

„Software frisst die Welt“

Das Silicon Valley wehrt sich gegen den Vorwurf, neue Spekulationsblasen anzuhetzen.

Die Technologiebranche glaubt vielmehr an einen dauerhaften Boom – und will damit zugleich die ökonomische Dominanz der Wall Street brechen.

Die Region ist groß und weitläufig, Hunderte Milliarden Dollar werden dort jedes Jahr erwirtschaftet von einigen der berühmtesten Unternehmen des Planeten. Google, Apple, Facebook residieren hier. Aber am Ende führen im Silicon Valley doch viele Wege zu einem gebürtigen Deutschen namens Peter Thiel.

Manche sagen, er zähle nun mal zu den klügsten Menschen der Hightech-Branche. 2004 etwa war er der erste externe Investor von Facebook, erst dank seines Startkapitals von 500 000 Dollar begann der Aufstieg des sozialen Netzwerks zum globalen Phänomen. Heute ist allein Thiels Anteil Milliarden wert. Andere sagen, seine Bedeutung rühre daher, dass er der dunkle Don einer Investorenmafia sei, ein Pate, dessen Einfluss das ganze Valley beherrsche.

Sein Büro liegt im Presidio, einst die Militärbasis von San Francisco, heute ein Nationalpark. Vor ein paar Jahren baute sich der „Star Wars“-Macher George Lucas hier für 350 Millionen Dollar eine exklusive Zentrale für seine Filmfirma. Thiel hat eine halbe Etage gemietet, rund 4500 Quadratmeter.

Es gibt eine Bibliothek mit eleganten Sesseln, wertvolle Hölzer und viele schöne junge Menschen, die hinter Glaswän-

den in weitläufigen Büros arbeiten. Durch Panoramafenster fällt der Blick ungehindert auf die Golden Gate Bridge. So stellt man sich auch die Hauptquartiere der neuen Gewinnerfirmen des Web 2.0 vor. Aber Thiel stammt aus einer anderen Generation.

Er ist einer der wenigen Überlebenden der größten Investment-Orgie aller Zeiten, der New Economy, die vor rund zehn Jahren Börsen und Kleinanleger erst in Euphorie und dann in tiefe Depressionen stürzte. Er hat PayPal mitaufgebaut, ein Bezahlssystem für das Internet. 2002 kaufte Ebay es für 1,5 Milliarden und machte ihn sehr reich.

Thiel ist kein Mark Zuckerberg, kein Wunderkind-Programmierer. Der 43-Jährige hat Jura in Stanford studiert und betreibt eine milliardenschwere Investmentfirma. Er hält Beteiligungen an zahlreichen Technologiefirmen und hat den Aufstieg von etlichen Internetgrößen finanziert. Auch den von LinkedIn, das vor kurzem an die Börse ging.

Er ist ein Stratege, ein Geldverteiler. Und er sagt: „Wir müssen mehr in Technologie investieren, weit mehr Ressourcen aufbringen, das Gaspedal tiefer durchtreten, wenn wir in diesem Jahrhundert vorankommen wollen.“

Man kann Leute wie ihn auf zweierlei Arten sehen: Einerseits ermöglichen sie mit ihrem Wagniskapital überhaupt erst, dass neue Geschäftsideen die Chance bekommen, sich am Markt zu bewähren. Andererseits entfacht dieses Geld auch immer die Gier nach mehr, es unterstützt die Spekulation und mit ihr womöglich neue Finanzblasen.

Während der New Economy waren Briefkastenfirmen plötzlich Millionen wert. Und jetzt? Befeuert das Valley schon wieder eine neue gefährliche Blase, wie viele Beobachter befürchten?

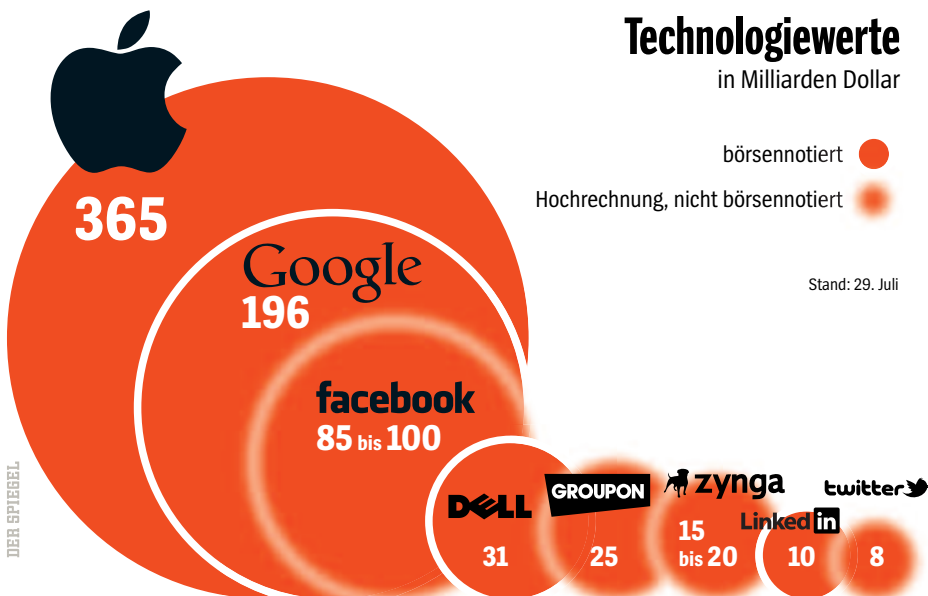
Das Absurde ist: Während der Rest Amerikas von Billionenschulden erdrückt am Boden liegt und gegen die drohende Zahlungsunfähigkeit kämpft, schlägt das Hysterie-Pendel in der Internetbranche in die andere Richtung aus. Dort herrscht wieder die große Euphorie.

Die Bewertungen für die bekanntesten Internetunternehmen erreichen immer neue Rekordwerte. Noch im Januar machte sich Verwunderung breit, als Facebook nach einem Teileinstieg der Investmentbank Goldman Sachs mit erstaunlichen 50 Milliarden Dollar bewertet wurde. Mittlerweile soll das soziale Netzwerk schon bis zu 100 Milliarden wert sein.

Der Kurznachrichtendienst Twitter liegt bei acht Milliarden, gut doppelt so viel wie im Dezember. Der Unternehmenswert von Groupon wurde vor einem Jahr auf 1,3 Milliarden geschätzt, nun sind es um die 25 Milliarden.

Die Börsengänge von Internetfirmen sind überzeichnet, und die Kurse klettern steil. Der von LinkedIn, dem weltweit größten Netzwerk für Geschäftskontakte, stieg seit dem Börsengang im Frühjahr von 45 auf über 100 Dollar. Der Gewinn im vergangenen Geschäftsjahr: laue 15,4 Millionen.

Neugegründete Firmen mit einer Handvoll Mitarbeitern bekommen schon wieder Millionen an Startkapital, solange sie auch nur eine halbwegs erkennbare Geschäftsidee vorlegen. Die Häuserpreise im Silicon Valley ziehen so schnell an, dass die Makler kaum mit neuen Preisschildern hinterherkommen. Google zahlt jungen Computeringenieuren frisch aus dem College inzwischen Einstiegsgehälter von über 100 000 Dollar – deutlich





New Yorker Wall Street am Tag des LinkedIn-Börsengangs: „Eine kulturelle Transformation“

mehr als noch vor ein paar Monaten, weil sich zu viele Unternehmen um zu wenig Programmierer schlagen.

Viele in der Technologiebranche und an den Finanzmärkten macht das nervös. Sie sagen, es fühle sich an wie 1999. Als die Euphorie aus den Fugen geriet und die englische Abkürzung für Börsengang, IPO für „Initial Public Offering“, umgedeutet wurde in „Instant Porsche Owner“.

Die Zweifler fürchten, das Silicon Valley sei nun wieder auf dem Weg zurück in diese Zukunft, weil das Investorengeld erneut zu locker sitzt. Weil all jene, die beim ersten Internetboom reich wurden, nun in einem wilden Wettkampf um das nächste große Ding enthemmt ihr Geld in die jungen Firmen stecken und damit eine neue Blase schaffen. Und dass der große Knall dann noch schlimmere Verwüstungen anrichten könnte, weil er nun die USA trifft, die ökonomisch am Abgrund stehen.

„Nein“, sagt Investor Thiel, „es gibt keine Blase, nicht bei Facebook, nicht bei LinkedIn und bei keinem der anderen bekannten Unternehmen.“ Sehr hoch seien viele Bewertungen zwar, aber noch nicht wahnsinnig oder realitätsfern.

All diese Geschichten über neue Übertreibungen seien vor allem psychologisch zu begründen: „Wir haben immer noch einen enormen Kater von den neunziger Jahren.“ Eine Blase kann es aber erst dann geben, so besagt eine alte Marktregel, wenn die Gier die Angst frisst.

Thiel sieht deswegen nicht „den Wahnsinn von früher“ wiederkehren, sondern im Gegenteil eine „kulturelle Transformation“.

Bis zur Finanzkrise sei die Wall Street das ökonomische Rückgrat der USA und damit der Welt gewesen, „dort, wo man als junger, talentierter Mensch hingehet, um etwas aus sich zu machen“. Doch damit sei es nun endlich vorbei, glaubt Thiel. „Es gibt das Verständnis, dass der Finanzwahnsinn nicht unsere Zukunft sein kann“, dass „die Prioritäten neu gesetzt wurden“. Das Silicon Valley sei nun an der Spitze gelandet, als einziger Ort, „der noch Wachstum und Fortschritt verspricht“. Und Reichtum übrigens auch. Tritt die Generation Internet gegen die Generation Investmentbanking an?

Im Kinofilm „Social Network“ gibt es eine Szene, in der Zuckerberg von Napster-Mitgründer Sean Parker die neue Welt erklärt bekommt: „Eine Million Dollar sind nicht cool. Weißt du, was cool ist? Eine Milliarde Dollar.“ Die Szene und das Zitat sind in den USA längst Teil der Popkultur. Und Investor Thiel glaubt, dass „Social Network“ quasi der Film der neuen Jugend geworden ist, eine Art Erweckungserlebnis wie einst „Wall Street“ mit Michael Douglas für die Ära der Jung-Banker.

Doch bislang waren Spekulationszyklen auch stets Teil der IT-Branche: Com-

puter, Halbleiter, Internet. Warum soll ausgerechnet im atemlosen Silicon Valley so etwas wie Nachhaltigkeit entstehen?

„Weil nicht zu viel, sondern immer noch viel zu wenig in Technologie investiert wird“, sagt Thiel. Mehr Geld für Ideen, die größere Technologiesprünge produzieren, die nicht aufgeblähte, sondern boomende Märkte schaffen, hofft er.

Vergangenes Jahr gründete er eine Stiftung, die je 100 000 Dollar Startkapital an 20 Jungunternehmer unter 20 Jahren vergibt, damit sie ihre Geschäftsidee verfolgen, statt aufs College zu gehen. Die Idee hat in Amerika heftige Kritik provoziert, weil damit gegen das Bildungsideal verstoßen werde. Thiel zuckt mit den Schultern: Die Welt brauche nicht mehr Anwälte, sondern mehr Studienabbrecher, wie es Microsoft-Gründer Bill Gates oder Zuckerberg waren.

Seine ersten Stipendiaten stehen inzwischen fest. Einer hat Technologien entwi-

liarden Dollar. Auf dem Weg ist er wie viele andere reich geworden. „Das war eine prägende Erfahrung, die ich weitergeben will an neue Start-ups.“

Und das wollen auch viele seiner Ex-Kollegen und die zahllosen anderen, die mit den ersten erfolgreichen Internetunternehmen zu Vermögen kamen. „Es gibt mindestens zehnmals, vielleicht sogar hundertmal mehr aktive Angel-Investoren als noch vor fünf Jahren“, sagt Senkut. Zusammen haben die „Engel“ vergangenes Jahr USA-weit rund 20 Milliarden Dollar verteilt.

Senkut hat ein kleines, aber elegantes Büro in Palo Alto: eine Sekretärin, ein Konferenzraum, ein Schreibtisch. Hier lässt er sich jede Woche Unternehmensideen präsentieren. Oft gibt es noch keine Geschäftspläne, keine Produktdaten, nur zwei, drei Jungs mit einer Idee und einer Software. Frühes Investieren sei mehr Kunst als Wissenschaft, sagt Senkut.

Die Latte für einen Börsengang liege viel höher als vor zehn Jahren, in einer Zone von 300, 400 Millionen Dollar Umsatz, fünf Milliarden Unternehmensbewertung, rund 500 Mitarbeitern. Und profitabel müsse die Firma sein. „Es ist heute viel besser, als Unternehmen zunächst privat zu bleiben“, glaubt Thiel. „Facebook hat es genau richtig gemacht, nicht verfrüht an die Börse zu gehen.“

Doch auch ohne die wilde Börsenorgie wie zu Zeiten des Neuen Marktes dreht die Interneteuphorie auf zunehmend hohen Touren. Von Facebook werden inzwischen sogar Derivate gehandelt, komplizierte Finanzinstrumente, die sich nur von echten Firmenanteilen ableiten.

Finanzprofis versuchen sich auf diesem Zweitmarkt einzudecken, wo Unternehmensanteile von Investoren untereinander gehandelt werden. Vor einem Jahr wurden im ersten Quartal gerade mal 20 solcher Transaktionen für Anteile von



Investor Thiel, Präsident Obama mit Facebook-Gründer Zuckerberg in Palo Alto: Nachhaltigkeit im atemlosen Silicon Valley?

kelt, um Asteroiden wertvolle Mineralien zu entziehen, ein anderer baut eigene Auto-Elektromotoren, eine dritte Bewerberin hat ein Solarenergiesystem erfunden, das bis zu 40 Prozent effizienter arbeiten soll als herkömmliche Module.

Thiels Konzept ergibt überhaupt nur Sinn, weil es inzwischen im Silicon Valley weit billiger ist, ein Unternehmen auf die Beine zu stellen als noch vor zehn Jahren. 100 000 Dollar reichen für den Anfang.

Wer später mehr braucht, 500 000 Dollar vielleicht für die erste Expansion, kann zu Männern wie Aydin Senkut gehen. Senkut ist ein sogenannter Business Angel. Einst selbst im Valley reich geworden, verteilt er nun aus privater Tasche Startkapital an Unternehmensgründer.

Senkut zählt dabei zu den Hauptakteuren der Szene, extrem vernetzt vor allem im Google-Mikrokosmos, was nicht weiter wundert: Er war einst der 63. Mitarbeiter des späteren Suchmaschinen-Riesen. Als er anfang, hatte Google keinen nennenswerten Umsatz, heute sind es 29 Mil-

Vor einigen Jahren etwa hat er bei einem solchen Meeting die Grundzüge einer internetbasierten Patientenkartei für Ärzte gesehen, heute, nach drei Finanzierungsrunden, nutzen 90 000 Ärzte die Software. „Es gibt wirklich noch enorme Möglichkeiten, jetzt geht es erst richtig los“, sagt er. Egal, ob saubere Energien, Internet, Mobilfunk, das Valley nehme jetzt erst richtig Fahrt auf. „Für jedes der in den Medien als überbewertet verurteilten Unternehmen gibt es hundert andere da draußen, die noch billig zu haben sind, aber wahnsinnig schnell wachsen.“

Doch auch der Konkurrenzdruck wird immer größer. „Früher konnten wir über einen Deal Monate nachdenken, heute sind es oft nur ein paar Tage.“

All das klingt wie zu Zeiten der New Economy. Aber diesmal ist zwar das Geld da, doch die Börse bleibt noch weitgehend außen vor: „Es kann schon deswegen keine Blase geben, weil es kein allgemeines Börsenfieber gibt, weil die Öffentlichkeit ausgeschlossen ist“, sagt Thiel.

fünf Unternehmen gezählt. Laut einer der Handelsplattformen waren es im ersten Quartal 2011 bereits 300 von 40 Unternehmen. Auch wenn es keinen breiten Aktienrausch gibt, explodieren so doch die Unternehmensbewertungen.

Schuld daran, so sagen viele im Valley, sollen nicht zuletzt Marc Andreessen und dessen neue Firma sein. Andreessen hat einst den Internetbrowser Netscape mit-erfunden und groß gemacht. Er war ein Zuckerberg der neunziger Jahre.

Nun betreibt er selbst eine Wagniskapital-Firma, die innerhalb von zwei Jahren die Investorenszene an der kalifornischen Küste aufgemischt hat. Andreessen hat sich in den vergangenen Monaten unter anderem bei Facebook, Twitter, Groupon und Skype eingekauft, den begehrtesten Firmen überhaupt.

Gelingen sei das nur, weil er dafür Phantasiepreise gezahlt habe und damit am Ende wirklich eine Blase schaffe, sagt die Konkurrenz. „Sollen mich doch ruhig alle hassen“, sagt Andreessen.

Der Unternehmenssitz seiner Firma Andreessen Horowitz liegt am Rand von Menlo Park auf demselben Gelände, auf dem das Rosewood Hotel & Spa, ein beliebter Lunch-Treff der Investorenszene, liegt. Zur Mittagszeit stellt die Sportwagenfirma Maserati hier schon mal einen Sonnenschirm mit Klapptisch als mobilen Verkaufsstand vor den Haupteingang, falls jemand nach dem Espresso noch schnell ein 150 000-Dollar-Auto mitnehmen möchte.

Die Andreessen-Zentrale, mit plätschernden Wasserspielen und Zedernholz, ähnelt einer asiatischen Tempelanlage. In der Lobby hängen Fotografien von Atompilzen. Die Empfangsdame erklärt: „Das sind Originalaufnahmen der ersten Atombombentests, äußerst selten.“ Und äußerst teuer.

„Schöne Büros, geradezu palastartig, nicht wahr?“, sagt John O’Farrell, einer von Andreessens zwei Partnern. „Das muss so sein, junge Unternehmer schauen auf so was.“ Soll heißen: Wer sich die besten Start-ups sichern will, muss beeindrucken. Es gibt zu viele Investoren, die zu viel Geld zu verteilen haben.

Im Herbst hat Andreessen Horowitz einen neuen Fonds aufgelegt und dafür Geld bei anderen Investoren eingesammelt. Innerhalb von nur drei Wochen kamen 650 Millionen Dollar zusammen, von Investmentbanken, Hedgefonds, Unternehmen. Niemand will den neuen Boom verpassen auf der verzweifelten Suche nach einer Erfolgsgeschichte, denn es gibt nicht viel, was richtig gut läuft in den Jahren nach der Finanzkrise, vor allem nicht in Amerika.

Aber wenn das Valley so mit Geld geflutet wird, warum soll dieses Mal nun alles anders, besser sein?

„Weil Software die Welt frisst“, sagt O’Farrell. Jede Branche werde inzwischen von Software und internetgestützten Anwendungen durchdrungen. „So wie das Spielfeld sich enorm vergrößert, so wachsen auch die Obergrenzen für Bewertungen für Technologiefirmen in nie zuvor gesehene Bereiche.“ Der Umsatz mancher Internetunternehmen schieße innerhalb von zwei Jahren von null auf eine Milliarde Dollar. „Auch so etwas hat es noch nicht gegeben.“

Ihr vielleicht schlagkräftigste Argument gegen eine Blase haben O’Farrell und Andreessen aber auf ganz andere Art gefunden. Ende Juni engagierten sie Lawrence Summers. Der einstige Harvard-Präsident und Finanzminister unter Bill Clinton war bis vor kurzem der oberste Wirtschaftsberater von Präsident Barack Obama und hat in letzter Zeit vor allem die Folgen der Exzesse der vergangenen Jahre bekämpfen müssen. Würde so jemand ausgerechnet mitten in die nächste Blase eintauchen wollen?

THOMAS SCHULZ



Kulturmanager Heller

PLEITEN

Heller von Sinnen

Einst war er der Deutschen liebster Event-Zampano. Doch zuletzt machte der Zirkusveranstalter André Heller eher durch abmoderierte Veranstaltungen von sich reden. Ein Besuch.

André Heller sitzt auf der Couch und ist auf aufreizende Art mit sich selbst im Reinen. Seine neue Show ist zwar abgesagt, die Produktionsfirma pleite, sein eigener Name angekratzt. Aber Heller sagt: „Die Energie, die man aussendet, erhält man zurück.“ Das sagt er seit vielen Jahren.

Eigentlich sollte er eine Show mit Pferden inszenieren, über 30 Dressurpferden, eine Tournee durch ganz Deutschland. So wollte es zumindest der Initiator der Show, Marcel Avram, der auch schon bessere Zeiten erlebt hat, damals, als er noch für Michael Jackson Welttourneen organisierte.

Heller, und da fing das Drama vielleicht schon an, mag gar keine Pferde, zumindest nicht in seinen eigenen Projekten. Deshalb ließ er viele Pferde in der Show „Magnifico“ von Menschen darstellen. Das fand Avram wiederum wenig überzeugend. In München lief das Zirkusprogramm im vergangenen Winter ein paar Wochen lang. Dann war trotz guter Kritiken Schluss. Jetzt ist nur noch Geschrei. Pleite. Drama. Sehr, sehr negative Energie.

Heller sagt: „Das Publikum hat ‚Magnifico‘ geliebt.“

Avram kontert aus der Ferne: „Die Inszenierung war am Publikum vorbei.“

Heller entgegnet: „Man kann auch das beste Produkt in schlechter Verpackung nur äußerst schwer verkaufen.“

Dann wieder Avram: „Er ist ein irre guter Verkäufer und Verpacker. Aber eine Show muss auch gut sein, und das war sie nicht.“

Es gab am Ende weit mehr Schwierigkeiten als Lösungen – Heller war von Sinnen angesichts der Streichung mancher Kunststücke aus Kostengründen, Avram wollte mehr Disney-Kitsch, Heller eine Bühnenshow mit „tausend zauberischen Zwischentönen“. Vorvergangene Woche hat die Produktionsfirma Insolvenzantrag gestellt, „Magnifico“ ist damit so gut wie tot. Avram sagt: „Das Projekt war auf 5,5 Millionen Euro geplant, aber es wurden mehr als 10 Millionen ausgegeben. Wir haben von 80 000 Tickets in München 23 000 verschenkt.“

Was im Einzelnen schiefgelaufen ist, wer wen nicht verstanden hat, lässt sich