

## **Fallstudie: Internationalisierung des High-Tech- Start-ups metaio GmbH**

---

Die metaio GmbH ist ein Vorreiter auf dem Gebiet der Augmented Reality (AR) Technologie. Das High-Tech Start-up entwickelt Softwareprodukte für visuell interaktive Lösungen in realen und virtuellen Welten. Basierend auf der Softwareplattform „Unifeye“ können 3D-Animationen in einen Live-Videostream oder Bilder der realen User-Umgebung nahtlos integriert werden. Das Marktpotential von AR, die einige Eigenschaften einer Querschnittstechnologie aufweist, ist noch enorm: Das Marktforschungsinstitut Gartner (2007) zählte jüngst Augmented Reality zu einer der „zehn wichtigsten strategischen Technologien der Zukunft“.

AR-Systeme bilden eine neuartige Schnittstelle zwischen der realen Welt und der computergenerierten 3D-Welt (Virtual Reality). Metaio hat sowohl AR-Komplettsysteme als auch AR-Lösungen für Standard-Hardware-Komponenten im Angebot. Dies ermöglicht die Integration in unterschiedliche Anwendungskontexte, die in der Regel durch Partner und spezifische Software-Unternehmen vorgenommen wird. Die Einsatzfelder reichen von der Entwicklung, über die Produktionsplanung bis hin zum Marketing und Vertrieb. Genutzt wird ein weites Spektrum von Vertriebskanälen (Internet, mobile Endgeräte, Messen, Point of Sale).

Im Februar 2003 gegründet beschäftigt metaio momentan 45 Mitarbeiter an drei Standorten. Hauptsitz des Unternehmens ist München. Nach der Entwicklung eines stabilen Produktportfolios, substantiellem Wachstum und dem Aufbau eines Kunden- und Partnernetzwerks in Deutschland und Europa strebt metaio seit 2006 eine zunehmende Internationalisierung des Geschäfts an. Ausdruck dieser Bestrebungen sind die Standorte in Asien (Tochterunternehmen in Seoul) und den USA (San Fransisco) und zahlreiche internationale Partnerschaften. Derzeit ist metaio weltweit für über 140 Kunden aus unterschiedlichsten Branchen und Bereichen tätig.

Begünstigt wird die Exporttätigkeit unter anderem von folgenden Faktoren:

- **Technologischer Vorsprung**

metaio wurde als Ausgründung aus der Technischen Universität München gegründet. Noch heute arbeitet metaio eng mit Universitäten und Forschungseinrichtungen (z.B. mit den Lehrbereichen Maschinenbau, Logistik und Materialwirtschaft und Informatik der TU München) zusammen. Nach wie vor wird bei metaio sowohl im Grundlagen- als auch im Anwendungskontext intensiv geforscht. In Zusammenarbeit auch mit internationalen Partnern, wie beispielsweise Dai Nippon Printing Ltd – einem der größten Printunternehmen weltweit – ,wird damit Pionierarbeit im AR-Bereich geleistet, um die Innovationsführerschaft von metaio zu untermauern.

- **Partnernetzwerk**

Als Gründer und Geschäftsführer war Dr. Thomas Alt bereits seit 2003 als Berater für den ersten amerikanischen Partner, Microvision Inc. aus Seattle, tätig. Somit bestand seit Gründung der metaio GmbH eine Zusammenarbeit auf internationaler Ebene. Des Weiteren konnte mit der University of Ulsan in Südkorea bereits im Jahr 2004 ein Kooperationspartner im Bereich der Forschung und Entwicklung gefunden werden. Bis heute wurden weitere internationale Partnerschaften geschlossen, um die Entwicklung und Vermarktung der metaio-Softwaretechnologie auf den Zielmärkten Europa, USA und Asien voranzubringen.

- **Intensive strategische und nachhaltige Auseinandersetzung mit Zielmärkten**

Nach der Evaluation möglicher Regionen werden definierte Markteintrittsstrategien klar und mit Nachdruck verfolgt. Dazu gehören das zeitintensive Erkunden der Märkte und potenzieller Partner „vor Ort“ genau so wie die Auswahl von adäquaten Resellern und Software-Integratoren in den jeweiligen Ländern und Regionen. Für das Produktspektrum von metaio sind diese Vertriebswege besonders geeignet. Diese Partner verstehen die besonderen Ansprüche und

Wirklichkeiten ihrer Heimatmärkte und ersparen den Einsatz von eigenen regionalen Managern, was insbesondere für den asiatischen Markt einen besonderen Vorteil darstellt. Der Erhalt und der Ausbau des Partnernetzwerks ist essentieller Teil der Marktbearbeitungsstrategie. Auch die Anpassung des Produktportfolios an die regionalen Gegebenheiten wird durch diese Strategie erleichtert.

- **Technologieförderung und Networking**

metaio konnte sich im Rahmen der Gründerinitiative „unternimm was.“ von Microsoft bereits auf diversen Foren präsentieren. Dazu gehörten unter anderem eine Reise in die USA zur Diskussion mit Microsoft USA, Präsentation vor internationalen Microsoft-Mitarbeitern und Investoren in Brüssel, eine Keynote-Rede auf der Partnerkonferenz 2007 in Düsseldorf und nicht zuletzt zwei Auftritte auf der CeBIT. Im Jahr 2008 konnte metaio sich darüber hinaus im Rahmen der Kampagne „Ideen zünden!“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) auf einem zweiten Stand auf der CeBIT darstellen. Diese Foren waren eine wichtige Gelegenheit, sich einem internationalen und breit gefächerten Publikum zu präsentieren.

- **Nachhaltiges Wachstum**

Internationalisierung wird bei metaio als weiteres Standbein begriffen und nicht als ausschließliches. Der nationale und nahe europäische Markt sind weiterhin die tragenden Säulen des Geschäfts.