

Interview

Henning Kosmack

Mitbegründer und CEO, MegaZebra



Seit wie vielen Jahren ist Ihr Unternehmen in Québec ansässig?

Seit 2017 haben wir den ersten Mitarbeiter in Montréal gehabt.

Wie haben Sie von Québec erfahren und was waren die entscheidenden Faktoren für Ihre Entscheidung, sich hier niederzulassen?

Wir hatten uns schon länger mit dem Thema befasst, ein zweites Studio in Nordamerika aufzumachen, um schneller wachsen zu können. Wir haben uns viele Standorte in Kanada und USA angesehen. Den Unterschied machten dann die Leute in Montréal.

Zum einen die vielen Fachkräfte in unserem Bereich, zum anderen das Finden eines Managers vor Ort und drittens, die Leute von MTL INT, mit denen wir schon lange in Kontakt waren Und uns dann auch der Wirtschaftsförderung von Québec, Investissement Québec International, vorgestellt haben.

Ist Ihnen bekannt, dass Investissement Québec Ihnen finanzielle Unterstützung für Ihre Projekte bietet? Ist das für Sie wichtig? Welche Vorteile sehen Sie in diesem Dienst?

Ja, das ist mir bekannt und es ist natürlich ein weiterer, wichtiger Baustein, der in der Zukunft natürlich auch sehr relevant sein kann. Unsere Industrie muss oft schnell skalieren, da ist Zugang zu finanzieller Unterstützung ein gutes Argument.

Welche anderen Unterstützungen nehmen sie in Anspruch (Multimedia) und sehen sie noch weitere Möglichkeiten wie die Regierung Sie unterstützen könnte?

Wir nutzen die Multimedia-Unterstützung natürlich und freuen uns, dass es solche Programme gibt. Ansonsten gibt es schon viel, was sehr gut läuft, u.a. das Recruiting. Wenn überhaupt, dann wäre es gut, wenn es noch leichter wäre, Fachkräfte nach Québec zu holen, also Stichwort Visum.

Beschreiben Sie Ihre Geschäftserfahrungen bisher und warum Sie anderen Unternehmen in Ihrem Bereich Montréal empfehlen würden. Was ist Ihre persönliche Empfehlung?

Montréal ist ein super Standort für Spielefirmen. Es gibt ein breites Ökosystem und einen sehr regen Austausch unter den Studios. Man kann auch sehr gut erst einmal klein anfangen und es dann sukzessive weiter ausrollen. Wir haben gemerkt, dass wir vollste Unterstützung bei unseren Plänen hatten, egal ob für eine Person oder ganze Teams.

Interview

Henning Kosmack

Co-Founder and CEO, MegaZebra



How many years has your company been based in Québec?

We have had the first employee in Montréal since 2017.

How did you find out about Québec and what were the deciding factors in your decision to set up here?

We had been looking at opening a second studio in North America for a while to grow faster. We looked at many locations in Canada and the US. The people in Montréal made the difference. Firstly, the many professionals in our field, secondly, finding a manager on the spot and thirdly, the people from MTL INT, with whom we had been in contact for a long time and then also introduced us to the economic development agency of Québec, Investissement Québec International.

Are you aware that Investissement Québec offers you financial support for your projects? Is this important for you? What advantages do you see in this service?

Yes, I am aware of that, and it is of course another important component that can be very relevant in the future. Our industry often needs to scale quickly, so access to financial support is a good argument.

What other support do you take advantage of (multimedia) and do you see any other ways the government could support you?

We take advantage of the multimedia tax credit support, of course, and are happy that such programs exist. Otherwise, there is already a lot that is going very well, including recruiting. If anything, it would be good if it were even easier to bring professionals to Québec, keyword visa.

Describe your business experience so far and why you would recommend Montréal to other companies in your field. What is your personal recommendation?

Montréal is a super location for game companies. There is a broad ecosystem and a very lively exchange among studios. It's also very good to start small first and then roll it out gradually. We noticed that we had full support for our plans, whether for one person or entire teams.