

▲ Allzu gerne schaut die **deutsche Startup-Szene** neidisch ins Silicon Valley. Viele pilgern nach Kalifornien auf der Suche nach Anregungen, Technologien und Geldgebern. Doch Copy-and-Paste als \_\_\_ **GESCHÄFTSMODELL** \_\_\_ trägt nicht weit. Genauso wenig wie Exit-orientierte Investoren, die nur das schnelle Geld suchen. Ein \_\_\_ **UMDENKEN** \_\_\_ tut not. Solidität und Sinnhaftigkeit sind gefragt. Doch das scheint ein hehrer Wunsch zu sein. ▶



# Exit Games



▲ Eine statistisch exakte Analyse ist nicht möglich, denn eine offizielle Definition für Startups gibt es hierzulande gar nicht. Doch die meisten Fachleute geben eine positive Einschätzung. „Die Lage ist gut. Das gilt gerade für Berlin, auch im Vergleich zu anderen starken Standorten wie London und Tel Aviv. Die Szene wächst. Auch in Hamburg und München tut sich einiges“, sagt Lucie Volquartz, Referentin für Startups beim Hightech-Verband Bitkom. „Die Startup-Kultur hat sich in den letzten drei Jahren massiv verbessert“, sagt auch Peter Jaeger, Direktor für Developer Experience und Evangelism bei Microsoft Deutschland. Der „Deutsche Startup-Monitor“, eine Umfrage unter mehr als tausend Gründern, bestätigt den Optimismus. 90 Prozent sind mit ihrer Geschäftslage zufrieden, drei Viertel erwarten sogar eine Verbesserung innerhalb der nächsten sechs Monate.

## Dauerbrenner: Förderlandschaft in Deutschland ist unübersichtlich

Auch die Finanzierungsmöglichkeiten für junge Unternehmen sind besser geworden. „Mit 2,1 Milliarden Euro gibt es wesentlich mehr Geld für Startups in der Wachstumsphase als vor fünf Jahren. Ausländische Investoren haben Deutschland entdeckt“, sagt Sascha Schubert, stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbands Deutsche Startups. Die im Startup-Monitor befragten Unternehmen nennen zu 80 Prozent als wichtigste Kapitalquelle die eigenen Ersparnisse, mit 32 Prozent gefolgt von der Unterstützung durch Freunde und Familie. Jeder Fünfte hat sein Unternehmen unter anderem mit Venture Capital (VC) finanziert und jeder Dritte mit der Hilfe von Business Angels. Ein Dauerbrenner bleibt die in Deutschland unübersichtliche Förderlandschaft, die mit ihrer Bürokratie gerade junge Gründer oft überfordert. Differenziert beurteilen die Fachleute die Bedingungen für die unterschiedlich großen Unternehmen. „In der Frühphase mit einem Bedarf bis zu etwa einer Million Euro ist die Finanzierung inzwischen gut machbar“, sagt Volquartz. Jaeger widerspricht: „Bis zu zehn Millionen Euro ist es kein Problem in Deutschland, aber danach wird es hart.“ Größere Summen sind nur mit Hilfe von VCs aus USA und England zu stemmen. Deren Geschäftsmodell dominiert nach Ansicht von Andreas Gebhard, Geschäftsführer der jährlichen Berliner Internetkonferenz „Re:publica“, die Szene allzu sehr: „Alle rennen den Sonnyboys aus Kalifornien hinterher. Durch die Verengung auf das Raster der VCs, die nur das schnelle Geld suchen, legen wir die Zukunft junger Leute in die Hände von skalier- und Exit-orientierten Investoren. Das Geld fehlt Unternehmen, die auf Solidität und Sinnhaftigkeit ausgerichtet sind.“ Es sei verrückt, wenn Gründer für 50 000 Euro 20 Prozent ihrer Anteile verkaufen und darüber noch jubelten. Statt der „Monokultur“ plädiert er für einen Mix unterschiedlicher Unternehmensphilosophien und Finanzierungsformen. Mit seiner neu gegründeten Projekt- und Beteiligungsfirma Creator Broker Owner will er es besser machen und auf Sinnhaftigkeit angelegtes Unternehmertum mit Geld, Knowhow und Kontakten fördern.

Gebhards Einschätzung trifft auf Widerspruch. „Nur jedes zehnte Startup bringt den VCs Geld ein. Daher ist starkes Wachstum nötig. In fünf bis sieben Jahren einen Umsatz von 100 Millionen Euro zu erzielen, ist ein gängiges Ziel. Einzelpersonen und Family Offices investieren aber anders als die VCs“, sagt Schubert. „Viele Gründer planen nicht zwangsläufig einen Exit oder Börsengang. Der ist in Deutschland ohnehin schwierig. Business Angels sind für viele Geschäftsideen offen. Sie investieren oft aus idealistischer Überzeugung“, erklärt Volquartz. Zumindest teilweise unterstützt dagegen Jaeger Gebhards Kritik. Er befürwortet die Unterstützung von „Social Entrepreneurship“. „VCs wollen die höchste Kapitalrendite. Sie finanzieren daher gerne wenig riskante, erprobte Geschäftsideen. Wir haben in Deutschland viel Rocket-Zeug. Copy-and-Paste ist aber nicht langfristig erfolgreich, es ist wenig innovativ und der gesellschaftliche Wert beim Online-Vertrieb von Möbeln, Lebensmitteln und Schuhen ist nicht da“, kritisiert Jaeger.

Nicht auf Abkupfern, sondern auf sinnvolles Lernen von den Stärken des anderen sollte die Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen angelegt sein. Doch die gegenseitigen Vorbehalte sind nach wie vor stark, ergab eine Umfrage des Softwareunternehmens Microsoft, das seit 2013 in Berlin einen Ventures Accelerator betreibt. So halten Großunternehmen die Gründer oft für chaotisch, unzuverlässig und unrealistisch. Zudem befürchten sie nicht zu Unrecht, dass bei einer Kooperation der Partner schnell wieder vom Markt verschwunden ist. Die Neuen hingegen finden die Etablierten zu langsam, schwerfällig und wenig innovativ. Diese Einstellungen überlagern oft die Chancen einer Zusammenarbeit. So erhoffen sich Startups einen Imagegewinn und einen besseren Zugang zu Kunden und Märkten. Die Großen wiederum können von Innovationen profitieren, sich von jungen Ideen inspirieren lassen und so die eigene Unternehmenskultur auffrischen. „Konzerne können den Vertrieb gut organisieren. Sie sind aber schlecht in schlanker Forschung und Entwicklung. Darin sind kleine Teams besser“, sagt Schubert. Ein weiteres Problem der Etablierten: Es gibt wenige, die in der Digitalisierung weit fortgeschritten sind.

## Entrepreneurship: Universitäten als Gründerorte boomen

Trotz aller Fortschritte in der Startup-Szene gibt es weiterhin strukturelle Schwächen. Die Zahl der Gründungen quer durch alle Branchen ist sogar zurückgegangen. Deutschland ist immer noch kein Unternehmerland. Diejenigen, die sich zu einer Gründung entschließen, tun das oft aus der Not heraus, sprich mangels Erwerbsalternative. Demgegenüber glauben in den USA wesentlich mehr Gründer an sich und ihre Chance. Immerhin wandelt sich die Einstellung zumindest an den Unis – sie sind auf einem guten Weg, zu Gründerorten zu werden. Inzwischen gibt es auch Entrepreneurship-Lehrstühle. Sie könnten dabei helfen, eine „Kultur der zweiten Chance“ für gescheiterte Gründer zu verankern. Schließlich gilt: Aus Erfahrung wird man klug.

■ Autor: Ulrich Hottelet