

Betreutes Gründen

ENTREPRENEUR IN RESIDENCE | Wer die Start-up-Kultur dem Arbeiten im Konzern vorzieht, das Risiko der Selbstständigkeit aber noch scheut, kann unter dem Dach von Inkubatoren unternehmerische Erfahrung sammeln und erste Geschäftsideen umsetzen.

Fruchtbarer Schulterschluss Eventure-Mitgründer Philipp Herrmann (links) mit Steffen Manes, Entrepreneur in Residence und Mitgründer des Internet-Start-ups Mobile Job

Einestages ein Start-up zu gründen, davon träumt Kerem Köksal schon lange. Erst während seines Management-Studiums, später bei Praktika beim Autozulieferer Knorr-Bremse und der Wirtschaftsauskunftei Schufa grübelt er über Apps für Smartphones, innovative Internet-Plattformen und neuartige E-Books. Allein: „Keine Idee hat mich restlos überzeugt“, sagt der 27-Jährige heute. Also legt Köksal auf dem Weg zum Unternehmer einen Zwischenschritt ein: Im Mai heuerte er beim Hamburger Unternehmen Hanse Ventures an – als Entrepreneur in Residence (EiR) – zu Deutsch: Unternehmer im Hause.

In den USA gibt es solche Programme seit dem Internet-Boom Ende der Neunzigerjahre – damals holten sich Wagnisfinanzierer Gründer ins Haus, um gemeinsam Geschäftsideen umzusetzen. Inzwischen verbreitet sich das Konzept auch in Deutschland. Mal gleicht es eher einem Praktikum, mal gründet der Teilnehmer ein eigenes Unternehmen. So sucht das Bergisch Gladbacher Biotech-Unternehmen Miltenyi derzeit einen EiR, der helfen soll, ein internes Online-Start-up-Projekt zu etablieren. Der Berliner Sportnahrungshändler Egg wiederum wirbt um Praktikanten, die „operativ und strategisch voll durchstarten“ wollen.

„Wir gründen nicht mit jedem Entrepreneur in Residence ein Unternehmen“, sagt auch Tobias Seikel. „Aber als EiR kannst du Start-up-Luft atmen und zusammen mit uns nach guten Geschäftsideen suchen.“

Seikel ist Partner bei Hanse Ventures, wo auch Kerem Köksal gelandet ist. Hanse Ventures ist ein Inkubator, brütet Start-ups am Fließband aus, finanziert sie und verkauft seine Anteile daran nach einigen Jahren. Gründer und Mitarbeiter sitzen am Sandtorkai in der Hamburger Speicherstadt Tisch an Tisch, was es leicht macht, voneinander zu lernen – und wo sie während ihrer ersten Schritte von Hanse Ventures unterstützt werden. Hier sitzt auch Köksal, ein halbes Jahr, für 1500 Euro monatlich. Reich wird er damit nicht, aber er kann hinter die Kulissen diverser Start-ups blicken, den Gründeralltag kennenlernen, an Workshops teilnehmen. „Von Anfang an ging es Schlag auf Schlag“, sagt Köksal. Erst half er dabei, pflege.de, ein Online-Portal für Pflegebedürftige und ihre Angehörigen, weiterzuentwickeln. Dann suchte Köksal für Hanse Ventures neue Geschäftsideen. „Wir werfen die Leute mit Ideen zu, damit sie sich ausprobieren“, sagt Partner Seikel. Auch Köksal: „Eins ist klar – auch ich werde gründen.“

Lukas Zels hat diesen Schritt schon hinter sich. Der Berliner hat im Frühjahr 2012 bei Rocket Internet angeheuert. Der börsennotierte Start-up-Brüter bewirbt sein EiR-Angebot als „globales Rotationsprogramm“, in dem die Teilnehmer alle drei, vier Monate zum nächs-



»Ohne die Hilfe von Eventure hätte ich Mobile Job nie gestartet«

FOTOS: ANDREAS CHUDOWSKI UND ARNE WEYCHARDT FÜR WIRTSCHAFTSWOCHEN

»Wir werfen die Leute mit Ideen zu, damit sie sich ausprobieren«

ten Start-up wechseln – in einem neuen Land, mit neuem Job. Zels' Stationen: Kambodscha, Philippinen, Nigeria. „Mein Leben steckte in einem Rollkoffer.“

Inzwischen baut er in Berlin sein eigenes Start-up auf: Locafox, das Online-Kunden mit Einzelhändlern in ihrer Umgebung zusammenbringt. Motto: online nach Produkten suchen, offline kaufen. Kaum gestartet, konnten Zels und seine Mitgründer ein siebenstelliges Investment einsammeln und beschäftigen mehr als 30 Mitarbeiter aus 14 Ländern. Zels ist überzeugt, dass er dieses schnelle Wachstum den Erfahrungen verdankt, die er bei Rocket Internet gesammelt hat – von der Finanzplanung über die Logistik bis zur Mitarbeiterführung. „Meine Lernkurve war so steil wie nie sonst in meinem Leben.“

Er profitiert nicht nur vom Rocket-Netzwerk, etwa bei der Suche nach Partnern und Investoren. „Ich habe damals auch gelernt: Gründen ist nicht schwer“, sagt Zels. „Und wenn du scheiterst, ist das keine Blamage, sondern eine sehr wertvolle Erfahrung, um es beim nächsten Mal besser zu machen.“

WO SCHEITERN ZUM ALLTAG GEHÖRT

Auch in den Ackerhöfen in Berlin-Mitte gehört Scheitern zum Alltag. Auf mehreren Etagen eines alten Fabrikgebäudes hat sich die Start-up-Schmiede Eventure eingerichtet. „Aus 150 Ideen werden etwa zehn Gründungen“, sagt Philipp Herrmann, der Eventure 2010 mit Philipp Depiereux und Christian Lüdtker gestartet hat. Eventure beschäftigt inzwischen mehr als 60 Mitarbeiter, die Hälfte davon in einem Dutzend Start-up-Projekten. Die Ideen sucht das Team in der Welt der Konzerne und Mittelständler. „Dort heißt es oft: Man müsste mal dieses oder jenes besser machen“, sagt Herrmann, der lange für Bertelsmann gearbeitet hat, „und genau diese Man-müsste-mal-Probleme lösen wir.“

Eventure setzt dabei auf die Lean-Startup-Methode des US-Unternehmers Eric Ries, die Herrmann an der Stanford University kennengelernt hat. In einem kreativen Prozess entwickelt das Unternehmen dabei ein „minimum viable product“, also eine Art kleinstmöglichen Prototypen, der die wesentlichen Funktionen des späteren Produkts erfüllt, sich aber schnell und günstig herstellen und am Markt testen lässt. Je nach Feedback verwirft Eventure die Idee, passt sie an oder gründet ein Start-up mit einem seiner Entrepreneur in Residence. „Sie sind von Anfang an Gründer“, sagt Herrmann, „und haben in der Regel schon Berufserfahrung, wenn sie bei uns anfangen.“



So wie Steffen Manes. Der 29-Jährige hatte schon im Design-Studium eine Agentur gegründet, als er merkte, dass er besser Geschäfte machen konnte als zeichnen: Als sein Vater ein Buch schrieb, aber keinen Verlag finden konnte, baute er mit ihm selbst einen auf. Anschließend arbeitete er als Fund Manager bei einem Wagnisfinanzierer, wo er aber nach eigenen Worten zu viel verdiente und zu viel schlief: „Ich musste wieder etwas Operatives machen.“

Schließlich wagte er sich mit Eventure an ein Problem, mit dem sich viele Unternehmen herumschlagen: Wenn sie Elektriker, Lageristen oder Kfz-Mechaniker einstellen, finden sie nur schwer genügend gute Kandidaten. Denn Arbeiter suchen online kaum nach Jobs, tun sich mit Bewerbungen schwer und erscheinen oft nicht zu Vorstellungsgesprächen. Manes und seine Mitstreiter entwickelten eine Plattform, über die Unternehmen diese Mitarbeiter via Handy rekrutieren können. Die Bewerber beantworten per SMS einige Fragen zu ihrem Lebenslauf, erhalten über diesen Kanal auch eine Einladung zum Vorstellungsgespräch und werden per SMS an den Termin erinnert.

Die ersten SMS von Bewerbern beantwortete Manes noch selbst und manuell – auch mitten in der Nacht. Das Geschäft lief, er gründete Mobile Job mit Startkapital von Eventure, baute eine Online-Plattform auf, die die Jobinterviews per SMS komplett automatisiert führt. Das war im Januar – inzwischen hat das Start-up fast 2000 Bewerber vermittelt und beschäftigt sieben Mitarbeiter. Zwar halten Manes und sein Mitgründer nur ein Drittel der Anteile an seinem Unternehmen, der Rest gehört Eventure und Investoren. „Das ist schmerzhaft, aber anders als die meisten Gründer erhalte ich von Anfang Finanzierung, Infrastruktur und ein Gehalt“, sagt Manes. „Ohne Eventure hätte ich Mobile Job nie gestartet.“ ■

jens.tönnemann@wiwo.de

Helfer im Hintergrund Kerem Köksal (vorne), Entrepreneur in Residence bei Tobias Seikel vom Inkubator Hanse Ventures