

17.04.2021 17:04 Uhr

Was einen Googler von London nach Dresden bringt

Jens Garberding und sein Gründerpartner Niels Oeft starten Handelsplattform für digitale Produkte in Schwellenländern



Niels Oeft und Jens Garberding (v.l.n.r.) vom Dresdner Startup Holyo zielen auf Prepaid-Märkte in Afrika ab. © PR

Von Nora Miethke

5 Min. Lesedauer

Ein Gewinner der Corona-Pandemie ist die Gaming-Industrie. Spieler geben laut Marktanalysen bis zu 40 Prozent mehr Geld für ihr Hobby aus als vor Beginn der Krise und das vor allem über direkte In-Game-Verkäufe auf ihren Smartphones zustande. Daran verdienen die beiden großen App-Store-Betreiber Apple und Google kräftig mit – zum Ärger der Publisher der mobilen Spiele. Sie bieten ihren Nutzern und Nutzerinnen zunehmend digitale Guthabekarten an, die außerhalb eines Games und der App-Stores eingelöst werden können. Auf diese Weise müssen keine Gebühren an Apple und Google abgeführt werden. Das Geschäft mit diesen Vouchern boomt in Europa, den USA und Asien. Auch viele junge Nordafrikaner besorgen sich über Verwandte und Freunde solche digitalen Gutscheine. Doch das Einlösen ist schwierig. Sie können nicht in ihrer heimischen Währung bezahlen und die Spieleverkäufer müssen für jedes Produkt in Vorkasse gehen. Das können sie sich nicht leisten.

Das Dresdner Startup Holyo will dies ändern. Vor etwa zehn Wochen starteten die beiden Gründer Niels Oeft und Jens Garberding ihre Handelsplattform für digitale Prepaid-Gutscheine für mobile Spiele in Ägypten und Nigeria. Holyo kauft die Produkte ein und

verkauft sie weiter, mit geringerem Preisaufschlag als die Konkurrenz. In mühsamer Kaltaquise hat das Team lokale Händler gewonnen. Das ist nur der erste Schritt. Ziel ist es, die Zahlungsplattform zu werden, auf der Anbieter digitale Produkte einstellen und Wiederverkäufer diese in Echtzeit beziehen und in heimischer Währung bezahlen können. „Wir wollen die Plattform in den Schwellenländern werden, die die Zahlungsströme managt, die Währungen und den Warenverkehr und das alles digital“, sagt Garberding. Konkrete Zahlen zu Umsatz und Kunden in den ersten zwei Monaten will er nicht nennen. Nur so viel: „Der Start war so erfolversprechend, sodass wir auch nach Saudi-Arabien, Tunesien und Algerien expandieren wollen.“

Die Geschäftsidee ist dem 44-Jährigen in seiner Zeit bei Google gekommen. Vier Jahre lang war der Betriebswirt in London für das Retail-and-Payments Business von Google Play in Europa, Mittlerer und Naher Osten sowie Afrika verantwortlich. Anhand der Daten, mit denen er täglich zu tun hatte, sah er, dass das durchaus ein Markt ist. Aus eigener privater Erfahrung – seine Schwiegereltern leben in Ägypten – weiß er, dass in diesen Ländern alles über Prepaidzahlungen funktioniert mangels eines anerkannten Kreditkarten- und Banküberweisungssystems. Doch diese Märkte stehen für Google nicht auf der Prioritätenlisten. Warum nicht?

Große Firmen investieren dort, wo sie die beste Rendite erwarten können, also typischerweise in den USA, Europa, Japan und in den beiden Zukunftsmärkten Brasilien und Indien. Aufgrund der vielen unterschiedlichen Rechtssysteme, Sprachen und Währungen auf dem afrikanischen Kontinent würde das Geschäft nicht schnell genug skalieren und die Länder fallen oft hinten runter, erklärt der E-Commerce-Experte, der dank eines Tennis-Stipendiums in den USA Business studierte. Dabei hat Ägypten rund 100 Millionen Einwohner und Nigeria sogar mehr als 200 Millionen Einwohner.

Das sei bedauerlich. „Denn gerade in diesen Ländern gibt das Smartphone Zugang zu allem, was wichtig ist – Business, Bildung, Hobbies“, so Garberding. Da er selbst unternehmerisch etwas auf die Beine stellen wollte, wagte er den Schritt, sich von den goldenen Google-Handschellen wie Mitarbeiterbeteiligung an Aktienpaketen und Business-Klasse-Flügen zu befreien. Ende 2019 gab der zweifache Vater seinen gut dotierten Job auf und kam von London nach Dresden, um bei Holyo einzusteigen.

Das Dresdner Startup steht zwar vor den gleichen Hürden wie Google, was Währungsrisiken und Rechtssysteme betrifft. Eine Hürde überspringen die Gründer, in dem sie in Ägypten eine Tochterfirma aufbauen, um vor Ort Geschäfte tätigen zu können. Auch suchen sie sich lokale Partner wie etwa den ägyptischen Zahlungsdienstleister Paymob für den Markteintritt. Das kleine sächsische Unternehmen kann viel flexibler agieren als der US-Gigant. Hilfreich ist zudem die selbst entwickelte und patentierte Authentifizierungssoftware, mit der die Kunden eindeutig über ihre Mobilfunknummer erkannt werden. „So verhindern wir mögliche Betrugsszenarien und werden regulatorischen Bestimmungen in der Industrie gerecht“, betont Niels Oeft, Mitgründer und CEO von Holyo.

Er hat die Firma 2015 gegründet als Shop für Game-Voucher. „Du bist mit dem richtigen Geschäftsmodell im falschen Markt“, mit diesem Satz überzeugte Garberding Oeft davon, den Fintech zu einer Plattform für die Schwellenländer weiterzuentwickeln. Dabei sind die Gaming-Voucher nur das trojanische Pferd, um in den Markt zu kommen. Vision ist, die Zahlungsplattform für alle möglichen digitalen Güter zu werden – von Modemarken über Versicherungen bis zu Bustickets. Jede Verkaufsstelle, vom Kiosk bis zur Online-Community, soll diese Produkte über die Holyo-Plattform verkaufen können.

Bis dahin ist noch ein recht langer Weg zurückzulegen. Finanziert wird das Unternehmen derzeit durch Business Angel und Venture Capital-Investoren. Mit dabei ist auch die Dresdner Firma Wildstyle Network GmbH, in deren Start-up Inkubator Holyo Platz gefunden hat. Derzeit läuft eine Finanzierungsrunde, um Risikokapital für schnelleres Wachstum einzusammeln. Verhandelt wird auch mit dem Technologiegründerfonds Sachsen über eine weitere Förderrunde. „Wir müssen wachsen, weil wir bei manchen Produkten in Vorleistung gehen müssen, da der Zahlungsrückfluss noch zu lange dauert und wir vor Ort lokale Expertise aufbauen müssen“, erklärt Garberding.

Finanzierung zu bekommen, ist nicht leicht. Holyo fällt durch viele Raster, denn Schwellenländer gelten als Hochrisikoländer und

einige mögliche Kapitalgeber sind skeptisch, was die Umsatzerwartungen betrifft, da es dort kaum Zahlungsmethoden gibt und viele Menschen sehr arm sind.

Auf die häufige Frage von Investoren, was passiert, wenn es Zahlungsausfälle gibt, Währungen abgewertet und Konten gesperrt werden, hat der Holyo-Gründer eine klare, kurze Antwort: „Wir sitzen in Deutschland, dafür gibt es eine Absicherung durch die Bundesregierung“. Gerade sei das Zeitfenster dieser ungenutzten Marktchance weit offen, Garberding und sein Team wollen es nutzen, bevor es sich schließt.