

NEW ECONOMY

Blues im Silicon Valley

Der Internet-Boom ist zu Ende, die Börsenkurse fallen und fallen und fallen. Im Silicon Valley, der Wiege der New Economy, herrscht eine düstere Stimmung. Hunderte von Start-ups sind pleite, viele der einst hoch bezahlten Mitarbeiter landen auf der Straße.

Es war einmal ein lauer Abend auf Treasure Island, der Schatzinsel in der Bucht vor San Francisco. Da schwebte ein mit Heißluft betriebenes Ufo über den Köpfen von rund 2000 jungen Menschen.

Eine galaktische Lichterschau spiegelte sich in ihren Augen. Kartenleser raunten ihnen von strahlenden Zukünften, Schweine rannten zu aller Ergötzen um die Wette, und Akrobaten vom Cirque du Soleil federten durch die Lüfte. Masseur, Schuhputzer, ein Busservice zurück in die Stadt – alles war kostenlos. Es war jene Zeit, als alle feierten – das Internet, den Reichtum, sich selbst.

schleunigung der Wirtschaftsgeschichte begann vor genau einem Jahr.

Im März hatte die US-Technologiebörse Nasdaq kurz die unglaubliche Höhe von 5000 Punkten überschritten – um von da an in unendliche Tiefen zu stürzen. Jüngster Stand: 1929, minus 62 Prozent.

Mit der Nasdaq fielen der deutsche Neomax, der Standardwert-Index Dax und auch das US-Barometer Dow Jones, bis vorige Woche regelrecht Panik an den Börsen herrschte. Täglich trieben die Zuckungen der Märkte den Brokern und Investoren das Adrenalin ins Blut. Am Donnerstagnachmittag spielte die Wall Street endgültig verrückt: Am Ende lag der Dow Jones

Francisco. An den Fassaden blähen sich still die Transparente: „Space for lease“, Flächen zu vermieten. Parklücken klaffen, vorher kurvten VW-Beetles in knallig frechen Firmenfarben.

Eine Ewigkeit scheint es her, dass all die jungen Papiermillionäre zur Party nach Treasure Island pilgerten, um dort nach 20-jährigen Internet-Girlies mit kompatibelem Aktienpaket im Prada-Täschchen zu hassen. Vorbei die Zeit, als die Gründer sich voller Euphorie über Pläne zum Erwerb eines Firmenjets austauschten. Leasen? Oder gleich kaufen? Das war hier die Frage.

Feten gibt es immer noch, in San Francisco wie im nahen Silicon Valley, und die



Hewlett-Packard-Chefin Fiorina, AOL-Chef Case: Schnellste Entschleunigung der Wirtschaftsgeschichte

Es war die Zeit, da konnten junge Frauen, frisch aus dem College, 150 000 Dollar im Jahr verdienen, indem sie Platz für Werbung auf einer Website verkauften. Ein Unternehmer dachte sich einfach nur einen Firmennamen aus und erhielt als Dankeschön für die hübsche Idee einen Porsche Boxster.

Andere kassierten eine Prämie von einem Jahresgehalt nur dafür, dass sie einen Arbeitsvertrag unterschrieben. Und alle durften träumen von der Frührente als Millionär in den Sonnenparadiesen der Erde.

Das Märchen aus dem Silicon Valley geht gerade zu Ende und überhaupt nicht happy. Die vermutlich schnellste Ent-

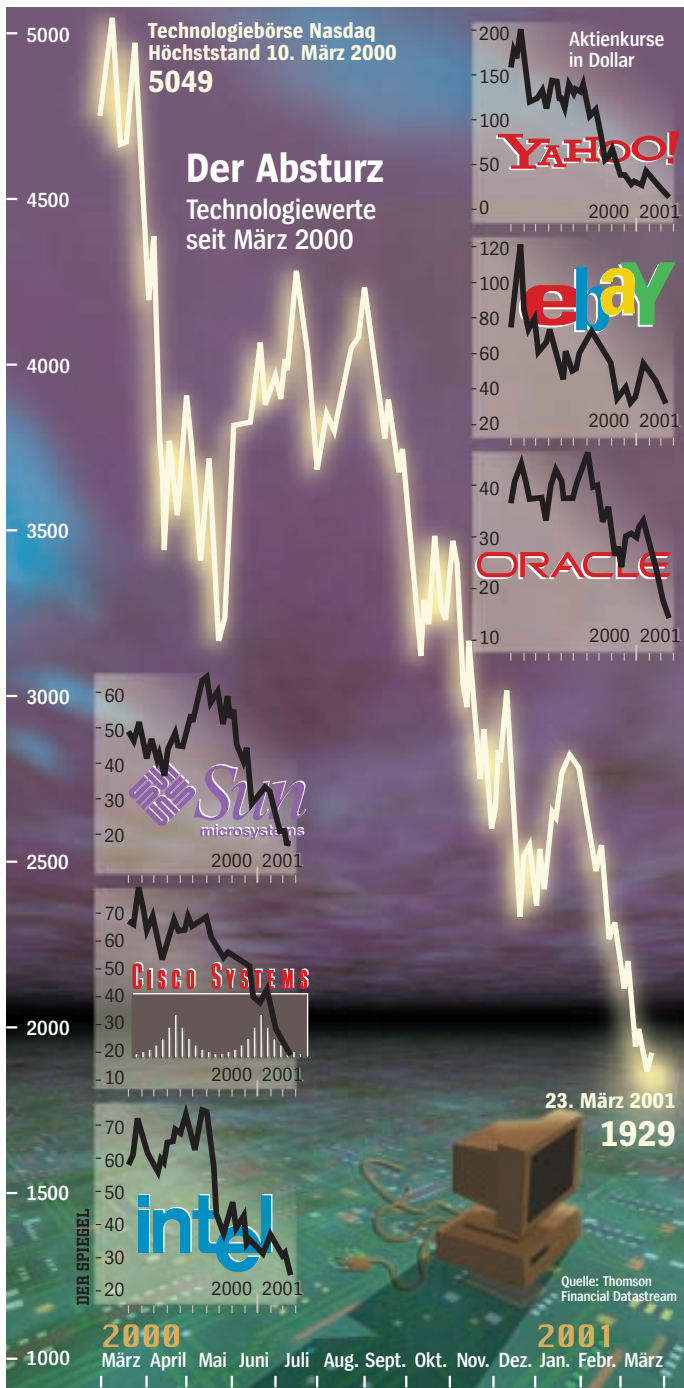
20 Prozent unter dem Höchststand des vergangenen Jahres.

In dem einen Jahr, in dem die Nasdaq immer aufs Neue nach unten sackte, haben sich 3,5 Billionen Dollar Papiervermögen verflüchtigt. 322 Internet-Firmen sind verschwunden, die Hälfte davon allein in den vergangenen drei Monaten. In nur zwölf Monaten legte sich der Blues übers Tech-Land Silicon Valley.

Seit Anfang des Jahres haben dort 50 Firmen mindestens 6000 Leute gefeuert. Nachlassverwalter zerren Rechner, Billardtische und coole Aeron-Bürostühle aus den glasschimmernden und stahlpolierten Lofts der Dot.com-Firmenzentralen in San

Frauen stehen da wie früher und trinken ihren Cosmopolitan-Cocktail. Aber inzwischen heißen die Feste „Pink Slip Party“, benannt nach rosafarbenen Kündigungsschreiben. Und die Handtaschen müssen groß genug sein, um mehrere Kopien des Lebenslaufs knickfrei transportieren zu können.

Am Eingang zu solch einer Party bei Charlie's in der Union Street in San Francisco steht Jon Gerber, seit drei Monaten arbeitslos, und streicht sich übers modische Ziegenbärtchen. „Na und, dann bin ich eben nicht Millionär geworden“, sagt er. Er zuckt mit den Schultern. „Es könnte schlimmer sein.“



Zusammen sind Microsoft, Intel, Cisco, Oracle und JDS Uniphase inzwischen über eine Billion Dollar weniger wert als im vorigen März. Das ist rund zehnmals so viel wie das Kapital, das in sämtliche US-Neuemissionen im vorigen Jahr gesteckt wurde.

Noch diskutieren die Ökonomen, ob der Niedergang der Technologiewerte den Abwärtstrend der gesamten Wirtschaft ausgelöst hat – oder umgekehrt. Wie auch immer das Drama ausgeht – die Nasdaq hat den Traum vom Wachstum ohne Ende und Reichtum für alle mit in die Tiefe gerissen.

Dabei fing alles so schön an: 1995 mit dem legendären Börsengang von Marc Andreessens und Jim Clarks Firma

Deutschland verzauberten die Graue-Anzug-Welt der Börsen in eine Gameshow für jedermann.

Schließlich wimmelte es dort von abenteuerlustigen Jungunternehmern in Pulli und Jeans; jeder hatte die nächste großartige Idee, wie die Welt etwa mit einem Internet-Shop für Hundefutter zu verändern sei. Das eine große Ziel für alle lautete: „the next big thing“.

Taxifahrer, Teenager, Hausfrauen und Künstler in Amerika und Europa lernten die Börsenkürzel YHOO und AMZN auswendig, manch einer baute sich eine neue Existenz als Daytrader oder eBay-Auktionator auf. Es entstand ein Kapitalismus zum Liebhaben, einer zum Mitmachen. Der nannte sich: New Economy und funktionierte, zumindest eine Zeit lang, nach ganz neuen Regeln. Gewinne? Schlipse? Sparsamkeit? Das war die Old Economy.

Das Silicon Valley und seine sympathische Gründerkultur gaulten vor, dass es auch anders geht. Die Start-ups zelebrierten die neuen flachen Hierarchien, indem der Bote mittags einen Vice President beim Tischfußball besiegte, während Kollegen einander mit Spaßflinten Schaumstoffkugeln auf die Hintern schossen. Und sie wa-



Cisco-Chef Chambers: Kapitalismus zum Mitmachen

Die Aktienoptionen, mit denen sein Ex-Arbeitgeber, die Firma NorthPoint, einst das Gehalt verstuft hatte, seien zwischenzeitlich „mehrere Millionen Dollar“ wert gewesen. Er trippelt von einem Fuß auf den anderen. Noch mal Achselzucken. „So ist das halt.“ Risiko! Gerber dreht sich um und taucht ins Party-Gedränge.

Yahoo, Amazon, eBay oder AOL von Stephen Case, auch die Sprinter der New Economy sind ins Stolpern geraten. Selbst die Technologie-Konzerne, die lange als immun galten, haben mittlerweile Gewinnwarnungen herausgegeben. Cisco-Chef John Chambers leidet ebenso wie seine Kollegin bei Hewlett-Packard, Carly Fiorina.

Netscape, deren Aktien am ersten Handelstag vom ohnehin hohen Emissionspreis, 28 Dollar, auf unfassbare 58 Dollar stiegen. Damit pushten die Investoren das umsatzschwache Start-up – von Profiten ganz zu schweigen – auf einen Marktwert von über 2,3 Milliarden Dollar.

Der Funke, der aus Netscapes Raketenstart sprang, entzündete einen weltweiten Boom. Leute wie Tim Draper, Partner in einer der einflussreichsten Wagniskapitalfirmen des Silicon Valley, heizten ihn mit Sprüchen an: „Das Internet ist die großartigste Revolution in der Weltgeschichte.“ Gründer wie Jerry Yang und Jeff Bezos wurden zu weltweiten Idolen. Die Nasdaq und dann der Neue Markt in

ren erfolgreich – von 1998 bis 2000 haben Investoren in den USA fast 117 Milliarden Dollar in 1155 Start-up-Börsengängen an der Nasdaq gesteckt.

Das Risikokapital floss in einem immer breiteren Strom in die neuen Unternehmen. Im letzten Herbst waren es fast 7,3 Milliarden Dollar allein fürs Silicon Valley.

„Noch vor einem Jahr genügte eine Powerpoint-Präsentation, um 20 Millionen lockerzumachen“, erinnert sich François Xavier Nuttall, 36, Gründer des Start-ups Audiosoft. „Heute geht fast gar nichts mehr, die Geldhähne sind eingetrocknet.“

Nach Monaten vergeblicher Suche nach ebendiesen 20 Millionen Dollar hat Nuttall fast alle Mitarbeiter entlassen müssen und



Blick aufs Silicon Valley: „Heute geht fast gar nichts mehr, die Geldhähne sind eingetrocknet“

ist jetzt dabei, das Hauptquartier seiner Firma vom Valley ins schweizerische Genf zurückzuverlegen. „Der American Dream ist für mich zu Ende.“

Viele der ehemaligen Cheerleader der neuen Ökonomie können den Absturz noch immer nicht fassen. Sie bemühen sich, mit süßen Worten den Aufschwung zur Rückkehr zu überreden: „Es ist keine Blase, die geplatzt ist“, glaubt Guy Kawasaki, Chef der Wagniskapital-Bank Garage.com. „Es ist nur gerade Ebbe, und so sicher, wie es Ozeane gibt, wird die Flut wiederkommen.“

Kawasakis Meer hat sich indes ziemlich weit zurückgezogen – in den USA kündigen Web-Firmen beinahe täglich massenweise Entlassungen an. Das Branchenblatt „Industry Standard“ hat auf seiner Website einen Kündigungszähler eingerichtet, dem zufolge im Schicksalsjahr von März bis März fast 73 000 Mitarbeiter aus US-Internet-Firmen gefeuert wurden. Allein im Januar landeten über 15 400 der so genannten Dotcomies auf der Straße.

B2C, einst das hippe Kürzel für den Verkauf von Waren übers Internet an Endkonsumenten, heißt heute „Back to Cleveland“, grob zu übersetzen mit: heim zu Mutti und Vati in die verhasste Provinz. Auch B2B ist wieder im Gespräch, aber diesmal als „Back to Business School“, zurück zum Management-Studium.

Im Noe Valley, einem der begehrtesten Wohngebiete in San Francisco, sind plötzlich wieder Häuser zu mieten. Noch

vor einem Jahr musste ein Suchender Schlange stehen mit hundert Mitbewerbern. Es ging um karge Zwei-Zimmer-Wohnungen, die 2500 Dollar Miete kosten sollten.

Wegen der Web-Kids, die Latinos und Künstler aus Teilen San Franciscos verdrängten, hatte sich bereits ein kleiner Bürgerkrieg zusammengebraut: Das „Yuppie-Ausrottungsprojekt“ begann, Aufkleber mit 24-Stunden-Ultimaten an die Windschutzscheiben schicker Autos zu pappen



„Pink Slip Party“: Website mit Kündigungszähler

– wer sein Gefährt nicht rechtzeitig bewegte, riskierte, eine verkohlte Ruine wiederzufinden.

Im Valley war es unter den Neureichen üblich, für den Hauskauf die Aktienoptionen zu beleihen. Pech nur, wenn diese statt ursprünglich 6 Millionen plötzlich nur rund 400 000 Dollar wert sind – das macht keine Bank mehr mit. Also: Notverkauf.

So kam es, dass ein schickes Haus mit Pool in Menlo Park, das damals für fünf Millionen Dollar an solch einen Papier-Krösus ging, kürzlich für die Hälfte auf den Markt geworfen wurde.

Auch die Vermieter von Büroflächen hatten sich lange an der Dot.com-Ära erfreut, denn die mit Investorengeld ausgestatteten Start-ups waren bereit, ein Vielfaches der bis dahin üblichen Miete in San Francisco zu zahlen.

Gnadenlos flogen die traditionellen Geschäftsleute aus Lagerhäusern und Bürotagen. „Ich wusste, ich wäre auch dran gewesen, wenn mich nicht mein Mietvertrag noch eine Weile geschützt hätte“, sagt eine mittelständische Unternehmerin aus der Textilbranche, die aus Furcht vor ihrem Vermieter anonym bleiben will.

Dabei ist der jetzt ganz reizend zu ihr – seit seine kurzfristigen Lieblingsmieter, mehr als hundert Mitarbeiter eines Web-Start-ups, im Schatten der Krise das Fabrikgebäude verlassen mussten. „Danach hat er mich plötzlich mit einer Torte bedacht“, erzählt die Firmenchefin, „inklusive Zuckerglasur“.

Um den Kern der damals so vitalen Firmen breiteten sich, wie ums Epizentrum eines Erdbebens, Ringe von Zweit- und Drittprofituren. Auch diese leiden heute. Roman Flodr zum Beispiel, Chef der Firma Video Amusement, profitierte bis vor etwa einem halben Jahr vom Spieltrieb der Internet-Kids, die Flipper und Billardtische in den Bürotagen zur Grundausstattung machten. Bei Flodr können die Start-ups Spaßgeräte leasen.

„Inzwischen muss ich einmal in der Woche rausfahren und schnell meine schönen Maschinen abholen“, erzählt Flodr. „Wenn die Todeskandidaten nämlich einmal Bankrott erklärt haben, ist es zu spät.“ Sein



US-Technologiebörsen Nasdaq: Sturz in unendliche Tiefen

Lagerhaus platze bereits jetzt aus allen Nähten.

Selbst die bisher überlebenden Internet-Firmen sind plötzlich sparsam. Sie geben kaum noch Geld für Marketing aus, für Partys schon gar nicht, auch nicht für Anzeigen. Vier der in San Francisco ansässigen Internet-Zeitschriften mussten inzwischen selber Leute entlassen. PR-Agenturen, aus dem Nichts gesprossen durch das Bestreben vieler Dot.coms, ganz schnell auf der ganzen Welt bekannt zu werden, machen reihenweise dicht.

In den USA gibt es keine Meldepflicht, daher lässt sich schwer messen, wie viele der gefeuerten Internet-Arbeiter das Silicon Valley tatsächlich verlassen. Wahrscheinlich ist aber, dass die, die bleiben, ihr Geld fürs Erste beisammenhalten – schlechte Zeiten für den Einzelhandel.

Zuerst sparen die Ex-Neureichen an der Luxuskarosse: Der Ferrari-Händler in Los

Gatos hat bereits 20 Prozent seines Vorjahresgeschäfts verloren.

Beim Porsche-Verkäufer Carlsen Motors in Palo Alto pflegten die besten aller Kunden zu den besten aller Zeiten Neuwagenpreise für gebrauchte Boxster zu zahlen – nur um die Warteliste von sechs Monaten zu vermeiden. Jetzt steht der Nachschub auf dem Hof – und trotzdem verkauft der Händler zehn Prozent weniger als im Vorjahr.

Die Spirale verwirbelt sich womöglich doch noch zum Teufelskreis: Die Aussicht auf eine Rezession hält die Old Economy davon ab, in die Produkte von Software-Firmen und Web-Technologien zu investieren. Die verschreckten Privatinvestoren werden ohnehin nicht mehr ohne weiteres ihre Ersparnisse in dubiose Start-ups oder Risikofonds stecken.

Das nächste Opfer auf dem Weg nach unten sind daher die Wagnisfinanzierer,

sagt Paul Saffo, Valley-Langzeitbeobachter und Zukunftsforscher beim Institute for the Future. „Das echte Blut ist ja noch gar nicht geflossen.“

Vor allem Investoren, die spät, also zu hohen Preisen, bei den Firmen eingestiegen sind, „gucken dich jetzt an wie Rehe im Scheinwerferlicht“, sagte Buzz Walters, Co-Chef der Risikokapital-Abteilung von Deutsche Bank Alex Brown vor zwei Wochen bei einer Podiumsdiskussion.

Der einsame Börsengang des letzten Hoffnungsträgers gibt Saffos düsteren Prophezeiungen Recht: Das Start-up Loudcloud, immerhin eine Erfindung des Netscape-Gründers Marc Andreessen, hat bei seinem Börsengang vor zwei Wochen so wenig Geld eingespielt, dass allein eine der Wagniskapitalfirmen fast 12,8 Millionen Dollar verloren hat.

Auf der Suche nach dem Sündenbock gehen alle Beteiligten aufeinander los. Die Gier der Gründer sei schuld gewesen, die nach der Auffassung von Lise Buyer, einer bekannten Internet-Analystin, alle denken, sie hätten ein gottgegebenes Recht, Millionär zu sein. Die Dotcommies wiederum prangern die Wagnisfinanzierer an: Die hätten sie in diesen Wachstumswahn getrieben.

Wahlweise sind auch die Analysten verantwortlich, die unschuldige Investoren zum Kauf der Aktien idiotischer Firmen berieten. Vor allem Analysten jener Banken, deren Investmentabteilungen wiederum die Dot.coms an die Börse gebracht haben. So schließt sich der Kreis, und alle schieben das Drama auf die Investmentbanken, auf Goldman Sachs, Credit Suisse First Boston, Merrill Lynch.

Wie auch immer die Schuldfrage entschieden wird, klar ist, dass weder die New Economy noch der Gründergeist gestorben sind. Manche Leute seien verwirrt von dem Unterschied zwischen der Dot.com-Blase und der New Economy, glaubt Katrina Heron, die gerade ihren Rücktritt von der „Wired“-Chefredaktion angekündigt hat. „Die New Economy ist eine gewaltige kulturelle und institutionelle Umwandlung vom industriellen zum Informationszeitalter“, erklärt sie. „Das ist ein Erdbeben.“

Auch Zukunftsforscher Saffo betrachtet das Platzen der Blase mit großer Gelassenheit. „Das Silicon Valley geht alle zehn Jahre durch so einen Zyklus“, sagt er. Für ihn sind die vergangenen Jahre eine Art „Fortgeschrittenenkurs in Unternehmertum“, der all die jungen Gründer trainiert und motiviert habe.

„Diese Leute haben hier innerhalb kürzester Zeit einen ganzen Geschäftszyklus vom Aufstieg bis zum Fall mitgemacht. Für diese Erfahrung brauche man anderswo in der Regel 20 Jahre. Er sagt den Akteuren von heute große Karrieren voraus: „Aus denen wird die beste Unternehmerschicht, die wir seit vielen Generationen gesehen haben.“

RAFAELA VON BREDOW

