



Flip-Flops reichen nicht

So, genug gelesen. Jetzt seid ihr dran. Denkt euch mal eine schöne Idee fürs Internet aus, mit der ihr reich werdet. Das Geld für den Anfang könnte von sogenannten Wagniskapitalgesellschaften kommen – wenn die Idee deren Scouts überzeugt. Ein Gespräch mit Max Claussen, der für ein Venture-Capital-Unternehmen arbeitet

Interview: Oliver Gehrs

→ fluter: **Hallo, Herr Claussen. Wie komme ich denn an Ihr Geld? Reicht Ihnen eine Idee für eine nette App und dass ich mich wie Mark Zuckerberg verkleide – also mit Flip-Flops und Hoodie statt im Anzug komme?**

Max Claussen: Ja, das sind so die Klischees. Es geht aber natürlich darum, wie visionär die Idee ist, wie innovativ. Wichtig ist auch, dass das Produkt schon auf einer kleinen Ebene funktioniert, dass es erste Anwender gibt. Wenn man eine frühe Version des Produkts hat, ein kleines Team und nicht mehr nur ein Konzeptpapier, steigen die Chancen.

Sie geben den Gründern Geld und erhalten dafür Anteile am Unternehmen,

die Sie später, wenn es ein Erfolg wird, für ein Vielfaches verkaufen. Funktioniert so Ihr Geschäftsmodell?

Ganz vereinfacht stimmt das so. Nur dass wir uns sehr lange an den Unternehmen beteiligen und nicht auf schnelle Gewinne zielen. Und dass man das Geld vervielfacht, kann man den Anlegern, die bei uns einzahlen, auch nicht versprechen. Deswegen heißt es ja Wagniskapital.

Und wie viel kommt da zusammen?

Unser neuer Fonds hat ein Volumen von rund 150 Millionen Dollar. Damit investieren wir in vielversprechende Start-ups. Natürlich nicht alles in einen. Unsere Investments liegen am Anfang so bei 750.000 Euro bis zu einer Million.

Wollt ihr mich verappeln? Von wegen: Hätte man diesen jungen Männern 1981 hundert Dollar gegeben, wäre man jetzt Millionär

In welchem Bereich sind denn gerade Ideen gefragt?

Der Online-Zahlungsverkehr bewegt sich enorm. Auch einfache Lösungen für Office-Management und Buchhaltung sind gefragt, und bei mobilen Apps gibt es natürlich auch Potenzial.

Sie haben Ihr Büro in Hamburg zugezogen und eins in Berlin eröffnet. Ist Berlin das deutsche Silicon Valley?

Hier gibt es jedenfalls ein ungeheures Momentum. Das kreative Umfeld, das kulturelle Angebot, die Internationalität und die günstigen Mieten ziehen unheimlich viele junge, interessierte, gut ausgebildete Leute an. Die kommen aus Osteuropa, aus Skandinavien, aus den USA. Nur in einem der sieben oder acht Unternehmen, die wir unterstützen, wird Deutsch gesprochen.

Wo ist denn der Unterschied zu Kalifornien?

Wir sind in Europa fast 40 Jahre hinterher. In den USA gibt es in der IT-Branche eine Art unternehmerisches Ökosystem, wie wir das nennen. Gefördert durch die Unis in Stanford und Berkeley und von Unternehmen wie HP oder Microsoft, die schon

seit den 70er-Jahren Innovationen massiv unterstützt haben. Bei uns entwickelt sich so ein Umfeld erst allmählich.

Bekommen die Gründer in den USA nicht viel mehr Geld?

Das stimmt. Hier muss man lernen, mit weniger zurechtzukommen und dennoch ein Top-Produkt zu entwickeln. Aber deutsche Firmen wie Soundcloud oder 6Wunderkinder, die international erfolgreich sind, bekommen dann auch von US-Investoren schnell viel Geld. Da geht es dann oft um zweistellige Millionenbeträge.

Wie viele Ideen setzen sich denn durch?

Wir sind jetzt seit 15 Jahren dabei, und rückblickend kann man ungefähr sagen: Von zehn Investments klappen vier gar nicht, drei machen Gewinne, wachsen aber nicht so stark, und die anderen zwei bis drei sind richtig erfolgreich und in der Lage, den Fonds ganz zurückzuzahlen.

Gibt es angesichts des Gründerfiebers in Ihrer Branche eine große Konkurrenz?

Ich fände es sogar gut, wenn es mehr Venture Capital gäbe. Aber nachdem im Jahr 2000 die Internetblase geplatzt ist, also viele völlig überbewertete Unternehmen pleitegingen, ist die Zurückhaltung der Investoren groß. In Deutschland gibt es nur vier bis fünf Fonds. Wenn man das in Relation zur Größe der Volkswirtschaft sieht und mit den USA vergleicht, ist das sehr mager.

Japanische Rentner finanzieren deutsche Nerds

Kann ich Ihnen 1.000 Euro hierlassen und Sie geben mir in einem Jahr 2.000 zurück?

Wir haben eher wenig private Investoren. Der größte Teil des Geldes kommt von institutionellen Anlegern, etwa von einem japanischen Pensionsfonds.

Im Ernst? Japanische Rentner unterstützen deutsche Nerds mit ihren Spargroschen?

Ja, kann man so sehen. ←

Internet, das es nicht ins Heft geschafft hat



Das schwäbische Weltraumprogramm

Die Nachricht, dass deutsche Hacker gerade daran arbeiten, eine Art alternatives Internet zu entwickeln, versetzte die Redaktion kurzzeitig in Aufregung. Die BBC hatte berichtet, dass eine Gruppierung aus Schwaben eine freie und unzensurierte Satellitenkommunikation etablieren will. Nur über das Weltall könne man sich vom Joch der Kabel und deren Eigentümer befreien. Eine erste Anfrage bei der Gruppe in Stuttgart wurde jedoch brüsk zurückgewiesen. Erst nach mehrmaligem Nachbohren dämmerte der Redaktion dann langsam, warum die Hacker so angefahren waren. In Wahrheit ist die Geschichte nur ein kleines Hobbyprojekt von Nerds, die verstehen wollen, wie Satellitenkommunikation funktioniert, um, äh, irgendwann mal jemanden auf den Mond zu schicken. Bislang haben sie irgendwas mit Funkweckern und GPS gemacht (so richtig verstanden haben wir das leider nicht). Jedenfalls findet die große Internetrevolution, wenn überhaupt, woanders statt.



Domainhandel

Immer wieder hört man Geschichten von findigen Menschen, die sich in den Urzeiten des Internets Adressen gesichert haben, weil sie sich kommerziell gut ausschlagen ließen. Die Logik dahinter ist, dass ein einfacher Begriff wie „Auto.de“ oder „Bier.de“ automatisch viele Nutzer anzieht. Das berühmteste Beispiel ist wohl „Sex.com“, eine Adresse, die seit 1994 mehrere Male verkauft wurde und zum Schluss einen Wert von rund zehn Millionen Euro hatte. Manche Firmen haben ein Geschäft daraus gemacht und stecken einfach mal mehr oder weniger blind so viele Claims ab, wie es geht. Doch wer glaubt, er könne sich einfach „Siemens.de“ oder unsere Lieblingsadresse „fluter.de“ registrieren und damit reich werden, irrt. Denn es gibt auch ein „Domainnamensrecht“, und das hilft Firmen, Privatpersonen und Gemeinden, an ihre Adresse zu kommen, wenn sie einen legitimen Anspruch darauf haben. Mehr gibt es dazu eigentlich nicht zu sagen.



W-Lan auf Beinen

Eine junge Korrespondentin informierte uns darüber, dass es in einem israelischen Touristenort jetzt einen Freizeitpark gibt, in dem das W-Lan über herumlaufende Esel verteilt wird. In Texas existiert ein anderes Projekt, bei dem man Obdachlose mit Routern ausgestattet und das Ganze als „Homeless-Hotspots“ verkauft hatte. Das waren natürlich zwei verwirrende Neuigkeiten, aber - auch wenn das jetzt ein neuer globaler Trend sein sollte - so richtig als Artikel vorstellen konnten wir uns das nicht.