

INTERNET

Der Traum vom deutschen Apple

Berlin gilt neuerdings als Epizentrum der europäischen Start-up-Szene. Doch haben die Unternehmen tatsächlich das Potential, in die Weltspitze aufzusteigen?

Noch ist die dritte Etage eine Baustelle. Gerade verspachteln Arbeiter die Trennwände, andere ziehen Kabelstränge ein. Doch Jens Begemann steht mitten im staubigen Durcheinander der ehemaligen Backfabrik in Berlin und verschränkt seelenruhig die Arme.

Der Zwei-Meter-Mann sagt: „Am Freitag sitzen hier unsere neuen Mitarbeiter an den Tischen und arbeiten.“

Es ist Dienstagnachmittag. Aber das ist kein Grund für den 36-Jährigen, an seinem Optimismus zu zweifeln. Begemann braucht den Platz. „Wir stellen jede Woche zwei neue Leute ein“, sagt er, und damit auch jeder mitbekommt, wie steil es mit seinem Laden bergauf geht, hängt am Eingang ein Bildschirm, der den aktuellen Mitarbeiterstand anzeigt: 272.

Am Donnerstag dieser Woche wird Begemann, Gründer des Spieleentwicklers Wooga, diese Anzeige der Bundeskanzlerin zeigen. Angela Merkel hat sich zusammen mit ihrem Wirtschaftsminister Philipp Rösler angesagt. Gemeinsam wollen sie eintauchen in die neue, knallbunte Erwerbswelt, die sich gleich hinter den groben Holzstelen am Empfang öffnet: Ein Meer aus Tischen wird da sichtbar, mit einem Dschungel aus Tischpflanzen drauf. Darunter beugen sich junge Menschen über ihre Monitore. Sie kolorieren

mit Hilfe von Computermäusen eine Schar schriller Comic-Figuren.

Denn zottelige Monster, tollpatschige Ritter und giftgrüne Kraken bevölkern die Computerspielwelt von Wooga. „Monster World“ oder „Diamond Dash“ heißen die Games, und ihr Zweck ist es, Smartphone-Besitzern die Zeit an der Bushaltestelle zu vertreiben.

Das neueste, „Pocket Village“, wird dann in den gerade fertig werdenden Räumen im dritten Geschoss produziert, durch das die Kanzlerin spazieren soll. Die hat sich Wooga für ihre Aufwartung ausgesucht, weil es als Aushängeschild der Berliner Start-up-Szene gilt. „Wooga ist profitabel“, sagt Begemann. Das gilt fast schon als Alleinstellungsmerkmal in der noch jungen Gründerszene, in der es nicht so sehr um schwarze Zahlen, sondern um möglichst wilde Ideen geht.

Nirgends lässt sich Glanz, aber auch Elend der boomenden Berliner IT-Elite besser erleben als auf dieser Loft-Etage am Prenzlauer Berg, die zuvor das soziale Netzwerk StudiVZ beherbergte. Das war vor wenigen Jahren noch 85 Millionen Euro wert und ist inzwischen unter dem Ansturm des Konkurrenten Facebook förmlich kollabiert.

Genau diese Kurzlebigkeit hatte die Spitzen der Politik bislang abgeschreckt,

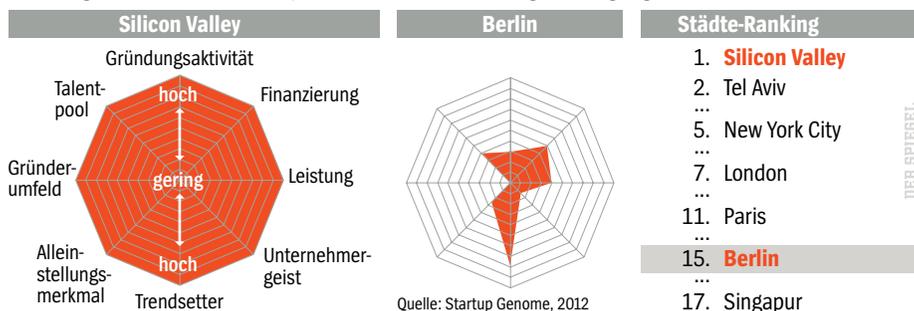


CARSTEN KOALL / DER SPIEGEL

Wooga-Gründer Philipp Moeser, Begemann

Potential der Gründerszene

Die Entwicklungschancen von Start-up-Unternehmen in verschiedenen Städten; zum Vergleich das Silicon Valley: in allen Bereichen sehr gute Ausgangssituation.



sich mit der Start-up-Szene zu zeigen. Wer wollte sich schon auf Fotos ablichten lassen mit Entrepreneuren, deren Geschäftsmodell sich ein paar Wochen später schon in Luft aufgelöst hatte?

Doch das Trauma des New-Economy-Crashes scheint überwunden. Diese Woche hofieren Merkel und Rösler die Szene gleich doppelt. Zunächst in Hannover bei der Computermesse Cebit und am Donnerstag dann mit Hausbesuchen, unter anderem bei Wooga. „Wenn Deutschland seine Exportkraft behalten will, kann das nur funktionieren, wenn man sich der Strukturen der Informations- und Kommunikationstechnologie bedient“, hatte Merkel bereits Ende vergangenen Jahres auf dem IT-Gipfel verkündet.

Ihre Berater glauben offensichtlich, dass der Rummel in der europäischen Start-up-Szene um Berlin gerechtfertigt ist. Vor allem Wirtschaftsminister Philipp Rösler pro-



(stehend) in der Berliner Firmenzentrale: Nichts Geringeres als die vierte industrielle Revolution

tegiert die aufstrebende Gründerelite mit Sonderprogrammen seiner Behörde.

Im Staatsjet nahm er vor kurzem vier junge Gründer mit ins Silicon Valley. Noch im Flug über den Atlantik machte er klar, was er von ihnen erwartete: Sie sollen nichts Geringeres als die vierte industrielle Revolution auslösen, in der die Informationstechnologie verschmelzen soll mit Produkten aus Maschinen- oder Autobau. Gegründet werden sollen jetzt jene Konzerne, mit denen die deutsche Wirtschaft auch in 30 Jahren noch Weltspitze sein wird. IT-Unternehmen von Weltruf, von denen es bislang nur SAP gibt – gegründet im Jahr 1972. „Was wir brauchen“, rief Rösler seinen Jungunternehmern zu, „ist so etwas wie ein deutsches Apple.“

Die Träume werden gerade wieder kühner, manche sagen, sie steigen ins Unermessliche. Schon als die Regierungsmaschine auf dem Flughafen von San Fran-

cisco aufsetzte, war Röslers Stimmung euphorisch. Nebenan parkte der Privatjet von Peter Thiel, dem deutschstämmigen Internetmilliardär mit Wohnsitz in San Francisco. Der scheue Mitgründer des Internetbezahlendienstes PayPal war gerade aus Hawaii kommend gelandet. Extra für Rösler, hieß es in der Delegation stolz. Später am Abend erzählte er Rösler von dem einzigartigen Unternehmergeist des Valleys, der alle drei Monate einen neuen Milliardenkonzern gebäre.

Hartnäckig warb Rösler dafür, dass Thiel und seine Investorenfreunde ihren Blick nach Berlin wenden. Er lud ihn ein, mit seinem Know-how als Entwickler und mit seinen Millionen nach Deutschland zu kommen. Schon seine Zusage bezeichnete Rösler später als einen Erfolg der Reise.

Doch der Ausflug nach Kalifornien machte auch klar, wie himmelweit das Silicon Valley entfernt ist von der Silicon

Allee, wie die Berliner Szene genannt wird. „Das hier ist schon eine ganz andere Ticketsize“, sagte Florian Nöll, der Vorstandssprecher des Bundesverbands Deutsche Start-ups, beim Besuch des Plug and Play Tech Center von Sunnyvale.

Akzeleratoren heißen Orte wie dieser, in dessen Büroboxen Gründer an ihren Entwicklungen feilen. Im Stundentakt streifen hier Kapitalanleger und die Technikvorstände von Google, Facebook oder Oracle durch die Gänge, stets auf der Suche nach der neuen, gewinnträchtigen Erfindung für die digitale Welt. Sie machen aus Millionen Milliarden. Das übertriebene Zaudern der Deutschen ist ihnen fremd. „Die haben nicht Angst davor, Geld zu versenken, sondern das nächste große Ding zu übersehen“, sagt Nöll, der viel über den Kleinmut deutscher Investoren erzählen kann.

Das Silicon Valley gilt als das perfekte „Ökosystem“, in dem Investoren mit Mut

zum Risiko auf Entwickler treffen, die Ideen haben und die Motivation, für deren Marktreife rund um die Uhr zu arbeiten. Wo aber steht das Ökosystem Berlin im Vergleich zum Silicon Valley und auch den anderen aufstrebenden Start-up-Zentren der Welt?

Die Antwort darauf fällt Verbandsfunktionär Nöll schwer. „Gesicherte Zahlen gibt es keine“, gesteht er, man arbeite daran. Rösler zitiert gern die Zahl von 9000 IT-Neugründungen im vergangenen Jahr in Deutschland. 20 Prozent der Produktivitätssteigerung speise sich aus diesem Milieu. „Da ist eine kritische Masse aus Kreativität erreicht, die sich vergleichen lässt mit New York, London oder Tel Aviv“, behauptet der FDP-Minister.

sondern wegen der Unternehmer“, sagt Oliver Samwer, legendärer Internetunternehmer, der mit seinen Brüdern bei den großen Gründungen wie Jamba oder Zalando mitmischte.

Tief gespalten ist die deutsche Szene über die Frage, in welchem Entwicklungsstadium sich ihre Branche befindet. Lars Hinrichs etwa gründete einst das Geschäftskontaktenetzwerk Xing. Sein Wort gilt etwas in der Szene. Schließlich hat er einen fulminanten Exit hingelegt. So heißt das, wenn man sein Geschäft für viele Millionen an einen Konzern verkauft. Der 36-Jährige residiert nicht in Berlin-Mitte, sondern im vornehmen Hamburger Mittelweg. Er muss lange nachdenken, wenn man ihn nach Erfolgs-

internationaler Start-up-Städte. Vorgenommen haben ihn die Analysten von Startup Genome, finanziert etwa vom Telefon-Riesen Telefónica. Berlin sei so etwas wie ein Newcomer, schwer gehypt und schwer im Kommen. Analysten sehen die deutsche Hauptstadt da, wo New York vor ein paar Jahren stand. „Berlin mag gerade der beste Standort sein, um eine Firma zu starten.“

Gleichzeitig warnen sie aber auch vor Euphorie: Wer sich vergrößern wolle, müsse sich Gedanken machen wegzuziehen, weil „das Ökosystem nicht reif genug“ sei. Entsprechend ordnet Startup Genome Berlin auch nur auf Platz 15 seines Ende vorigen Jahres veröffentlichten Start-up-Rankings ein.

Was fehlt, sind die ganz Großen. Jene Investoren, wie sie in Palo Alto in jedem Café herumsitzen. „Leute, die schon in Microsoft oder Apple investiert haben“, wie Start-up-Funktionär Nöll sagt. Den Jungen fehlt dieses Geld des alten Gründeradels. Unter den zehn reichsten Deutschen seien eben vor allem Erben. „In den USA sind sieben von zehn der Superreichen Selfmade-Milliardäre“, lamentiert Nöll.

Große Namen hat Deutschland im Internet bislang nur im Negativen produziert, etwa mit Kim Dotcom, Gründer von Megaupload, oder Fabian Thylmann, dem Besitzer des YouPorn-Imperiums. Beide haben wegen ihrer Geschäftsaktivitäten schon zumindest vorübergehend im Gefängnis gesessen.

Lieber schmückt sich die Szene mit Namen wie SoundCloud. Auf dieser Plattform tauschen Musiker ihre Kompositionen aus. Gegründet hat sie der aus Schweden nach Berlin eingewanderte Alexander Ljung, sie gilt nicht nur als erfolgreich, sondern verfolgt auch eine originäre Idee.

Ravi Kamran möchte eine ähnliche Erfolgsstory schreiben. Seine Firma Trademob platziert in Smartphone-Apps Werbung für andere Apps. Ebay ist einer ihrer Kunden, die auf diese Weise eine Kleinanzeigen-App unter das Millionenheer von iPhone-Besitzern bringen will. „Wir haben mit unserem Produkt den Nagel auf den Kopf getroffen“, glaubt Kamran.

Noch vor knapp zwei Jahren programmierte Kamran mit drei Studienfreunden von der Privat-Uni in Vallendar am Prototyp seiner App-Werbung. Damals drängten sie sich in einem 20-Quadratmeter-Zimmer am Prenzlauer Berg. Eng ist es auch heute wieder für die über hundert Mitarbeiter, die jetzt in der alten Aula einer ehemaligen Schule am Oranienburger Tor werkeln. „Seit drei Monaten suche ich schon nach einem 2000-Quadratmeter-Büro“, sagt Kamran, nur in einer coolen Location müsse es sein. „Ich brauche für meine Kunden einen Wow-Effekt,



ROBERT VON DER GROEBEN

Wirtschaftsminister Rösler (2. v. r.): Sonderprogramme für die junge Gründerelite

Laut der IT-Studie des Fraunhofer-Institutes für System- und Innovationsforschung gibt es 500 Investoren in Deutschland, die Millionen in die Start-up-Szene, vor allem in Berlin, gepumpt haben. Für das Jahr 2011 weisen die Fraunhofer-Berechnungen auch 926,1 Millionen Euro aus, die über Beteiligungsfonds oft an sogenannte Early-Stage-Finanzierungen im Netzbereich gingen. „Damit stieg das für kommende Investments verfügbare Kapital deutlich an“, schließen die Fraunhofer-Forscher. Das klingt zunächst mal viel, relativiert sich aber schnell durch einen Vergleich mit den USA: Da sind es 30 Milliarden, mit denen sich Kapitalgeber jedes Jahr bei den Start-ups engagieren.

Die deutsche Szene ist sich weitgehend einig darüber, dass die Politik keine entscheidende Verantwortung für den derzeitigen Erfolg hat. „Hier ist vieles nicht wegen der Standortpolitik entstanden –

firmen aus Berlin fragt. „Selbst die Erfolgreichen sind eben doch international gesehen irrelevant“, sagt er. Berlin sei eher das Zentrum der Hipster. „Wir haben jede Menge kleiner Klitschen, die kein substantielles Geschäftsmodell haben, aber ihr Glück versuchen.“ Es sei unwahrscheinlich, dass irgendeines dieser Unternehmen eine Chance habe, wirklich groß zu werden, glaubt Hinrichs.

Christian Nagel, Mitgründer der Venture-Capital-Firma Earlybird, hat seinen Firmensitz bewusst von Hamburg in die Hauptstadt verlegt, der Gründerszene wegen. „Berlin war immer eine kreative Stadt, das verbindet sich jetzt mit den relativ günstigen Immobilienpreisen und Mitarbeitern, die hier wenig Alternativen haben“, erklärt Nagel. Er glaubt fest daran, dass in Berlin eine neue Gründerszene entsteht, die mehr Bestand haben dürfte als die New Economy Anno 2000. Nur hätten das viele noch nicht erkannt.

Zu ernüchternden Ergebnissen kommt hingegen einer der seltenen Vergleiche

* Im Silicon Valley mit Trademob-Gründer Ravi Kamran (M.).

wenn sie bei uns reinkommen“, sagt der 30-Jährige.

Fünf Mitarbeiter kümmern sich nur noch um das neue Personal, das aus der ganzen Welt kommt. Auf Ben Martinek ist Kamran besonders stolz: „Ben kommt aus dem Silicon Valley. Der war mal bei Apple.“ In San Francisco, berichtet Martinek, habe Berlin den Ruf, so eine Gegenkultur wie die kalifornische Küstenstadt zu haben. „Berlin ist die einzige noch bezahlbare Metropole der Welt“, sagt Martinek. Da sei es schon zu verschmerzen, dass es beim Bürgeramt noch immer keine Formulare auf Englisch gibt.

Gute Entwickler wie Martinek sind knapp geworden in Berlin. Über 100 000 Euro Jahresgehalt muss man bisweilen hinlegen, um einen der wenigen zu ködern. Und Kamran braucht viele. Vor kurzem hat ihm ein Investor 15 Millionen Dollar gegeben, um aus Trademob einen global operierenden Konzern zu machen.

Kamran, so sieht es derzeit aus, hat sich im harten Überlebenskampf der IT-Branche durchgesetzt. Doch die meisten Unternehmensgründungen scheitern.

Wie nah in der Berliner Szene Aufstieg und Fall beisammen liegen, macht die Geschichte des Unternehmens DailyDeal deutlich. Dessen Büros liegen auch in der Backfabrik, nicht weit vom Spieleproduzenten Wooga. DailyDeal („Täglicher Abschluss“) ist ein Schnäppchenportal, das 2009 von den Brüdern Fabian und Ferry Heilemann gegründet wurde. Das Unternehmen schien in eine glänzende Zukunft zu blicken. Der Markt für das sogenannte Online-Couponing wuchs anfangs rasant. Von 2010 auf 2011 konnte DailyDeal seinen Umsatz von 1,6 Millionen Euro auf 10 Millionen Euro steigern. Schnell beschäftigte das Unternehmen 200 Mitarbeiter. Ende 2011 verkauften die Heilemann-Brüder DailyDeal an den Branchengiganten Google – für umgerechnet 85 Millionen Euro.

Vor kurzem kauften sie den Laden überraschend wieder zurück. In der Branche heißt es, Google hätte die Firma ansonsten wohl dichtgemacht. Fabian Heilemann will sich weder zur Zahl der Mitarbeiter noch zu Gewinnen oder Verlusten äußern. „Unser Ziel ist es, möglichst viele Arbeitsplätze zu erhalten und langfristig neue Stellen zu schaffen.“

Es mag ihn trösten, was die IT-Größen aus dem Silicon Valley Wirtschaftsminister Rösler über die dort herrschende „Kultur des Scheiterns“ erzählt haben: „Wer noch keine Pleite hingelegt hat, dem misstrauen die Investoren.“

Nicht nur über den Aufstieg muss die deutsche IT-Gründerszene noch viel lernen, sondern auch über Abstiege.

SVEN BECKER, MARTIN HESSE,
MARTIN U. MÜLLER, GERALD TRAUFFETTER



KLIMASCHUTZ

Geholzt ohne Gewissen

Wer illegal gefällte Bäume aus den Tropen einführt, musste bisher wenig befürchten. Jetzt verlangt die EU harte Strafen – doch Deutschland schert aus.

Am 11. Januar liegt die „Safmarine Akwaba“ im Hafen von Bayonne, Südfrankreich. Mildblauer Himmel, dazu das 140-Meter-Schiff, keine fünf Jahre alt, mit weißen Kränen – eigentlich eine Postkartenansicht der christlichen Seefahrt. Wenn da nicht die Ladung wäre.

Es ist die Ladung, die den Frachter an diesem Tag auf die schwarze Liste der britischen Umweltorganisation Global Witness bringt. Die „Safmarine Akwaba“ hat in ihrem Bauch 929 Kubikmeter Tropenholz aus Liberia mitgebracht. Und gekauft hat es, so Global Witness, die Treemex, ein Holzhändler aus dem niedersächsischen Nordenham.

Tropenholz ist unverändert ein Stoff für gute Geschäfte: begehrt auch in Europa, ob für den Esstisch, das Parkett oder für die Kälte der Macht in vollverplankten Vorstandsbüros. Wenn das Holz aus geprüftem Anbau kommt, kann man sich zur edlen Optik sogar noch ein halbwegs gutes Gewissen leisten. Nicht

aber in diesem Fall, darüber hätte sich auch die Treemex im Klaren sein können.

Schon Anfang 2012 hatte die oberste Forstbehörde in Liberia großflächig Fälllizenzen außer Kraft gesetzt. Die sollen sich internationale Holzkonzerne erschlichen haben, um sich wie die sprichwörtliche Axt im Walde aufzuführen zu können. Die Fracht der „Safmarine Akwaba“ stammt wohl aus einem dieser Kontrakte.

Bisher konnten Firmen in solchen Grauzonen gut leben: Illegal war der Import in der Regel weder nach EU-Vorschriften noch deutschen Gesetzen. Notfalls konnten die Hartholzhändler hartnäckig behaupten, sie hätten sich auf ihre Lieferanten verlassen, dass alles in Ordnung sei.

Seit dieser Woche aber gelten andere Regeln. Am Sonntag trat eine EU-Verordnung in Kraft, die Importeure verpflichtet, nur noch legal geschlagene Bäume einzuführen. Die Händler müssen