

### Egyre ritkábban kerül európai IT-tudás az USA-ba



A kontinensen javultak a feltételek, így az európai vállalkozások ma már nem települnek át olyan gyakran a tengerentúlra.

Az Index Ventures befektetőcég 275 olyan európai startupot vizsgált meg, amelyek az elmúlt tíz esztendőben az Amerikai Egyesült Államokban terjeszkedtek. Mint kiderült, a cégek közül csak 50 vett fel helyi szakembereket. A trend egyértelműen megfigyelhető, az európai vállalatok egyre kevésbé akarják a technológiájukat az USA-ban értékesíteni.

*Danny Rimer*, az Index Ventures partnere elmondta, hogy 15 évvel ezelőtt még rendkívül nehéz volt Európában egy meghatározó technológiai társaságot felépíteni. A munkaerő- és a tőkehiány arra kényszerítette az alapítókat, hogy a fejlesztést az Amerikai Egyesült Államokba helyezték ki. Napjainkra azonban a helyzet teljesen megváltozott. Az egyik legjobb példa erre *Adrien Nussenbaum*, aki a társaival együtt nyolc évvel ezelőtt megalapította a *Mirakl* nevű vállalkozást, amely immár olyan áruházláncokat lát el online piactér-szoftverekkel, mint a *Best Buy* és a *Conrad Electronic*.

*Adrien Nussenbaum* öt évvel ezelőtt Párizsból Bostonba költözött, a *Mirakl* pedig a legfiatalabb európai unikornis startup lett, vagyis az értéke meghaladta az egymilliárd eurót. A legutóbbi finanszírozási körben több mint 300 millió dollárt sikerült szereznie, többek között a *Permira* brit pénzügyi befektetőcégtől. *Nussenbaum* azt mondta, hogy ezt a sikert az amerikai piacon való megjelenés és az egyik társalapító USA-ba való költözése nélkül nem tudták volna elérni.

Úgy véli, hogy 10–15 esztendővel ezelőtt Európában kisebbségi komplexussal küzdöttek a vállalkozók. Azt hitték, hogy az alapkutatásban jók, de a digitális világban nem. Az európai alapítású vállalatok – például a *Spotify* – sikerei viszont ennek az ellenkezőjét bizonyították be. A másik dolog, hogy az Amerikai Egyesült Államokban a technológiai tehetségek 6 havonta munkahelyet váltanak, mert azt gondolják, hogy megalapította valaki a következő *Google-t*. Európában ezzel szemben sokkal stabilabb csapatokat lehet felépíteni. A *Mirakl* fejlesztőirodája *Bordeaux*-ban található, a bostoni csapat kizárólag a termékek értékesítésével foglalkozik.

A *Stock Overflow* adatai alapján Európában 6, míg az USA-ban „csak” 4,3 millió képzett szoftverfejlesztő van, ráadásul a költségtényezők is a kontinensen létrehozott fejlesztőközpontok mellett szólnak. *Dominic Jacquesson*, az Index Ventures menedzsere rámutatott, hogy a tengerentúlon egyre nehezebb és drágább fejlesztőcentrumokat létrehozni, miközben Európában ott van példaként a *Spotify* vagy az *Ayden* holland fizetési szolgáltatás, mindkettő több mint 50 milliárd dollárt ér.

Egy évtizeddel ezelőtt még az európai vállalkozások 59 százaléka lépett be az amerikai piacra vagy helyezte át a tengerentúlra a székhelyét az első nagyobb finanszírozási köre előtt. Az elmúlt 4 évben ez az arány lecsökkent 33 százalékra. *Daniel Ek*, a *Spotify* első embere azt tanácsolta, hogy aki az amerikai piacra akar menni, az készüljön fel, mert ott tízszer erősebb a verseny. Európában lehet és kell tapasztalatokat szerezni, s az USA-ba való költözéshez szükséges pénzeket is összegyűjteni.

Egy komoly probléma viszont van Európában. A helyi cégek visszafogottabbak a szoftvervásárlások területén, ilyen célokra csupán az amerikai vetélytársaik hasonló költségvetésének az egynegyedét költik. Az üzleti programok piaca kétszer akkora az USA-ban, mint Európában.

Forrás: <https://sg.hu/cikkek/it-tech/142675/egyere-ritkabban-kerul-europai-it-tudas-az-usa-ba>

Válogatta: Berke Barnabásné