spielt es als eigener Markt mit Hebräisch als Landessprache kaum eine Rolle. ▀



**Rebecca Pini**  
Telefon +49 69 6603-1808  
rebecca.pini@vdma.org



**Film Samson & 3DSignals**  
go.vdma.org/6rgq2



11