

Wenn Luca (20), Vincent (22) und Jerome (22) vom „Gründen“ sprechen, klingen sie wie Teenager, die von einer Fußballerkarriere träumen. In ihren Erzählungen kommen Idole vor (Samwer, Zuckerberg), Lieblingsklubs (Rocket Internet, „das Valley“) und sogar vermeintliche Ideale (für „impact“ sorgen, „Work-Life-Balance“ verbessern).

Die drei Bachelorstudenten der Universität St. Gallen (HSG) sitzen in der Frühlingssonne auf dem Campus und schwärmen vom letzten „Hackathon“ und „steilen learnings“. Auch wenn ihnen die zündende Idee noch fehlt, scheint es eigentlich nur eine Frage der Zeit, bis sie ihr erstes Start-up aus der Taufe heben. Schließlich kann man mit dem Gründen ja gar nicht früh genug anfangen.

Das Leben als Unternehmer, das den dreien vorschwebt, schillert hell: Es verspricht Reichtum, Sinn und Ruhm. Da sei es schon erstaunlich, dass bei einigen Kommilitonen immer noch „der Beraterfilm läuft“, sagt Luca abschätzig. „Das erfüllt einen doch nicht.“ Vincent und Jerome nicken. Luca ist im dritten Semester, er trägt Hemd und Sakko. Früher hat man sich so einen künftigen Berater vorgestellt.

Die HSG ist eine der angesehensten Wirtschaftsuniversitäten im deutschsprachigen Raum. Commerzbank-Chef Martin Blessing hat hier studiert, bevor er bei McKinsey startete, und Deutsche-Bank-Aufsichtsratschef Paul Achleitner, bevor er bei Goldman Sachs anheuerte. Heute regiert auf dem Rosenberg der „Hipsterpreneur“, sagt Dietmar Grichnik, der in St. Gallen Unternehmertum lehrt. Als Rocket-Internet-Vorstand Alexander Kudlich an seiner Alma Mater Mitte März Personal anwarb, wurde er von den Studenten wie ein Star umschwärmt.

Ob an der EBS in Oestrich-Winkel oder der WHU in Vallendar (beide privat), wo Oliver Samwer einst Buchführung paukte, es zeigt sich überall das gleiche Bild: An deutschen Business Schools ist „Gründer“ zum neuen Sehnsuchtsberuf avanciert. Immer mehr Absolventen, die noch vor ein paar Jahren von einer Karriere als Berater oder Banker träumten, zieht es inzwischen in die lässigen Hinterhofbüros von Berlin-Mitte.

Die Folgen des Sinneswandels: Den Consultants und Banken gehen allmählich die Talente aus, während die deutsche Gründerszene zunehmend dominiert wird von privilegierten Eliteabsolventen, für die Unternehmertum vor allem das Erkennen von Märkten und das Befüllen von Excel-Tabellen ist.

Da tickt das Silicon Valley deutlich anders. Dort beherrschen Nerds wie David Karp die Szene. Karp lernte im zarten Alter von elf Jahren die Programmiersprache HTML und ging als Teenager von der Schule ab. Mit 20 gründete er das Blog-Netzwerk Tumblr, das er nach wenigen Jah-

Elitäres Milieu

GRÜNDER In Deutschlands Start-ups regieren Privatuniabsolventen und Ex-Berater. Diese Gleichförmigkeit tut dem Standort nicht gut.

ren für eine knappe Milliarde Dollar an Yahoo verkaufte. Hierzulande hätte man einen wie ihn wahrscheinlich als Freak abgetan.

Dabei sind es gerade solche Überzeugungstäter – Erfinder, Ingenieure, Programmierer mit quasi autistischen Zügen –, die bahnbrechende Innovationen zustande bringen. Google wurde erfunden von einem spleenigen Mathematiker (Sergey Brin) und seinem Informatikerkumpel (Larry Page), der Kurznachrichtendienst Twitter von einem Typen, der seine Ausbildung zum Programmierer hingeworfen hatte, weil ihm eine geniale Idee kam (Jack Dorsey).

Und auch die Ikone des modernen amerikanischen Unternehmertums, Apple-Legende Steve Jobs, war kein Absolvent einer elitären Privatuni, sondern ein Hippie, der nach dem ersten Semester am Reed College in Portland das Studium abbrach. Und Elon Musk (Tesla, Space X), den sie im Valley bereits als zweiten Jobs verehren, erlangte zwar einen Bachelor, den Promotionsversuch beendete er aber bereits nach zwei Tagen. Er gründete lieber den Bezahlendienst Paypal. Die letzten deutschen Nerds, die weltweit für Furore sorgten, hatten ihre große Zeit in den 70ern. Sie schufen in Weinheim ein Unternehmen namens SAP.

Das neue deutsche Ideal des WHU-indoktrinierten Entrepreneurs hat die heimische Digitalszene bislang nicht sonderlich weit gebracht. Abgesehen von Rocket Internet und Zalando hat die Tüftlerrepublik Deutschland im Web nichts von internationaler Durchschlagskraft auf die Beine gestellt. Und die Rocket-Ableger sind zumeist simple Kopien ➤



EINER WIE ALLE

Die deutsche Gründerelite folgt dem Beispiel ihres Anführers **Oliver Samwer** (u. l.), Ob **Robert Gentsch** (o. l.), **Nikita Fahrenholz** (o. r.), **Verena Pausder** oder **Sebastian Diemer** – viele haben ähnliche Lebensläufe.

KEINER WIE DER ANDERE Die Gründerikonen **Elon Musk** (Paypal, Tesla, Space X), **David Karp** (Tumblr), **Mark Zuckerberg** (Facebook) oder **Steve Jobs** (Apple) haben alles, nur keinen vorzeigbaren Lebenslauf

von Geschäftsmodellen, die sich in den USA bewährt haben.

Ein Dienstag Anfang Juni in Berlin. Im Tempodrom in Kreuzberg steht Sebastian Diemer bei der Start-up-Konferenz NOAH auf der Bühne. Der EBS-Absolvent, kräftig, kurze Haare, weißes Poloshirt, spricht über seine Gründung Kreditech und erklärt, warum Daten das Öl des 20. Jahrhunderts sind. Ein Vergleich, der im Verlauf des Treffens noch viele PowerPoint-Folien füllen wird.

Kreditech ist umstritten (siehe Seite 18), aber ein Star der deutschen Start-up-Szene. Über 60 Millionen US-Dollar Wagniskapital haben die Hamburger schon eingesammelt, Politiker wie der ehemalige Wirtschaftsminister Philipp Rösler (FDP) posieren mit Diemer vor der Kamera, zuletzt hat sogar der legendäre Valley-Investor Peter Thiel Geld gegeben. Kreditech verkauft sündhaft teure Kurzzeitkredite (payday-loans) übers Internet, benötigt dafür wenig Personal und gilt als einer der wenigen digitalen Hoffnungsträger aus Deutschland jenseits des Rocket-Internet-Empires.

Während CEO Diemer sich als lässiger Gründer mit Sonnenbrille und Motorrad inszeniert, bleibt sein Kompagnon Alexander Graubner-Müller eher blass. Sie stehen für ein Produkt, das Opportunitäten nutzt. Revolutionär ist daran gar nichts.

Eigentlich, so gestand Graubner-Müller auf der Webseite seiner ehemaligen Hochschule St. Gallen, wollte er Investmentbanker werden. Doch dann kam die Finanzkrise, sein geliebtes Metier verlor an „Glanz“. „Neu, hip und en vogue hingegen waren nun Start-ups“, steht dort unter der Überschrift „Wie alles begann ...“.

Unternehmertum verkommt in solchen Geschichten zu Lifestyle, zu einer Karriereoption unter vielen. Die Motivation der Gründer fußt auf einem Traum aus Geld und Prestige. Kreativität und Leidenschaft, die in jedem Lehrbuch als Kerntugenden eines Entrepreneurs beschworen werden, geraten zur Nebensache.

Perfektioniert hat dieses Modell Rocket-Internet-CEO Oliver Samwer. Der Kölner Anwaltssohn greift besonders gern auf WHU- oder HSG-Absolventen zurück, wenn er Gründer sucht. Ein paar Jahre als Investmentbanker oder Unternehmensberater verkürzen das Vorstellungsgespräch in der Berliner Rocket-Zentrale zusätzlich. Ob man für das Produkt oder das Team brennt, ist in diesem System zunächst einmal zweitrangig, Effizienz und Konformität zählen mehr als Idealismus. Ralf Wenzel, CEO der Rocket-Tochter Foodpanda, gibt offen zu, dass es ihm vor allem darum ging, ein globales Geschäftsmodell aufzuzie-

hen. Ob darüber Essen wie bei Foodpanda oder Klingeltöne verkauft werden, ist ihm egal.

Samwer legt Wert auf leistungsbereite, ehrgeizige und belastbare Leute, erzählt ein Ex-Rocket-Manager. Indem er via BCG und McKinsey rekrutiert, spart er sich die Kosten für das teure Assessment.

Rocket als eine Art Gated Community: „Alle kennen sich, alle denken ähnlich. Das hat mit der echten Welt nur noch wenig zu tun“, sagt ein Ehemaliger. Selbst die Geschäftsmodelle konzentrieren sich mittlerweile auf die Bedürfnisse gestresster Consultants. Rocket-Ventures liefern der Zielgruppe frische Hemden (ZipJet), putzen ihre Wohnung (Helpling) oder gehen für sie einkaufen (Shopwings). Dass die mager bezahlten Putzkräfte und Boten oft nur wenig motiviert sind, können sich die Gründer gar nicht vorstellen. In Excel sah es doch so gut aus.

Forget the BCG-Guys

Vor allem die WHUler mit ihren Gelfrisuren bilden im Rocket-Universum eine starke Seilschaft. „Die Typen aus Vallendar sind selbstbewusster und kennen auf dem Weg nach vorn kaum Zweifel“, sagt einer, der über Jahre dabei war. Das kann in der kritischen Anfangsphase eines Start-ups von Vorteil sein, langfristig aber zu Hybris führen.

Die Gleichförmigkeit der Rocket-Lebensläufe ist bemerkenswert. So haben etwa die Gründer oder CEOs von Zalando (Rubin Ritter, Robert Gentz), Home24 (Domenico Cipolla), Lendico (Dominik Steinkühler), HelloFresh (Dominik Richter) und Wimdu (Hinrich Dreiling) sämtlich an der WHU studiert. Keine schlechte Durchdringungsquote für eine Privathochschule mit gerade mal gut 800 Studenten (ohne MBA und Doktoranden).

Das System Samwer strahlt längst ab. Gründer mit BCG-, WHU- oder zumindest Business-School-Stallgeruch gehören in Berlin-Mitte schneller zum Establishment als andere. Fox-&Sheep-Gründerin (Kinder-Apps) Verena Pausder, die in der Szene als Multiplikatorin gilt, hat immerhin noch St. Gallen im Lebenslauf. Den Privatuni-Absolventen fällt es leichter, Geld einzu-

werben. Denn es sind nicht selten Ex-Samwer-Mitarbeiter, die die Geldtöpfe der Investoren bewachen. Ein Perpetuum mobile.

So repliziert sich der Rocket-Kosmos selbst, wie ein Organismus, der mit jeder Zellteilung größer wird. Hinzu kommt, dass es hierzulande kaum eine Person gibt, die mehr mit dem Begriff Start-up assoziiert wird, als Oliver Samwer. Dabei könnte die Republik ein „verrücktes Genie als Vorbild“ durchaus noch gebrauchen, sagt Investor Frank Thelen, der in der Vox-Show „Höhle der Löwen“ in der Jury sitzt. Ihm schwebt ein „deutscher Elon Musk“ vor. Aber woher nehmen?

Samwer, der sich gern als oberster Prozessoptimierer der Republik verkauft, zieht keine kreativen Tüftler an. Für seine Edelbetriebswirte ist Gründen lediglich der coolere Weg zum ersten Porsche. Und da das Wagniskapital dank Nullzinsen derzeit in Strömen fließt, wollen immer mehr beim Reibach dabei sein.

Sogar Delivery-Hero-Gründer Nikita Fahrenholz, der selbst bei McKinsey war, macht die grassierende Homogenität mittlerweile skeptisch. „Wir haben in Deutschland einen Mangel an Unternehmern, die ihre Produkte lieben“, klagte er jüngst bei einer Start-up-Konferenz. Fahrenholz rät jungen Gründern, sich bloß nicht mit ehemaligen Beratern einzulassen: „Forget the BCG-Guys! You need specialists.“

Für die vielen neuen Onlineshops und Dienstleistungsplattformen, die zuletzt für Aufmerksamkeit sorgten, kommt die Warnung zu spät. Windeln.de, das kürzlich an die Börse ging, oder Delivery Hero (in Deutschland als Lieferheld bekannt), das nun drei Milliarden Euro wert sein soll, haben ihren Erfolg einem enormen Vertrauensvorsprung der Anleger zu verdanken. Ob die Geschäftsmodelle einzigartig genug sind, um zu überdauern, muss sich erst noch erweisen.

Start-ups wie der schwedische Musikdienst Spotify oder der Onlinetelefonieanbieter Skype, die mit neuen Technologien ganze Märkte umpflügen, sind hierzulande die Ausnahme. Michael Brandkamp, Geschäftsführer des öffentlich finanzierten High-Tech Gründerfonds,

beklagt, dass es „noch viel zu wenig Start-ups“ in klassischen deutschen Branchen wie Maschinenbau, Robotik oder Sensorik gibt. Sein Fonds, Deutschlands größter Wagnisfinanzierer, sucht händierend nach solchen Firmen.

Findigen Ingenieuren und Programmierern fehlt hierzulande allzu oft der Mut, sich als Gründer zu versuchen. Sie lassen sich lieber von Industriekonzernen rekrutieren. Die bieten ordentliche Gehälter und Sicherheit. Nur selten wachsen in Deutschland sogenannte Einhörner heran, Shootingstars mit einem Firmenwert von einer Milliarde oder mehr. So wie das Göppinger Start-up Teamviewer (Fernwartungssoftware), das im Juli 2014 für rund eine Milliarde Dollar an den Investor Permira verkauft wurde.

Dem Berliner Unternehmen Senic, das bislang nur Insidern ein Begriff ist, wird ebenfalls Potenzial nachgesagt. Senic hat einen Controller namens „nuimo“ entwickelt, der sich via Bluetooth mit Smartphones, Lampen oder einer Musikanlage verbindet. Mit Gesten lässt sich so die Lautstärke verändern oder das Licht dimmen.

Die drei Gründer nahmen am prestigeträchtigen Accelerator-Programm „Y-Combinator“ in Kalifornien teil, das schon Firmen wie Airbnb zum Erfolg führte. Zu ihren Fans gehört Xing-Gründer Lars Hinrichs („Senic ist richtig genial“), der nuimo gleich für sein Smarthome-Projekt an der Außenalster orderte. Und in den USA haben sie den Möbelhersteller Steelcase als Partner gewonnen, dessen Schreibtische sie einmal mit intuitiven Steuermechanismen ausstatten sollen.

Wer das Team in seiner Gründer-WG in Kreuzberg besucht, trifft auf drei bescheidene junge Männer, die ihren Kaffee selbst kochen und ganz für ihren Controller leben. Sie tüfteln lieber noch eine Weile länger daran, um nur ja nicht die künftigen Kunden zu enttäuschen. So hat sich die Marktreife von nuimo mehrmals verzögert.

Damit ist Senic eines der wenigen deutschen Start-ups, dem ein zusätzlicher WHU-Absolvent im Team vielleicht ganz guttun würde.

■ Philipp Alvares de Souza Soares



der Unternehmensberater nehmen Start-ups zunehmend als Konkurrenten um Top-talente wahr.

Quelle: Odgers Berndtson Consulting Monitor 2015