



# Von Schwerte aus ist der Big Apple ganz nah

Im Dezember organisierte die Auslandshandelskammer USA eine Reise nach New York. Eugen Barteska, Chef des Start-up-Unternehmens b-interaktive, wertet die Reise als vollen Erfolg.

VON DOMINIK STUTE



»Sollte ich morgen nach New York reisen, wüsste ich sofort, wo ich ein Meeting abhalten könnte.«

Eugen Barteska

Unsere Apps haben jetzt die Marke von 30 Millionen Downloads geknackt. Jeden Monat spielen rund drei Millionen Menschen unsere Spiele auf dem Smartphone oder Tablet“, stellt Eugen Barteska, Geschäftsführer der b-interaktive GmbH aus Schwerte, stolz fest. Das Unternehmen wurde 2011 gegründet und entwickelt unter anderem Apps mit berühmten Zeichentrickserien wie Benjamin Blümchen und Bibi Blocksberg oder Gesellschaftsspielen wie „Mensch ärgere Dich nicht“ und Kniffel. Gestartet mit zehn Mitarbeitern, arbeiten mittlerweile 31 Entwickler am Standort Schwerte sowie in der polnischen Niederlassung in Gleiwitz.

Auch mehrere Preise hat das Unternehmen mit Sitz im Technopark in Schwerte bereits gewonnen. Darunter 2012 den Gründerpreis des Kreises Unna. Barteska und seine Mitarbeiter fokussieren sich nicht nur auf die Umsetzung der erfolgreichen Spieleserien, sondern entwickeln auch innovative Apps, mit denen man beispielsweise per Smartphone Fernsehsendungen mitschneiden und veröffentlichen kann. Eine andere App ermöglicht es, per Foto die Kleidungsstücke des Gegenübers zu identifizieren und den Nutzer direkt zur passenden Seite weiterzuleiten, wo er diese Kleidung kaufen kann. b-interaktive verdient bei jedem Kauf mit. Das Unternehmen vertreibt seine Apps weltweit und kann sich darauf verlassen, dass der globale

Markt dafür stetig wachsen wird. Nach Aussage Barteskas werde sich die Zahl der App-Downloads weltweit auf jährlich 180 Billionen erhöhen, das heißt von 2012 bis 2015 verdreifachen.

## New York – Hotspot für Start-ups

Anfang Dezember des vergangenen Jahres hat Eugen Barteska an einer einwöchigen Reise der Auslandshandelskammer (AHK) USA nach New York teilgenommen, um, wie er sagt, vor Ort Kontakte zu knüpfen und sich ein erstes Netzwerk aufzubauen. Diese Erwartung wurde seiner Aussage nach mehr als erfüllt. „New York hat sich neben dem kalifornischen Silicon Valley zu einem Hotspot für Start-ups aus der ganzen Welt entwickelt. Die Stadt besitzt ein äußerst dynamisches Marktumfeld, beherbergt eine Vielzahl von Venture Capital Investoren und hat eine ausgezeichnete Gründerszene, bestehend aus Unternehmen, Mentoren und Hochschulen. Genug Gründe also, um an der Reise teilzunehmen“, befindet auch Andrea Diewald, Leiterin des Projekts bei der Außenstelle der AHK USA in Stuttgart.

Die AHK unterstützt die mitreisenden Unternehmen während der Reise dabei, ihre Internationalisierungsstrategie auszubauen und die Selbstvermarktung zu verbessern. Sie können ihre Geschäftsidee während der Reise in einem internationalen Umfeld testen und erste wichtige Kontakte im US-Markt



aufbauen. Und wenn es richtig gut läuft, können auch bereits Investoren gewonnen werden. Dafür müssen die Unternehmen jedoch auch etwas mitbringen: Eine konkrete Geschäftsidee mit internationaler Ausrichtung, ein skalierbares Geschäftsmodell und kurz- oder mittelfristiges Interesse am US-Markteintritt sollten zur Teilnahme vorhanden sein.

Wegen des großen Erfolgs des Programms initiiert die IHK zu Dortmund gemeinsam mit der AHK USA und gefördert

durch Mittel des Landes Nordrhein-Westfalen Ende dieses Jahres solch eine Reise für Start-ups aus NRW. Wer Interesse an der Teilnahme oder an weiteren Informationen hat, meldet Sie sich bei



Ansprechpartner:  
**Dominik Stute**  
Tel. 0231 5417-315  
E-Mail: d.stute  
@dortmund.ihk.de

## Broadway

Im Theaterviertel am Times Square pulsiert das Leben. Wegen des Erfolgs der New-York-Reise-Reise im Dezember bieten IHK und AHK USA Start-up-Unternehmen Ende 2015 noch einmal die Möglichkeit, Kontakte in den USA zu knüpfen.

Foto: Barteska

## „Es ging nur darum, uns zu helfen“

**Nachgefragt:** Eugen Barteska berichtet von seinen Erfahrungen während der Reise nach New York.

### Herr Barteska, mit welchen Erwartungen haben Sie an der Reise teilgenommen?

Mir war es vor allem wichtig, vor Ort erste Kontakte zu knüpfen, interessante Personen kennenzulernen und mir so in New York ein Netzwerk aufzubauen. Und dies ist ohne Frage gelungen. Sollte ich morgen nach New York reisen müssen, wüsste ich sofort, wo ich ein Meeting abhalten und wer mir ein Büro stellen könnte. Außerdem habe ich nun bereits hilfreiche Kontakte zur AHK oder zur Wirtschaftsförderung von New York.

### Wie können wir uns den Programmablauf vorstellen?

Die Gruppe bestand aus 15 Unternehmensvertretern und wir waren die ganze Woche durchweg unterwegs. Es gab Trainingseinheiten, in denen man lernte, sein eigenes Produkt bestmöglich vorzustellen, und wir erhielten eine Menge von Informationen über den amerikanischen Markt. Das Wichtigste waren allerdings die zahlreichen Termine bei potenziellen Investoren. Hier konnten sich alle Un-

ternehmen nacheinander vorstellen und erhielten direktes Feedback vom Investor. Jeder, den wir trafen, hat sich unglaublich viel Zeit genommen und uns seine Einschätzung zu unseren Produkten gegeben. Daraus konnte man eine Reihe wichtiger Erkenntnisse ziehen, nicht nur für den amerikanischen Markt. Außerdem sind die Investoren untereinander unglaublich gut vernetzt und haben uns versichert, auch andere Interessenten auf uns und unsere Ideen hinzuweisen.

### War es nicht schwierig, ständig mit 14 potenziellen Konkurrenten unterwegs zu sein?

Nein, ganz im Gegenteil. Richtige Konkurrenz herrschte nie, schließlich waren wir zwar alle weitestgehend aus der IT-Branche, aber mit ganz unterschiedlichen Schwerpunkten. Das Spektrum der Unternehmen war sehr breit, auch im Hinblick auf ihre Größe. Trotzdem interessierten wir uns alle für dieselben Fragestellungen und haben ähnliche Erfahrungen als Unternehmensgründer gemacht: Wie optimiere ich mein Geschäftsmodell?

Wie entwickle ich meine Produkte weiter? So entstand ein richtiges Team, das auch in Zukunft über die sozialen Medien noch in Kontakt bleiben wird und sich weiterhelfen kann. Zwei Unternehmen haben sogar eine gemeinsame Geschäftsidee entwickelt – ich bin gespannt, ob diese umgesetzt wird.

### Können Sie anderen Unternehmen die Teilnahme an der Reise empfehlen?

Auf jeden Fall! Sollte man Interesse am US-Markt haben, auf der Suche nach Investoren sein oder lediglich interessante Kontakte knüpfen wollen, ist New York ein ausgezeichnete Ort dafür. Es herrscht dort eine ganz andere Kultur als in Deutschland. Zum einen wird bei Investitionen ein viel höheres Risiko eingegangen, um eine gute Idee zu fördern. Zum anderen waren alle Menschen, die wir trafen, unglaublich hilfsbereit. Oft ging es nur darum, uns zu helfen. Aus diesem Grund kann ich allen Start-ups mit internationaler Ausrichtung eine Reise nur empfehlen.