



Es regt sich was in Ramallahs Start-up-Szene. Hinter dem israelischen Sperrwall wird neuerdings Risikokapital aus dem Westen investiert – in Geschäftsmodelle, die aus dem Konflikt zwischen den Israelis und Palästinensern entstanden sind. Die Spieleschmiede «Pinchpoint» etwa.

Text AGNES FAZEKAS Bild JONAS OPPERSKALSKI

NEUES AUS RAMALLAH





Schliesslich sitzt sein Unternehmen in Ramallah. Nicht gerade ein Ort, der westlichen Geldgebern Sicherheit verspricht. Gerade jetzt, da im zwölf Kilometer nahen Jerusalem die Angst vor neuerlichen Auseinandersetzungen umgeht – die Israelis sprechen von einer Messer-Intifada – und in den palästinensischen Dörfern die Wut über Militärrazzien und Übergriffe von Siedlern brodeln.

Zwar gilt die De-facto-Hauptstadt des Westjordanlands als eher unpolitisches Pflaster. «Aber wir können uns nicht frei bewegen – und das ist das Wichtigste für ein Start-up», so Abu AlKheir. Statt eines Flughafens thront der israelische Militärcheckpoint Qalandia vor der Stadt. Ein Gewinde aus Beton, Stahlschleusen und Stacheldraht, das den Alltag zur Warteschleife macht.

«Für Ausländer, die unsere Situation nur aus den Nachrichten kennen, ist Ramallah Kriegsgebiet.» Als AlKheirs Firma nach der offiziellen Gründung 2014 zu einem Game-Event einlud und nach viel Hin und Her ein paar Kollegen aus Asien und Europa zugesagt hatten, brach nebenan der Gaza-Krieg aus.

Zwar liegt Ramallah nur 60 Kilometer von der High-Tech-Oase Tel Aviv entfernt, auf dem Smartphone wirkt sie jedoch wie eine Entwicklungslandschaft: Google Maps zeigt kaum mehr als Wüste, 3G gibt es nur mit israelischem Handy. Palästinenser surfen wie anno 2000 – die Mobilfunk-Frequenzen stehen unter Kontrolle von Israel.

Gerade deswegen sehen junge Palästinenser Chancen in der IT-Branche. «Es ist eine goldene Zeit, es gibt noch nicht viel Wettbewerb, aber erste Investoren. Und das Geld reicht hier länger», sagt Abu AlKheir. «Spermanien haben wir mit einem Fünftel des Budgets entwickelt, das eine amerikanische Firma benötigt hätte.»

Im Büroturm in der edlen Masyoun-Nachbarschaft hat sich auch Palästinas erster Start-up-Beschleuniger eingemietet. Andere Jungunternehmen nisten in gläsernen Brutkästen. Entwickeln eine E-Shopping-Plattform oder eine App, über die Jobsuchende und Arbeitgeber online zusammenfinden, trotz langsamer Mobilfunkfrequenz. Es gibt High-Speed-Internet: Über den Äther umgehen sie Checkpoints und den israelischen Sperrwall, die Import wie Export von Gütern und damit traditionelles Unternehmertum beinahe unmöglich machen. Pinchpoint ist bereits in ein eigenes Büro umgezogen. AlKheirs Firma zahlt jetzt regulär Miete, denn als eines der ersten Start-ups hat sie Venture Capital im Rücken.

Rendite – und Friede

Bisher floss Geld nur in Form von Entwicklungshilfe ins Westjordanland. Dies ist neben den israelischen Restriktionen der Hauptgrund, warum die Palästinensergebiete sich wirtschaftlich nicht auf-rappeln: Ein Grossteil der Hilfen versickert in unnötigen Ämtern, die nach Loyalität vergeben werden. Während der öffentliche Sektor wächst, schrumpfen Landwirtschaft und Industrie. Wer eine gute Ausbildung hat, sucht sein Karriereglück im Ausland.

Die Förderung des Start-up-Sektors ist Hilfe zur Selbsthilfe. Der erste Risikokapitalfonds, der sich auf Palästina spezialisiert hat, nennt sich Sadara, was auf Arabisch Pioniergeist bedeutet. Unter seinen Fittichen schlüpfte bereits ein erfolgreiches Unternehmen: Yamsafer wurde in nur vier Jahren zum zweitgrössten Übernachtungsportal der Golfregion.

Private-Equity-Fonds werden oft als Heuschrecken bezeichnet, doch AlKheir hat keine Angst, aufgefressen zu werden. Die Bedenken, sich auf Sadara einzulassen, waren anderer Natur: Die »

Khaled Abu AlKheir lässt die Daumen übers Tablet tanzen und schickt seinen Helden ins Rennen. Dieser hat Glubschaugen, einen fahlen Teint und eine irre Mission: Im Wettbewerb mit 300 Millionen Artgenossen schwimmt er um sein Leben. Auf seiner Reise lauern Säurebecken, weisse Blutzellen, tödliche Viren: die üblichen Hindernisse eines Spermiums auf dem Weg durch die Vagina zur Eizelle.

Nicht unbedingt ein Thema, das man von Palästinas erstem Spielestudio erwartet. Gemessen an den Nutzerzahlen war Pinchpoints Debüt zwar ein Flop. Als Gründungssaga für ihr Start-up aber ist es ein Geniestreich. Abu AlKheir zeigt grinsend auf ein Plakat an der Wand. Das Zitat darauf stammt aus einem Artikel des *New Yorker*: «Die schärfste Spieleschmiede im Nahen Osten.»

Türmchen aus bunt bemalten Backsteinen tragen lange Tischplatten mit Rechnern und Skizzen, dahinter arbeiten Männer mit Kopfhörern – aber auch zwei junge Frauen in Hidschab und hochgeschlossenem Mantel. Sitzsäcke in der Ecke, Papierlampen von Ikea an der Decke, die Fensterscheiben zugepflastert mit Post-Its. Die Col-lage lässt von draussen nur noch einen kleinen Ausschnitt Altbau mit Palme durchblitzen. Über der Küchenzeile klebt ein Mosaik aus bunten Fliesen, das ein pixeliges Jump'n'Run-Spiel darstellt.

Nah und doch so weit

Abu AlKheir, der 35-jährige Geschäftsführer, trägt Schlabberjeans und eine sportliche Brille. Er spricht schnell, als machte er sich Sorgen, dass seine Sätze bereits ein Update benötigen, wenn sie aus seinem Mund schiessen. Oder dass die kreative Blase, die sich gerade um ihn herum aufbläht, jederzeit platzen könnte.





» Gelder des Fonds – 30 Millionen Dollar, investiert von Branchenriesen wie Google und Cisco – stammen zwar aus Amerika und Europa. Aber die Führung von Sadara ist ein ungewöhnliches Gespann aus einem Palästinenser, Said Nashif, und einem Israeli, Yadin Kauffmann. «Für mich persönlich ist es kein Problem, aber es macht die Dinge schwieriger», sagt Abu AlKheir. «Es gibt Leute, die sich weigern, mit uns zu arbeiten.»

Ein Erfolg, auch wenn er kaum auf israelischem Einfluss basiert, mauert die Strukturen der Besatzung fest, fürchten Kritiker. «Normalisierung», lautet der Vorwurf, der schon manche Kooperation im Keim erstickt hat. Aber Sadara überzeugte Pinchpoint. Die Partner schreiben sich – neben Rendite natürlich – ein grosses Wort auf die Flagge: Frieden. «Ohne eine unabhängige palästinensische Wirtschaft wird es diesen nie geben», sagt Abu AlKheir. «Da sind wir uns einig.»

Sadara gab Anfang 2014 nicht nur das Startgeld und ein Jahr darauf das erste Eigenkapital, ihre Anwälte halfen Pinchpoint ausserdem dabei, sich als US-Unternehmen anzumelden – mit einer Filiale in Ramallah. Grund für den bürokratischen Aufwand ist ein längst

Die Gründer haben früh gelernt, nie 100 Prozent wirtschaftlich denken zu können. Der Konflikt spielt immer mit rein.

nicht mehr zeitgemässes jordanisches Gesetz von 1962. «Gift für Investoren», nennt es Abu AlKheir. Ein Unternehmen darf demnach keine Privilegien für einen der Teilnehmer aushandeln. Der Verkauf von Anteilen wiederum ist eingeschränkt. Es gibt keine Aktienoptionen – und vor allem ist der Schutz des geistigen Eigentums nicht geregelt.

Diese Konstellation erfordert Geduld. Palästinenser können nur über Jordanien ausreisen. Der Grenzübergang wird von Israel kontrolliert. Und so addieren sich zu jeder Flugreise in die USA

Wartetage und Extrakosten. Wenn es darum geht, Konferenzen im nahen Tel Aviv zu besuchen, wird es noch schwieriger. Abu AlKheir selbst hat einen blauen Ausweis, weil er in Jerusalem geboren wurde. Das heisst, er kann jederzeit nach Israel reisen, andere Team-Mitglieder mit dem üblichen grünen Wisch bekommen nur mit viel Aufwand eine Genehmigung. Und derzeit meiden sie Israel sowieso lieber. «Nicht nur die Israelis haben Angst», sagt Abu AlKheir.

Die Gründer haben früh gelernt, dass sie nie zu 100 Prozent wirtschaftlich denken können. Der Konflikt spielt immer mit rein. Und indirekt ist er dafür verantwortlich, dass Abu AlKheir und seine Kumpels vor zwei Jahren die erste Spieleschmiede Palästinas gründeten.

Der Zwang, um Ecken zu denken

Nicht weit vom Studio liegt das Stadtzentrum, der Al-Manara-Platz. Hier gerieten während der Ersten Intifada junge Palästinenser und junge israelische Soldaten aneinander. Abu AlKheir war damals Grundschüler. Für ihn bedeutete der Aufstand: Ausgangssperre. Endlose Ferien. Langeweile.



«Unsere Eltern waren irgendwann genervt und stellten uns Videospiele hin.» Während die Älteren auf der Strasse Steine schmissen und Tränengas schluckten, daddelte der kleine Khaled wochenlang auf seiner chinesischen Raubkopie einer japanischen Konsole. Im Schatten der Intifada wuchs eine Generation von Gamern heran.

Als Apple seinen App-Store 2008 für Eigenkreationen öffnete, war der Elektroingenieur Abu AlKheir einer der ersten aus dem Nahen Osten, der sich registrierte. Oder es zu mindestens versuchte. Seine Galgenmännchen-Version wurde nicht angenommen, weil es die Palästinensischen Autonomiegebiete im Formular nicht gab, seine Bank wiederum nicht unter Israel aufgeführt war.

Stattdessen probierte er sich an einem ersten Start-up. Palästinenser sind exzessive Facebook-Nutzer, aber über das langsame Mobilnetz lässt sich nichts posten. Abu AlKheir entwickelte einen Service, der Facebook-Meldungen in SMS umwandelt. «Es gab viele Gründe, warum es damals nicht geklappt hat. Meine wichtigste Lektion: Das Team muss die Leidenschaft fürs Projekt teilen.»

Mit drei alten Freunden, die alle nebenbei an einfachen Spielen gebastelt hatten, mietete er ein lausiges Büro. Sie beschlossen, professionell einzusteigen. Eines Tages sass die rauchende Männerrunde in einem Café und einer wunderte sich laut darüber, dass noch niemand auf die Idee gekommen war, ein Spiel über das härteste Rennen des Lebens zu machen. Die biologischen Details für Spermanien holten sie aus einer BBC-Doku. Etwa zur selben Zeit wurde in Ramallah mit Fast Forward der erste Start-up-Beschleuniger aufgestellt. Als sich die Freunde für dessen sechsmonatiges Trainingslager bewarben, hatten sie noch nicht mal einen Firmennamen.

«Pinchpoint» fiel Abu AlKheir im Fitnessstudio ein. Ein Warnhinweis auf einer der Muskelmaschinen, sich die Finger »»

» nicht einzuklemmen. Der Name passte zu ihrer Vision. Sie wollten Spiele entwickeln, die ausgefallen sind, Charakter haben und Suchtpotenzial. Geboren aus einer Lebenssituation, in der man gezwungen ist, um Ecken zu denken.

«Wenn wir es hier schaffen, schaffen wir es überall.» Obwohl er selbst dank seiner Mutter einen serbischen Pass hat, einige seiner Kollegen besitzen die US-Staatsangehörigkeit, haben sie nie darüber nachgedacht auszuwandern. «Hier sind wir echte Pioniere.»

Zu schlüpfzig, trotz Helm

Ausserhalb der jungen Szene gelten die Gründer als verrückt. Abu AlKheirs Mutter schnipselt ihm immer noch Jobangebote aus der Zeitung. Für noch weltfremder als seinen Sohn hält der Vater nur die Investoren von Sadara. «Die Leute hier glauben nicht daran, dass wir mit Handy-Spielen Geld verdienen können», sagt AlKheir. Wie die meisten Smartphone-Spiele sind auch die Kreationen von Pinchpoint vorerst gratis. Das Geld soll über kostenpflichtige Upgrades reinkommen. Auf Werbebanner verzichten die Entwickler zugunsten des Spielerlebnisses. Als Zielmarkt ist Palästina aber nicht nur zu klein, auch die logistischen Voraussetzungen fehlen: Das liegt einerseits am langsamen Mobilnetz, andererseits ignorieren Online-Bezahlungssysteme wie PayPal das Land ohne Staat.

Inhalt, Sound und Grafik von Spermania hatten die Gründer deswegen auf den US-Markt ausgelegt. Und es schien zu funktionieren: Die Journalisten stürzten sich auf die Reizwort-Kombination «Palästina, Start-up, Spermium», als die Erfinder zum Release Pressemeldungen verschickten. Nicht zufällig am amerikanischen Vatertag, der jeweils am dritten Sonntag im Juni gefeiert wird. Während Freunde und Familie entspannt auf das vermeintlich provokante Thema reagierten, war Spermania den Amerikanern zu schlüpfzig.

Sogar einen Helm setzten die Entwickler ihrem winzigen Helden auf, um doch noch im App-Store registriert zu werden. Schliesslich rief ein Mitarbeiter von Apple an und bat, die Versuche einzustellen. Spermania läuft darum nur auf Android-Geräten.

Auf seinem Blog liess Abu AlKheir damals seinen Helden die Enttäuschung aussprechen: «Spermania war die Chance, unsere Geschichte zu teilen. Apple hat diesen Traum grausam kastriert», nörgete Mr. Stamineate, das Comic-Spermium. «Aber ich bin es gewohnt, gegen den Strom zu schwimmen. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis wir den Durchbruch schaffen!»

Die Macher von Pinchpoint haben gelernt loszulassen. Mit Apple haben sie Frieden geschlossen. Den Durchbruch suchen sie nun bei einer anderen Zielgruppe. Erste Analysen stehen in Textmarkerstrichen auf der Zettel-Collage am Fenster: «Sie lieben heimischen Kontext» steht bei Saudi-Arabien. «Wenige, sehr wenige, »

Die Journalisten stürzten sich auf die Reizwort-Kombination «Palästina, Start-Up, Spermium».







» Leute zahlen« bei Kuwait. Das Klientel von Oman sei «komisch, unberechenbar». Zum arabischen Markt sind kaum Daten erfasst, andererseits gibt es auch kaum Konkurrenz. Und die palästinensischen Entwickler haben einen Vorteil gegenüber westlichen Studios: Sie können sich in die Kultur einfühlen.

Prinzip Hoffnung

«Wir lieben das Glücksspiel», sagt Abu AlKheir. «Gold, Glamour, das Erhabene und eine strenge Hierarchie.» Weil Casinos im Islam tabu sind, setzen sie mit dem gerade veröffentlichten Spiel Al Mamlaka auf die virtuelle Version. Ein streng blickender Märchenprinz führt den Spieler in einen protzigen Palast, er wird höflich Hocharabisch angesprochen.

Auf dem Menü stehen traditionelle Kartenspiele aus dem Nahen Osten. 1500 Leute zocken täglich live gegeneinander. «Noch nicht viele, aber sie sind loyal», sagt Abu AlKheir. Die Spieler stammen hauptsächlich aus Palästina, Jordanien und Syrien, aber auch aus Saudi-Arabien. Zahlungswillig sind bisher allerdings nur Nutzer aus der Golfregion: Als einzige blättern sie echtes Geld für einen VIP-Zugang oder ein paar Extra-Chips hin.

Dass sie von der Gewinnschwelle noch weit entfernt sind, bringt die Gründer nicht aus der Ruhe. Erst einmal wollen sie Erfahrungen sammeln – und mit einer weiteren Investmentrunde die derzeit zehnköpfige Mannschaft vergrössern.

Die Talentsuche ist eine weitere grosse Herausforderung. «Wir müssen uns die Leute selbst heranziehen.» 15 Uni-Absolventen haben sie bereits zum Praktikum eingeladen, vier sind dageblieben. Darunter die beiden Designerinnen im Hidschab. Als grosse Disney-Fans haben Yasmin und Asma ihren Traumjob bei Pinchpoint gefunden. Gerade geben sie niedlichen Meereswesen den letzten Schliff. «Ocean Monsters» ist ein Puzzlespiel mit Ähnlichkeiten zu Candy Crush.

Die Idee, Leute aus dem Ausland ins Team zu holen, mussten sie verwerfen: Ein kanadischer Spieledesigner durfte nur ein paar Monate bleiben. Dann weigerte sich Israel, sein Visum zu verlängern. «Unsere Taktik besteht darin, Dinge zu ignorieren, die wir nicht kontrollieren können», sagt Abu AlKheir. «Aber natürlich beeinflusst die politische Stimmung unsere Produktivität.» Das Westjordanland ist klein, jeder aus dem Team kennt jemanden, der bei den Unruhen verhaftet wurde oder sogar sein Leben liess. «Es kostet

Kraft, sich dann auf die Arbeit zu konzentrieren, aber wir erinnern uns gegenseitig an das grosse Bild: Wenn wir Erfolg haben, schafft das nicht nur Jobs, sondern gibt allen mehr Selbstbewusstsein.»

Und dann bleibt noch die Zuflucht in virtuelle Welten. Immer noch trifft sich das Team zu Spieleabenden. In diesen Nächten flimmern keineswegs die neusten Hits über die Bildschirme, sondern Strategieklassiker aus den frühen Neunzigern. Eine Zeit, in der sie noch davon geträumt hatten, selbst einmal bunte Sphären zu erschaffen. «Hoffnung haben wir immer», sagt Abu AlKheir. Aber die Palästinenser spüren auch, dass sich die Sicht der Welt auf sie allmählich wandelt. Gemeint ist nicht nur die neue Risikobereitschaft ausländischer Investoren:

Apple gestattet inzwischen den Zahlungsverkehr mit den Autonomiegebieten. Und im nächsten Jahr, wenn Israel zu 4G wechselt, soll das Westjordanland endlich die abgelegte Mobilfunk-Frequenz des Nachbarn bekommen. «Dann wird die App-Entwicklung explodieren», glaubt Abu AlKheir. Eine nutzt er schon: Sie heisst Qalandia, so wie die Militärkontrolle, und ist auf das langsame Netz ausgelegt. Die App meldet nicht nur die Wartezeiten im täglichen Checkpoint-Stau, sondern auch die besten Umleitungen. «Schwierige Umstände machen eben kreativ!» ■

