

Mission möglich!

Erfolgreich gründen in Deutschland

Im Jahr 1983 habe ich in Wien, später in München meine erste Softwarefirma gegründet, zwölf Jahre, bevor das Internet überhaupt zum Thema wurde. Trotzdem gab es in den frühen 80er-Jahren in Deutschland schon ein sehr starkes „Net“, das oftmals noch immer das größte Hindernis für eine wirklich unternehmerische Kultur in Deutschland ist. Ich spreche vom „Hamma net“ – wie wir in Bayern sagen – und vom „Gibt's net“ und „Geht net“. Als Mitgründer und Geschäftsführer der German Entrepreneurship GmbH setze ich heute unser eigenes Motto dagegen.

Amerikanische Kultur des Neuen

Oft werde ich als gebürtiger Amerikaner gefragt, ob es nicht einfacher und klüger ist, eine Firma in den Vereinigten Staaten zu gründen. Meine Antwort lautet: „Nein.“ Den wichtigsten Vorteil, den meine Landsleute haben, ist eine entsprechende „Kultur“: die Kultur, Neues zu begrüßen und positiv anzunehmen. Amerikaner sagen eben nicht „Hamma net“. Was in Deutschland fehlt, um aus einem Land der Ideen auch ein Land der Gründer zu machen, ist ein neues Selbstverständnis, das auch gelebt werden muss. Und deshalb lautet mein Motto: „Mission möglich!“

Staatliche Förderung ist top

Wenn ich die Gründungslandschaft in Deutschland betrachte, kann ich nur sagen: „Hut ab.“ Hätte ich den Staat für seine Gründerunterstützung zu benoten, würde ich eine glatte Eins vergeben und sagen: „Weiter so.“ Eine amerikanische Kollegin glaubte mir zuletzt nicht, was ich ihr über das Exist-Gründerstipendium oder den Gründerzuschuss erzählte. Wir stehen in Deutschland aber durchaus vor Herausforderungen – und eine davon ist im Vergleich zu den Vereinigten Staaten sicher ein Mangel an Investoren bzw. Risikokapital. Dafür gibt es dort aber eben keinen High-Tech Gründerfonds und kein Exist-Programm.

Mehr Zeit fürs Geschäft

Meiner Meinung nach verbringen wir zu viel Zeit damit, Gründern beizubringen, wie sie Kapital einsammeln können, statt ihnen beizubringen, ihr Produkt zu verkaufen. Wenn 90% der Zeit für Kapitalsuche in den Aufbau eines Vertriebs und eines Kundenstamms investiert würden, würden die Gründer schneller und am Ende

auch mehr Geld verdienen. Diesen Weg müssen wir verfolgen, und genau dies versuche ich als Executive Director des LMU Entrepreneurship Centers zu tun. Dort haben wir zuletzt Meilensteine für die Start-ups eingeführt, die größtenteils vertriebs- und marketingorientiert sind.

Make your own money!

Am Ende profitieren davon auch die Venture Capital-Geber. Diese haben nämlich in Deutschland das Problem, dass sich die Erträge auf ihr eingesetztes Kapital lange Zeit nicht gut entwickelt haben. Von wenigen spektakulären Erfolgsgeschichten wie z.B. Google abgesehen, sind die Zahlen in den USA auch nicht besser. Aber die Situation in Deutschland hat sich in den letzten Jahren verändert und die Erträge der Venture Capital-Fonds entwickeln sich positiv. Der Grund ist, dass immer bessere und sicherere Firmen für Investments gesucht werden und Venture Capital-Gesellschaften heute oft gar keine „Risikokapital“-Geber mehr sind. Deshalb ist meine Botschaft an die Gründer: „Mission möglich! Make your own money!“ Deutschland ist weltweit eines der besten Länder, um zu gründen. Starten Sie mit Ihrer Idee, stehen Sie auf eigenen Beinen! Haben Sie das geschafft, dann werden die Kapitalgeber Sie wahrnehmen und auf Sie zukommen. Kurz gesagt: „Mission möglich!“ ■

Zum Autor



Andy Goldstein ist ein Serial Entrepreneur und leitet heute das LMU Entrepreneurship Center (LMU EC) sowie die dort angesiedelte German Entrepreneurship GmbH. Das LMU EC stellt Angebote für Studierende, Start-ups, mittelständische und große Unternehmen und gründungsinteressierte Privatpersonen bereit. Goldstein verfügt über jahrzehntelange Erfahrungen im erfolgreichen Aufbau von Unternehmen und tritt regelmäßig als Redner auf Branchenkonferenzen auf.