

ERFINDER

Ein seltsamer Deutscher

Zu Hause in Baden war der Schüler Catalin Voss fast gescheitert. Dann ging er ins Silicon Valley. Jetzt, mit 18, hat er eine Firma, berät Google und sammelt Geld. Die Geschichte einer Karriere, die nur in den USA gedeihen kann. *Von Alexander Osang*

ford Engineering

Die Geschichte eines jungen Mannes, der in Baden-Württemberg geboren wurde und in den USA aufwuchs. Er ist ein Genie, ein Visionär, ein Innovator. Er hat eine Firma gegründet, die sich mit der Entwicklung von Software für die Automobilindustrie beschäftigt. Er hat Google beraten und hat viel Geld gesammelt. Er ist ein seltsamer Deutscher.



Unternehmenschef Voss

Catalin Voss ist ein rothaariger deutscher Junge, der sich viel gelangweilt hat in seinem Leben. Er wurde in der Nähe von Heidelberg groß, auf Dörfern, die Wiesenbach, Gauangelloch und Mauer heißen. Zu Hause schloss er seine Kinderzimmertür hinter sich und baute aus Legosteinen Roboter, in der Schule ärgerte er Lehrer. Er zappelte, zeriss Papier, verkaufte Stifte und schlief wenig. Die deutschen Kinderpsychologen diagnostizierten verschiedene Aufmerksamkeitsstörungen. Die Wahrheit ist wohl, dass die Erwachsenen ihm ständig Dinge beibringen wollten, die ihn nicht interessierten. Als er mit der Schule fertig war, zog Catalin Voss nach Amerika, um ein Programm gegen die Langeweile zu finden.

Jetzt ist er 18 Jahre alt, studiert Informatik an der Stanford University, lebt im Silicon Valley und hat eine Firma gegründet, die Sention heißt. Die Firma will es möglich machen, in den Gesichtern der Menschen zu lesen, was sie fühlen, damit man sich auf diese Menschen einstellen kann.

Ein Programm, das so klingt, als könne es Catalin Voss helfen, aber auch seinen Lehrern und vielleicht sogar Deutschland. Es wäre eine gute Nachricht aus Amerika, was in diesen Tagen selten ist.

Catalin Voss sitzt auf einem Mauervorsprung vor der Präsidentenvilla der Stanford University und telefoniert mit dem Wissenschaftsredakteur der „USA Today“, der wissen will, wie die Google Glasses funktionieren. Google hat der Zeitung Catalin als Experten empfohlen, denn der kennt sich mit der Computerbrille aus. Er wird sie für sein Programm gegen die Langeweile nutzen. Er redet wie aufgezo- gen, sein Englisch ist makellos und vollgestopft mit Fachwörtern. Seine roten Haare leuchten in der Nachmittagssonne, seine langen, dünnen Beine baumeln in der Luft. Es wirkt, als würde Pippi Langstrumpf die Weltformel erklären.

Als er fertig ist, springt Catalin von der Mauer und betritt die Präsidentenvilla, wo er gleich ein Seminar in Computermusik hat. Das Haus steht auf einer Anhöhe, man überblickt die Parks und Straßen der Universität. Palmen, Jogger, Bungalows, Radfahrer. Der Präsident von Stanford ist vor einiger Zeit ausgezogen, im ehemaligen Ballsaal sitzen 20 Studenten, Laptops auf den Knien. Sie sehen aus wie Revolutionäre, die das alte Gebäude besetzt haben.

Die raumhohen Fenster sind mit dicken Vorhängen verdunkelt, es gibt große Kamine und alte Leuchten, vorn, vor einem Screen, tigert ein langhaariger Japaner in einem weißen Adidas-Jersey auf und ab. Das ist Professor Ge Wang. Er hat „Smule“ erfunden. Eine App, die es erlaubt, das iPhone als Musikinstrument zu benutzen. Man kann in das Telefon

blasen wie in eine Flöte, zum Beispiel. Wang dirigiert das Laptop-Orchester von Princeton und das von Stanford. Was immer das ist.

Ge Wang sei „ziemlich berühmt“, sagt Catalin.

Er besucht das Seminar, weil er Musik mag. Er kann keine Noten lesen, aber er ist ein hervorragender Klavierspieler. Im Alter von drei Jahren setzte er sich ans Klavier und spielte, sagt seine Mutter. Einfach so. Als er zehn war, gab seine Klavierlehrerin auf, weil sie ihm nichts mehr beibringen konnte.

„Tsss, tsss, tsss, hey, hey, hey, tschit, tschit, tschit“, macht Professor Ge Wang. Sein Computer verwandelt die Laute in Wellen, die auf der Leinwand hinter ihm tanzen.

Catalin sitzt in der fünften Reihe, außen, sein rechtes Ohr ist von der Muschel eines Bose-Rauschunterdrückungskopfhörers bedeckt, das linke ist frei, seine Finger fliegen über die Tastatur seines Laptops. Er schreibt einen Code für Computerwissenschaft, ein Fach, in dem er ein wenig hinterherhinkt. Catalin Voss tanzt mit der Zeit, er ist mit einem Fuß an einem Ort, mit dem anderen bereits an einem anderen.

Er folgt einem Plan, der für durchschnittlich begabte Menschen nur schwer nachzuvollziehen ist. Langweilt er sich im Gespräch, kann man dabei zuschauen, wie die Aufmerksamkeit seinen Körper verlässt und wegsegelt. Man sitzt dann praktisch allein am Tisch. Das ist mitunter schwer zu ertragen, vor allem für die, die ständig mit ihm zu tun haben.

Amerika scheint gerade den Verstand zu verlieren, aber für Jungs mit Ideen bleibt es ein grenzenloses Land.

Catalins Eltern sind Biologen. Seine Mutter stammt aus Rumänien, sein Vater ist Deutscher, sie trennten sich, als der Junge zwei war. Seine Mutter lernte einen neuen Mann kennen, einen Physiker, der bei SAP arbeitet. Sie zogen zusammen, als Catalin zwölf war. Er war von wechselnden Interessen getrieben, aber sie wussten lange nicht, welche das gerade waren. Er schien weder an Mathematik noch an Deutsch sonderlich interessiert zu sein, er spielte weder Fußball noch Computerspiele. Seine Grundschullehrerin empfahl die Realschule, aber seine Mutter entschied sich, ihn auf dem Leonardo-da-Vinci-Gymnasium in Neckargemünd unterzubringen, einer Privatschule. Catalin bestand den Intelligenztest, aber seine Zensuren blieben schlecht. Mathe 3, Französisch 5, Latein 5.

Als er zwölf war, kam das iPhone auf den Markt und küsste ihn wach. Eine Maschine, mit der man kommunizieren konnte. Technologie, die man berühren

konnte. Weil er selbst kein iPhone besaß, verbrachte er nun viel Zeit in Heidelberger Computerläden. Er schrieb sich in der Chinesisch-AG seiner Schule ein, um mit Hilfe chinesischer Anleitungen den alten Acer-Laptop seines Vaters in einen „Hackintosh“ umzubauen. Auf dem begann er, Apps für das iPhone zu entwickeln.

Catalin spricht über diese Zeit wie über die Tage, in denen die Dampfmaschine erfunden wurde. Es ist erst sechs Jahre her, aber für ihn ist es die einschneidende Erfahrung seines Lebens. Seine Generation wurde durch die Smartphones geprägt wie die der Babyboomer durch den Fernseher.

„Es war eine Goldgräberstimmung. Jeder wollte Apps entwickeln, keiner wusste, wie. Ich habe bei Google ‚iPhone App‘ eingegeben: Es kam kein einziger Treffer. Keine Literatur, nix“, sagt Catalin. Die Apple-Dokumentationen konnte er nicht lesen, weil sein Englisch zu schlecht war. Lesen sei auch nicht seine Art zu lernen, sagt er. Er hasst Lehrbücher, er hasst Papier, er hasst diese ganze Schüler-Lehrer-Konstellation. Er probiert Dinge aus. Trial and Error. Er benutzte die Methode der Silicon-Valley-Gründer, aber das wusste er damals natürlich nicht, in seinem Kinderzimmer am Neckar.

Weil er ahnte, dass er nicht allein war, erklärte er vor seiner Videokamera seine Erfahrungen beim Bauen von Apps, stellte den Film ins Internet und legte sich schlafen. Am nächsten Morgen hatte er 30000 Follower.

Er machte weiter, ohne dass seine Eltern wussten, was er tat. Sie schalteten

abends das WLAN in ihrem Einfamilienhaus in Wiesenbach aus. Als sie schliefen, schaltete Catalin es wieder an und sprach zur Welt. Sein Stiefvater wurde von einem Kollegen bei SAP irgendwann für die Internetauftritte seines Sohnes gelobt, denen der Mann regelmäßig folgte. Zu dem Zeitpunkt war Catalins Podcast die Nummer eins im deutschen iTunes-Store. Als er 13 war, bekam er Angebote von Headhuntern aus aller Welt. Große Firmen boten ihm Jobs an, Professoren fragten ihn für Workshops an.

„Im Internet weiß ja keiner, wie alt du bist. Es ist egal, was du bist, wer du bist und ob du Abitur hast. Wichtig ist nur, ob du weiterhelfen kannst“, sagt er.

Er wurde mit E-Mails bombardiert, die er alle beantwortete. Manchmal 300 pro Tag. Er schrieb, wie alt er war, manche schickten dann Pakete mit Süßigkeiten.

Mit 14 gründete er seine erste Firma. Catalin schrieb eine App für einen amerikanischen Designer aus Stuttgart. Sein

Vater schaute auf die Verträge, Catalin verdiente sein erstes Geld. Er hat auch ein paar andere Sachen ausprobiert. Eine Weile arbeitete er für eine Lokalzeitung, ein paar Wochen lang absolvierte er ein Praktikum in einem biochemischen Labor. Aber eigentlich wollte er schnell nach Amerika, ins Silicon Valley. Dort, das fühlte Catalin Voss, lebten die Leute, die ihn wirklich verstanden.

Als er 15 war, bewarb er sich bei Steve Capps in Palo Alto um ein Praktikum. Capps ist eine Legende im Silicon Valley, er hatte einst zusammen mit Steve Jobs den ersten Mac designt, er hat „Finder“ und „Internet Explorer“ mitentwickelt. Heute arbeitet er bei PayNearMe, einer Firma, die es Leuten, die keine Kreditkarte besitzen, ermöglicht, im Internet einzukaufen. Sie brauchen jemanden, der ihnen eine App schrieb, und der junge Deutsche kostete nichts.

„Er war hypernervös, sprach schlecht Englisch und trug jeden Tag dasselbe Hemd“, sagt Steve Capps. „Aber irgendwie war er trotzdem nicht der Durchschnitts-Nerd. Irgendetwas brannte in dem Burschen. Und wir hatten ja nichts zu verlieren.“

Sie gaben ihm zehn Wochen für die App. Nach vier Wochen war er fertig.

PayNearMe trieb damit bei Investoren 18 Millionen Dollar auf. Catalin verlängerte sein Schülerpraktikum von sechs auf zwölf Wochen und zog bei Capps ein. Manchmal saßen die beiden bis nachts um zwei am Küchentisch und programmierten. Einmal gingen sie mit Steve Jobs Kaffee trinken.

Irgendwann in diesen Tagen erkannte Catalin Voss, dass seine Zukunft in Kalifornien liegt. Er wollte an die Stanford University, wo all seine Vorbilder studiert hatten und Leute unterrichteten, die selbst Firmen gegründet hatten. Capps' Frau half ihm mit den Bewerbungen, sie machte ihm wenig Hoffnungen, als sie von seinem letzten Zeugnis hörte. Catalin schrieb seinem Mathematiklehrer Oliver Rudolph nach Neckargemünd, dass er sich von seiner 4 in Mathematik auf eine 1 verbessern werde.

„Ich habe das natürlich nicht geglaubt“, sagt Rudolph. „Die meisten Schüler werden in der elften Klasse ja eher schlechter, aber er hat es wirklich geschafft. Es war der pure Wille.“

Rudolph ist ein freundlicher, kahlköpfiger Mittvierziger. Er hatte als junger Wissenschaftler selbst eine Karriere im Ausland versucht. Er war an Universitäten in Italien, England und in einer Firma in Belgien. Es hat nicht gereicht. Er glaubt, dass er am Networking gescheitert ist. Kontakte machen, reden. Anders als Catalin, der seine Ideen auch verkaufen kann. Catalins Prüfungspräsentation beim Abitur sei nicht mehr die eines Schülers gewesen, sagt Rudolph. Er hatte gesehen, wie sein



ELENA DORFMAN / REDUX / LAIF

Schützling an ihm vorbeizog, und Rudolph scheint sich darüber zu freuen. Catalin hat angekündigt, einen Platz für ihn zu finden in der Neuen Welt, in einer Firma.

„Aber ich glaube, ich wäre nur ein negativer Posten in der Bilanz“, sagt Rudolph.

Catalin Voss kam als ein anderer Mensch von seiner ersten Amerikareise zurück, sagen alle, die ihn kennen. Der Junge hatte aufgehört, sich zu langweilen. Er hatte ein Ziel. Er sehnte sich nach Freiheit und Beweglichkeit, die er in Kalifornien gespürt hatte. Obwohl man manchmal den Eindruck bekommt, Amerika verliere den Verstand, ist es für junge Menschen mit großen Ideen immer noch ein Land unbegrenzter Möglichkeiten. Catalin schrieb nachts Programme, nahm auf dem Schulweg an „conference calls“ in Kalifornien teil und lernte tagsüber fürs Abitur. Er hat wenig geschlafen in seinen letzten beiden Jahren in Deutschland. Er hat sich weitgehend von Doritos-Tortilla-Chips ernährt, die ihm Steve Capps kistenweise nach Deutschland schickte. Sie hatten seinen Lieblingsgeschmack. Cool Ranch. Er machte sein Abitur mit 1,1 und wurde in Stanford angenommen.

„Ich bin in den Vorortzug eingestiegen und in Kalifornien gelandet“, sagt er. „Von Gauangelloch nach San Francisco.“

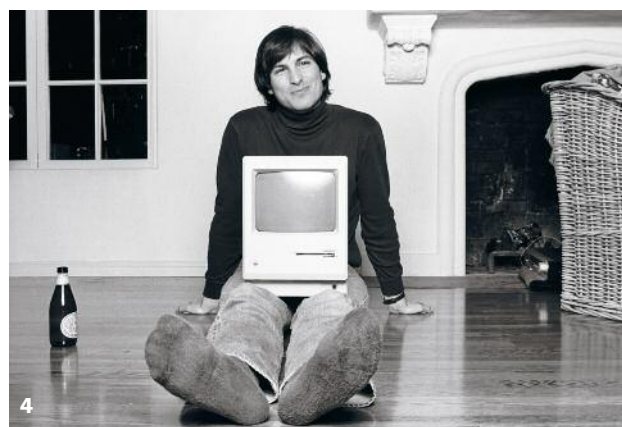
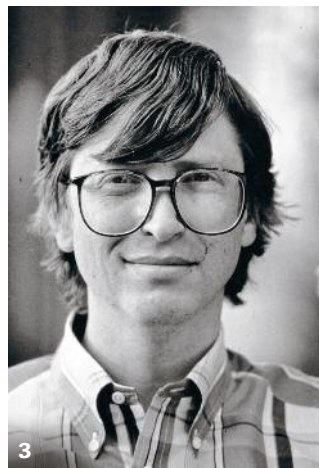
Es sind Sätze, die in seiner Biografie stehen könnten, später. Manchmal fragt man

sich, was zuerst da war, die Sätze oder die Realität. Catalin Voss schaut auf sein Leben in Deutschland inzwischen wie auf eine Art Vorschule, einen Kindergarten. Er ist ins Silicon Valley gestiegen wie in ein warmes Bad. Seit drei Jahren hat er hier eine feste Freundin, Ruby, Tochter mexikanischer Einwanderer, die in Stanford Medizin studiert. Seit zwei Jahren leben sie zusammen. Er spricht inzwischen lieber Englisch als Deutsch. Von Besuchern aus der Heimat lässt er sich höchstens noch die Gewürze für den Glühwein mitbringen.

Seine Eltern sitzen in ihrem schönen, lichten Haus in Mauer und spielen die DVD mit den Bildern ab, die sie Catalin zum Abschied schenkten. Man sieht einen rothaarigen Jungen wachsen, ein ganz normales deutsches Kind, das irgendwann aus diesem Leben von Familientreffen, Schulsportfesten und Sizilien-Urlaubs verschwindet. Wenn man in seinem Kinderzimmer steht, wirkt es, als wäre er seit Jahrzehnten weg. Es ist ganz leer, auf der Terrasse liegt ein Sitzsack wie ein totes Tier. Dort habe er oft gesessen und auf die Dächer der anderen Häuser von Mauer und die Hügel am Horizont geschaut, sagt seine Mutter.

Seine Eltern glauben nicht, dass er noch einmal zurückkommt.

Es klingt stolz, wenn sie das sagen, aber auch tapfer. Sie haben noch eine gemein-



Jugendliche Genies

**1 Facebook-Leiter
Zuckerberg in seinem
Büro in Palo Alto 2006**

**2 Google-Erfinder Page,
Brin 2004**

**3 Microsoft-Chef
Gates 1990**

**4 Apple-Gründer
Jobs 1984 mit seinem
ersten Mac**

same Tochter, die ist vier, setzt sich nicht einfach ans Klavier und spielt los, sie ist geduldiger als Catalin und will, soweit man das schon sagen kann, nicht die ganze Welt verbessern.

„Catalin ist ein Mensch, der sehr stark in den Kategorien Richtig oder Falsch denkt“, sagt sein Stiefvater. „Amerika war für ihn richtig. Ruby ist für ihn richtig. Stanford ist für ihn richtig.“ „Er hatte ja auch eine Zulassung vom MIT in Cambridge. Er hat nicht einen Augenblick darüber nachgedacht, dorthin zu gehen. Ich habe es ein bisschen bedauert. Das MIT hat den akademischen Ansatz, aber Catalin wollte die Start-up-Kultur“, sagt seine Mutter. „Er ist von seiner Art eher ein Entrepreneur.“

Das Wort Entrepreneur klingt in Deutschland immer ein wenig wie Rummelboxer oder Staubsaugervertreter. Entrepreneure tragen blaue Hemden mit weißem Kragen und zu auffällige Uhren, sie können nix richtig, haben verrückte Ideen und ziehen seriöse Menschen in unübersichtliche Abenteuer hinein. In Deutschland werden Firmen eher von Betriebswirtschaftlern gegründet, in Amerika von Ingenieuren. Das Silicon Valley ist eine ideengetriebene Landschaft. Hier kann es von Vorteil sein, wenn man mehrere Sachen gleichzeitig beherrscht. Es ist ein guter Nährboden für unruhige Menschen wie Catalin Voss, die Ideen haben und sie auch verkaufen können.

Er studiert, schreibt Programmcodes und organisiert seine Firma, die in einem Flachbau in Palo Alto untergekommen ist, der ihnen von Stanford zur Verfügung gestellt wurde. Die Universität ermuntert ihre Studenten, Unternehmen zu gründen. Stanford stellt Kredite zur Verfügung und erwirbt damit Anteile an den Startups. Sie wollen, dass die Unternehmen wie Catalins „Sension“ erfolgreich sind, auch weil sie damit Geld verdienen.

Catalin brachte die Idee und den Namen, er wurde der Chef und stellt die Leute ein. Inzwischen gehören zu seiner Firma sein 24-jähriger Kommilitone Jonathan, Mike, ein 26-jähriger Absolvent der Harvard Business School, der bereits an der Wall Street und bei Google gearbeitet hat, Nick, ein 30-jähriger Mathematikdoktor von der Brown University, Nikolaus, ein 26-jähriger Computer-Vision-Experte, sowie der 25-jährige Vivardhan, der die Universität in Mumbai absolvierte und Master Student in Stanford ist. Momentan suchen sie Experten für Gesichtserkennung. Wenn er nicht studiert oder programmiert, liest Catalin Bewerbungen.

Läuft man mit ihm über den Stanford-Campus, erzählt er Anekdoten aus der Geschichte der Universität wie ein 80-jähriger ehemaliger Professor. Er weiß, wo man am billigsten isst, warum das Wasser aus dem künstlichen See abgelassen wurde, wo die besten Fraternity Parties statt-

finden, welche Grasflächen mit künstlichem Rasen belegt sind und welche nicht. Er führt Telefongespräche mit Apple oder Google, als hätte er sein Leben lang nichts anderes gemacht. Wenn man ihn nach so einem Telefonat fragt, worum es ging, verweist er auf die Verschwiegenheitserklärung, die er mit den Großkonzernen unterschrieben hat. Wenn man mit ihm nach San Francisco fährt, wo er in einer großen Software-Firma zwei Kandidaten abwerben will, kennt er garantiert den kürzesten Weg. Er ist auch nicht aufgeregt, obwohl die beiden Kandidaten deutlich älter sind als er. An den Wochenenden legt er in den Clubs der Universität auf. Sein DJ-Name ist VOSS, er spielt House, European House immerhin.

Dazu sagt er pausenlos Sätze, die so klingen, als hätte er sie zu Hause vor dem Spiegel geübt.

„Es gibt Leute, die wollen nur Code schreiben, und es gibt Leute mit Visionen“, sagt er. „Ich bin die einzige Hierarchie meiner Firma“, sagt er. „Ich sehe es als Erfolg, anderen Erfolg zu verschaffen“, sagt er. „Ich muss nicht die mathematischen Fähigkeiten von Nick haben. Ich bezahle Leute dafür, dass ich nicht immer wieder gegen dieselbe Wand renne“, sagt er.

Man kann sich vorstellen, wie Catalin mit diesen Sätzen Kai Diekmann beeindruckte, den Chefredakteur der „Bild“-Zeitung, der im vorigen Jahr mit zwei Kollegen ins Silicon Valley zog, um herauszufinden, wie die Zukunft der Zeitung aussieht. Catalin Voss wirkte wie der zur Figur geronnene digitale Mensch. Beweglich, nervös, jung, und dann sprach er auch noch Deutsch. Springer machte ihn zu seinem Botschafter im Silicon Valley. Er liest die „Bild“ nicht, aber braucht das Geld. Seine Studiengebühren in Stanford betragen 60.000 Dollar im Jahr. Seine Firma ist momentan vielleicht 10 Millionen Dollar wert, vielleicht auch 30, vielleicht aber auch gar nichts. Es ist ein angenommener Wert, der sich erst realisieren wird, wenn sie mit der Firma an die Börse gehen oder sie verkaufen.

Im Büro von Alex Taussig hängen die Summen, die am Ende einer guten Idee stehen. Kleine Urkunden mit den Zahlen, die bei den Börsengängen und Verkäufen von Lycos, Ask Jeeves und anderen Internetunternehmen erzielt wurden. All diese Firmen sind Klienten von Highland Capital Partners, der Firma, die Alex Taussig vertritt. Auf den Urkunden stehen Zahlen mit sehr vielen Nullen.

Alex Taussig trägt Turnschuhe, Jeans und ein bedrucktes T-Shirt, er will heute Abend noch zu einem Hacker-Treffen in San Francisco. Er sieht aus, als könnte er sich um einen Job in Catalins Firma bewerben, aber das muss er nicht.

Taussig ist 30 Jahre alt und hat viel erlebt. Er wuchs in New York auf, hat in Harvard studiert, an der Wall Street ge-

arbeitet, er hat als Forscher angefangen und irgendwann begriffen, dass er eigentlich Entrepreneur sein will. Heute leitet er das Förderprogramm der Investmentfirma, die Dependancen auf der ganzen Welt hat. Sie gehen an alle wichtigen Universitäten und werben für sich. Highland möchte die größten Talente sehr früh an sich binden. Sie sollen zu ihnen zurückkommen, wenn es ums Geld geht.

Jeden Sommer schreibt Taussigs Firma ein Stipendium für die besten Start-ups aus. Die Gewinner bekommen jeweils 18000 Dollar und können in den Büros von Highland lernen, wie man eine gute Idee finanziert. Die Hälfte des Silicon Valley besteht aus Leuten mit Ideen, die andere aus denen, die sie finanzieren. Sie haben sechs Plätze und Tausende Bewerber.

In diesem Sommer entschieden sie sich für Sension und Catalin Voss.

„Catalin war ein Volltreffer“, sagt Taussig. „Die Idee war außerordentlich, aber auch die Art, wie er sie präsentiert hat. Er hat nicht nur irgendetwas versprochen, er hat etwas vorgeführt. Das ist das, wonach wir suchen. Du musst mit wenigen Ressourcen Leute von einer guten Idee überzeugen können. Es gibt wenig Leute auf der Welt, die mich so überzeugt haben wie Catalin. Er ist wirklich einzigartig.“

Taussig weiß, wonach er sucht, er hat zusammen mit Mark Zuckerberg studiert. Seine Facebook-Mitgliedsnummer ist 1821. Er hat gesehen, wie sich das soziale Netzwerk von Harvard über die ganze Welt ausbreitete.

Am Abend eines langen Studentages sucht Catalin Voss in einem Gebäude der Universität nach einem Raum, in dem er sich mit seinem Firmenkollegen Vivardhan treffen kann, um über die Gesichtserkennung von Sension zu reden. Im Foyer sitzen Studenten auf dem Fußboden und verfolgen auf Flatscreens den Vortrag eines blonden Mannes, der in einem Hörsaal der Universität hin und her läuft.

Es ist ein Vortrag über Existenzgründungen. Catalin bleibt für einen Moment stehen, schaut auf den Bildschirm. Der Mann erzählt, wie er eine Investorin in Minneapolis von seiner Idee für eine Verkaufsplattform überzeugt hat. Es war Winter in Minnesota, der Schnee lag meterhoch, die Frau wollte ihm eine halbe Stunde in ihrem Büro geben, er aber bestand auf einem Abendessen. Irgendwann saßen sie in einem Restaurant, sie aßen, vor sich zwei Gläser Rotwein, und der Mann skizzierte seine Idee auf einer Serviette. Am Ende steckte die Frau die Serviette ein. Es war der erste Schritt zur Finanzierung seiner Idee.

„Als Entrepreneure müsst ihr aushalten, dass die Leute euch für eine lange Zeit auslachen“, ruft er in den Saal. Er hat einen leichten Akzent. Catalin googelt ihn auf seinem Handy. Er heißt Cyriac Roeding und ist CEO und Gründer von shop-



Investor Taussig
„Er ist einzigartig“

kick, einem millionenschweren Konsumentenwegweiser im Internet. Ein Deutscher. Er ist 1973 geboren und hat einen Lebenslauf wie aus dem Existenzgründerbilderbuch. Er hat als Teenager in Deutschland seine ersten Programme geschrieben, in Amerika, Deutschland und Japan studiert, er war Radiomoderator in Litauen, hat eine riesige Kampagne für Coca-Cola entwickelt und den Mobilfunkauftritt für

„98 Prozent eurer Zeit sind unglamourös, aber 2 Prozent sind supergeil.“

CBS. Er ist 40 Jahre alt, hat eine Emmy-Nominierung und lebt im Silicon Valley. Im Aufsichtsrat seiner aktuellen Firma sitzt Reid Hoffman, der Erfinder von LinkedIn. Ein Multimilliardär. Sie sind befreundet. Solche Freunde finde man nur hier, sagt Roeding.

„98 Prozent eurer Zeit sind unglamourös, aber 2 Prozent sind supergeil“, ruft er den Studenten zu.

Catalin will weiter. Vielleicht langweilt es ihn, noch eine Erfolgsgeschichte zu hören, vielleicht macht es ihn auch nervös. In jedem Erfolg steckt ja ein Vorwurf an den Erfolglosen.

Er zieht Vivardhan vom Flatscreen weg. Sie finden einen kleinen gläsernen Konferenzraum, fangen an, Formeln und Tabellen an die Tafel zu malen. Catalin und Vivardhan diskutieren, wie man die Gesichtserkennung ingenieurtechnisch löst, auf welche Punkte im menschlichen Gesicht es ankommt. Hautfarbe. Geschlecht. Engagement. Happy – sad – neutral.

Sie arbeiten weiter an Catalins Idee gegen die Langeweile. Bislang haben sie vier Kunden in Amerika und jede Menge Interessenten. Einer heißt coursera, eine Firma, die Internetkurse gegen Bezahlung anbietet. Mit Hilfe von Sension könnten sie herausfinden, wie effektiv ihr Unterricht funktioniert. Coursera wurde von Andrew Ng gegründet, der an Stanford Künstliche Intelligenz unterrichtet. Catalin und Vivardhan sind seine Schüler, Professor Ng ist an ihren Fortschritten sowohl als Lehrer als auch als Kunde interessiert. Alles hat mit allem zu tun, auch deswegen kann man hier riesigen Erfolg haben oder gar keinen. Roeding sagt, Unternehmertum sei das Zusammenbauen eines Flugzeugs, während man aus dem Himmel fällt. Man hofft, dass man es zusammenbekommt, bevor man auf dem Boden aufschlägt. Das hat er von seinem Freund Reid Hoffman, dem Milliardär.

An diesem Abend wirken die beiden Jungs im Glaskasten wie in einer Versuchsanordnung. Sie fallen und schrauben. Es ist ein Experiment.

Zwei Tage bevor Catalin Voss in die USA ging, hat er sich taufen lassen.

Michael Knöthig, sein Schuldirektor und Religionslehrer am Gymnasium in Neckargemünd ist davon überzeugt, dass Catalin im Glauben Sicherheiten sucht, die er in der Welt so nicht findet.

„Er hat großes Potential. Aber es kann natürlich sein, dass er nicht der Steve Jobs wird, der große Heilsbringer, der er gern wäre. Dass der Zug an ihm vorbeirollt. Er hatte ja bisher schon sehr viel

Glück“, sagt Knöthig. Er sitzt in seinem kleinen Direktorenzimmer, hinter ihm an der Wand das Bildnis des Abendmahls. Catalin hat für sein Abitur eine Präsentation zur virtuellen Gemeinde gemacht.

Eine Frage war: Könnte Jesus mein Freund auf Facebook sein?

Er hat gesagt: ja.

„Vielleicht sind wir mit Sension zu früh“, sagt Catalin. „Aber das Risiko tragen ja alle Start-ups.“

Er sitzt in einem Starbucks auf dem Stanford-Campus. Es ist morgens und schon sehr warm. Der Campus ist mit weißen und roten Luftballons geschmückt. Das neue Studienjahr beginnt. Er ist jetzt kein Neuling mehr, und es sieht aus, als freute er sich auf die neuen Studenten. Aber genau kann man das natürlich nicht sagen. Er zerpflückt die Starbucks-Serviette in hundert kleine Papierfetzen, bis nichts mehr daran erinnert, was sie einmal war. ♦