

ji

Radiokunst | Kulturforum

Start-up

Phasen einer Unternehmensgründung

Feature von Jean-Claude Kuner

Mit: Anne Müller, Pascal Houdous

Technische Realisation: Wolfgang Dirks, Jens Kunze und Tobias Falke

Musik: Falko Brocksieper

Regie: der Autor

Redaktion: Ulrike Toma

NDR | RBB 2016

Sendung: 26.01.2016, 20.05 – 21.00 Uhr

Zur Verfügung gestellt vom NDR. Dieses Manuskript ist urheberrechtlich geschützt und darf nur für private Zwecke des Empfängers genutzt werden. Jede andere Verwendung (z.B. Mitteilung, Vortrag und Aufführung in der Öffentlichkeit, Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung) ist nur mit Zustimmung des Autors zulässig. Die Verwendung für Rundfunkzwecke bedarf der Genehmigung des NDR

O-Ton Ansprache

Einen schönen guten Abend und herzlich willkommen hier im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie! Auch wenn Sie selber kein Gründer sind, werden Sie heute Abend tolle Firmen kennenlernen, besondere Ideen und Menschen, die gesagt haben: Ach, ich verzichte einfach einmal auf die grosse Sicherheit und gehe aus meiner Festanstellung, ich wag einfach mal was! Oder ich möchte meinen Traum wahr machen.

Musik

Erzählerin:

Start-up. Phasen einer Unternehmensgründung.

Feature von Jean-Claude Kuner.

Musik

Phase 1. Aufbruch.

O-Ton: die Gründer

Placidus Schelbert, ich komme aus der Schweiz.

Pablo Sara from Buenos Aires.

Claaas Johannsen von Helsinborg.

Nick Allen, English, from a small island called Guernsey.

Volker Schumacher. Aus der Nähe von Paderborn. Von einem ganz kleinen Dorf. Ein Junge vom Land also!

Erzählerin:

Fünf von zehn Start-ups verschwinden so schnell wie sie gekommen sind. Eines von zehn wird wirtschaftlich ein Erfolg.

O-Ton August 2010

One and a half years. We quit in February.

You four, right?! And you a little bit later, Pablo. Yeah, two months.

Erzählerin:

Fünf Jungs sind 2009 weg von der

Berliner Musiksoftware-Firma

Ableton, um ein eigenes Start-up zu gründen.

The idea changed a little bit during the way.

Yeah, because we all had this picture inside our brains: yeah, we imagined this would be awesome to have this. But then the reality, the representation tells you: well, this is not working. Or it is too complicated or this is überflüssig.

Typ:

Dabei hat sich unsere Idee innerhalb von anderthalb Jahren geändert. Wir dachten: wie cool dies und jenes in der Software zu haben. Aber dann

Q-Ton Ansprache

Gründen führt zu mehr Wettbewerb
Gründen bedeutet Innovationen
Und letztendlich entsteht daraus Wachstum, Beschäftigung
und daraus Arbeitsplätze.

Q-Ton: Aug 2010

So right now it is August 2010, and all that what you are showing me is still not able to be heard.

It is still in the process of being developed? Where is it now?

Yeah. We are in the process of specification now.

We really nailed down all the details of the final product.

Erzählerin:

August 2010. Eine Software zur Musikherstellung soll entstehen.

Noch gibt es nichts zu sehen. Es gibt nichts zu sehen. Nichts zu

hören. Dafür ungebrochenen

Optimismus.

Wie weit ist die Entwicklung?

Typ:

Noch zwei Wochen Arbeit an den Spezifikationen.

And then in two weeks we are supposed of hacking it and work on it until June where it should be ready to be announced.

Dann noch 10 Monate Feinarbeit. Im

Juni 2011 geht die Software an den Markt.

Q-Ton Volker

Ist ein Jahr so das Mass, was man für eine Softwareentwicklung braucht?

Nee, das kann man überhaupt nicht sagen. Das hängt von der Software ab. Wir haben am Anfang von Investorenseite sehr oft das Feedback bekommen, dass das schon relativ lang ist, was wir machen wollen. Auf der anderen Seite wissen wir auch, dass es für so eine Anwendung, die auch schon ein bisschen was können soll bei der ersten Version, absolut normal ist. Investoren haben heute sehr oft mit Webprojekten zu tun und die sind meistens etwas kleiner. Da hat man schneller was, schon nach Monaten, was man schon mal online stellen kann, Marketing betreiben und Feedback bekommen kann. Bei uns ist es anders. Da war von Anfang an klar, dass es sich über mehrere Versionen entwickeln soll.

Musik Falko: Ein Stück entsteht in Bitwig

Ich bin Falko Brocksieper, produziere elektronische Musik, bin auch DJ und seit einer Weile ist Bitwig Studio meine bevorzugte Software zum produzieren von Musik.

Autor: D.h., wenn wir jetzt anfangen, dann gibt es sozusagen weder einen Ton, noch einen Rhythmus noch einen Beat, nur die Software.

Falko: Genau. Also ... wir würden jetzt einfach mal ein leeres Projekt öffnen. Und jetzt mache ich, damit ich überhaupt mal irgendeine Art von Takt habe, öffne ich jetzt einfach mal eine Hi Hat. In dem Fall kommt das jetzt aus eine Gerät im Programm, das halt dafür zuständig ist, eine Hi Hat zu erzeugen. Da habe ich verschiedene Einstellmöglichkeiten, wie ich jetzt den Klang verändern kann. Ich fang jetzt einfach mal mit so etwas an, eigentlich wie so eine Art Metronom. Das kann sein, dass ich das am Ende, wie es für alle Elemente gilt, einfach wieder wegschmeiße

Phase 2. Die Idee.

O-Ton Volker

Was wir gebaut haben in den letzten zwei Jahren ist im Wesentlichen ein Sequenzer, ein Musik-Sequenzer. Der Fokus bei der Anwendung lag eigentlich von Anfang an auf Kreativität und einen komfortablen Workflow zu schaffen, sodass man halt schnell zu kreativen Ergebnissen kommt und Spaß damit haben kann. Und ein anderer Fokus liegt darauf, dass man zusammen Musik machen kann. Mit mehreren Leuten, mehreren Rechnern. Entweder auf der Bühne oder im Probenraum oder auch über das Internet zusammen Musik machen kann.

Erzählerin:

Volker hängt vor dem Bildschirm. Baseballkappe und Hoodie. Die Finger flitzen über die Tasten.

Programmierseiten voller Klammern und Zahlen.

O-Ton Volker

Wenn Du den gesamten Codetext ausdrucken würdest von der Software, wie viel Seiten wären das?

Das kann ich mal nachgucken ... Es wären viele! Es sind allein schon viele tausend Dateien. Und in so einer Datei sind ... hier sind 200 Zeilen da drin, hier sind 500 drin. Und jetzt machen wir mal eine große auf, da sind 10000 Zeilen. Ich kann es echt schwer schätzen. Vielleicht über eine Million Zeilen.

Man sieht hier ein paar Doppelpunkte, eckige Klammern und geschweifte Klammern. Eigentlich gibt es auch nicht viel mehr.

O-Ton Placi

Das gab massive Auf und Abs von der Produktidee bis zum fertigen Produkt. Wenn das Thema konkreter wird von der Idee, gibt es plötzlich Ecken und Enden, wo man Schwierigkeiten hat, eine schlüssige Lösung zu finden. Oder es sich grundsätzlich nochmals in Frage stellt, dass diese Lösung zu wenig Spaß macht zum Nutzen. Das war eine Krise für uns. Ich glaube, das ist ein ganz normaler Prozess, dass Du etwas aus den Wolken fällst in die Realität.

O-Ton Volker

(Klickgeräusche) wo ich dann auch Noten einfüge und Automationen Ooooops! (Gelächter)

Erzählerin:

Crashes ohne Ende.

Das ist das Thema Alphastadium! Jetzt traue ich mich nochmal
(Musik Beats)

Erzählerin:

Stabilität noch weit entfernt.

Die für Juni 2011 geplante Marktankündigung? Ist vom Tisch.

O-Ton Hanitsch

Erfolgsfaktor Nummer 1 ist, dass man auch in Finanzen denken lernen muss.

Phase 3. Das Geld.

O-Ton Hanitsch

Mein Name ist Andreas Hanitsch. Ich lebe in Hamburg und in Berlin und habe lange in der Unternehmensberatung gearbeitet, mich dann aber entschieden, junge Unternehmer zu unterstützen. Das, was man heute als Business Angel bezeichnet.

Man arbeitet mit dem Geld anderer Leute und auch mit dem eigenen Geld, und das wird immer zu knapp sein. D.h. man wird jeden Euro zweimal wenden müssen. Investoren schauen sehr genau darauf, wie viel Gründer aus der Kasse nehmen. Wir verstehen alle, dass Gründer auch leben müssen, insofern bekommen sie auch immer ein Gehalt. Aber das wird ein sehr moderates sein. Gründer müssen eben lernen, mit diesen Zahlen umzugehen. In der Regel haben sie das vorher nicht getan. Es ist heute einfach, einen Businessplan zu erstellen, aber viel schwieriger, ihn auch einzuhalten.

O-Ton Pablo

The most difficult moment? Well, dealing with all this financial shit we don't have experience with. I mean we are not financial guys. We are just crazy creative people who likes computers and softwares and music and dealing with that finding investments, keeping everything in order and all that ... that is annoying Placi is doing that.

Typ:

Wir sind Musiker und keine Geschäftsleute. Investoren finden, Buchhaltung führen, all das ist ätzend. Das übernimmt jetzt Placi.

Erzählerin:

Das Hemd hängt ihm lässig aus der Hose. Ein lockerer Geschäftsführer. Er weiß, wo's lang geht.

Der Schweizer ist der Ruhepol im kreativen Pool.

O-Ton Placi

Ihr seid jetzt an einem Punkt, wo das Geld ausgeht. Wie viel habt Ihr eigentlich bis jetzt verbraucht?

Wir haben etwa 400000 € bis jetzt für die Entwicklung verbraucht. Die Finanzierung steht durch die IBB, das ist die Investitionsbank Berlin. Durch die IBB haben wir das Förderprogramm, das Profit heißt, bekommen. Und diese Förderung ist eine stille Beteiligung.

Erzählerin:

Knapp zwei Jahre nach der Gründung. Die Entwicklung dauert schon viel länger als geplant.

Q-Ton Romy Schnelle

Mein Name ist Romy Schnelle, ich bin Investmentmanagerin beim High-Tech-Gründerfonds. Der High Tech Gründerfonds investiert in junge, gerade gegründete Unternehmen, mit Schwerpunkt High Tech Technologie oder auch in ein Unternehmen mit dem Schwerpunkt der Vermarktung einer innovativen Software.

Es wird schwer sein für ein technologieorientiertes Unternehmen, was wahrscheinlich noch keine Umsätze generiert, was noch im Aufbau begriffen ist, von der Bank einen Kredit zu bekommen oder ein Darlehen. Wie es bei Bitwig auch der Fall ist. Das Unternehmen entwickelt ja seit zwei Jahren in einem Team von sechs Leuten Fulltime an der Technologie, um sie dann nächstes Jahr das erste Mal dem Markt zu präsentieren und das sind eben auch Vorläufe, die nicht durch ein Darlehen oder Kredit zu finanzieren sind, weil die Bank Sicherheiten verlangt, die ja ein Team in der Regel nicht geben kann. Wenn, dann müsste ja jeder einzelne Gründer Haus und Hof verpfänden, wenn denn vorhanden.

Q-Ton Volker

Im Sommer hatten wir eine kleine Krise. Da ist uns das Eigenkapital ausgegangen, was wir halt brauchen, um das Förderprogramm weiter verwenden zu können. Da musste schnell eine Lösung her. Wir haben nach Investoren gesucht. Das hat aber alles nicht so schnell geklappt, wie wir uns das vorgestellt haben.

Q-Ton Romy Schnelle

Wir sind ein Stück eingestiegen in die Prüfung, und haben uns auch die technische Roadmap angeschaut, sind aber zur Erkenntnis gekommen, dass sich das Team da zu viel vorgenommen hat, weil das, was das Unternehmen vor hat, technisch schon sehr komplex ist. Somit haben wir die Beteiligungsprüfung negativ abgeschlossen zu dem Zeitpunkt.

Q-Ton Volker

Es gab einen Investor, mit dem waren wir ziemlich weit, der ist dann aber kurz vor Ende abgesprungen. Dann mussten wir schnell nach einer alternativen Lösung suchen und haben es dann erst mal selbst gestemmt.

O-Ton Placi

60000 €, um die weiteren Gelder aus dem Profitprogramm zu hebeln. Und andererseits generell Geld, um die schwierige Zeit der Markteinführung zu finanzieren. Wo wir die Kosten im Moment einfach noch nicht so genau einschätzen können.

D.h. Ihr habt durch Reduzierung eurer Gehälter Zeit gewonnen, bis wann?

Bis etwa März.

Und dann seid ihr, falls kein neues Geld auftaucht, im Grunde genommen pleite?

Jein. Wir können mit 30000 € 120000 € hebeln. Deswegen sind wir nicht nervös. Das Profitprogramm funktioniert so, das ist so eine halbstaatliche Förderung: wir müssen nachweisen, dass wir einen Euro ausgegeben haben und dann kriegen wir 80 Cent dafür. Wir haben also eine Förderquote von 80%. D.h., wenn wir jetzt 30000 € investieren in die Firma, in die Gehälter, vielleicht erhöhen wir die Gehälter, weil wir 30000 € ausgeben müssen, dann können wir den Verbrauch der letzten Tranche nachweisen und kriegen die neue, und die ist 120000 €.

Musik Falko: Ein Stück entsteht in Bitwig

Ok! Ja ich hab jetzt einfach mal hier einen der eingebauten Synthesizer, also Klangerzeuger das find ich ziemlich gut. Das ist mir jetzt etwas zu dunkel ... und drehe jetzt an dem Klangerzeuger hier an den Einstellungen. Ich glaube, ich nehme das mal als kleinen Akkord auf. Aus dem, was ich hier aufnehme, schnipple ich mir am Ende einen kleinen Teil raus. Ich überlasse es dann gerne dem Zufall ... ich habe ja auch kreuz und quer daneben angeschlagen. Das macht aber nichts. Hier ist z.Bsp. ein Gerät, mit dem kann ich sagen, die Akkorde, die ich vorher gespielt hab, über wieviel Stufen und über wieviel Oktaven er mir das strecken soll. Ich weiss noch nicht so recht, was ich damit anfangen. Ich stell jetzt fest, das ist mir zuviel, zu düdelig, deswegen pitche ich den mal ganz nach oben. Sodass es dann eben weniger ein tonales Element ist, sondern etwas was sich als kleiner Sternenstaub oben drüber legen könnte

O-Ton Hanitsch

Erfolgsfaktor Nr. 2: Raus mit der Idee. Die Idee testen und sie verifizieren, ob sie wirklich tragfähig ist.

Phase 4. Manöverkritik.

O-Ton Olaf Schmitz

Was wir jetzt machen, ist, das Marketing, der Stand der Dinge, was wir bisher haben, durchgehen. Das ist wie ein Summary, ein Status Quo und wir wollen von Olaf Feedback. (Schritte)

Erzählerin:

Olaf Schmitz ist Serial Entrepreneur, ein Mehrfachgründer, der auch das Scheitern kennt. Anfang 2011 berät er die Jungs. Sehr kritisch. Bisher gab es wenig Feedback von außen. Entwickelt wurde hinter verschlossenen Türen. Bis dahin alles streng geheim!

O-Ton Olaf Schmitz

Ich habe hier mal in US-Dollar und Euro die ganzen Competitors vorbereitet, um uns jetzt preislich auch zu positionieren. Wir sehen uns so ungefähr in der Mitte. 500 \$...

Olaf: Die Frage ist ja immer: wenn Du so ein Produkt siehst, gibt es verschiedene Strategien.

Von den Verkaufszahlen, also wenn Du konservativ planst, würde man immer sagen: Marketing kostet mehr, als man denkt. Und die Umsätze kommen später herein als man glaubt.

Jetzt schauen wir uns die Website an. So sieht sie aus.

Da fehlt schon mal der Facebook Button. Das ist alles andere als interaktivitätsfördernd. Das ist viel zu seriös. Eine Business Website. Da ist ja kein kreatives Chaos. Wenn ich an die Zielgruppe denke, ist die ganz anders unterwegs.

Illusion zerstört? Aber ihr habt ja noch Zeit! If you are creative the first thing I would start is the community.

(peinliches Gelächter)

Typ:

Die Community ist das Wichtigste in der Welt der Kreativen.

Placi: I like this input. The community aspect for me is an interesting question in terms of the development of our product.

Dieses social networking. Dieses Community-Ding. Das ist etwas, wo wir vielleicht jetzt schon in ein paar Monaten oder Ende Jahr vielleicht eine Person brauchen, die das richtig pusht.

Olaf: Frühestens kurz vor dem Launch.

Placi: Das sag ich ja: Ende dieses Jahres.

Musik Falko: Ein Stück entsteht in Bitwig

So an dieser Stelle jetzt fehlt mir etwas, was in Richtung Schlagzeug geht und versuche jetzt mal etwas zu finden ... ok ... ich habe eine sehr umfangreiche Bibliothek an Loops, die praktisch alle erdenklichen Sachen von fertigen Schlagzeugloops hat ... oder jetzt einfach auch mein ganzes Projekt ... wir sind jetzt hier bei 110 bpm. Wenn ich das jetzt einfach mal schneller mache ... wird auch automatisch das Schlagzeug, was ich gerade dazu geschaltet habe, wird es auch schneller. D.h. es ist eigentlich egal, wie schnell es im Original ist

Phase 5. Das Team.

Atmo: Büro

Erzählerin:

Das Büro. Ein Raum. Fünf Schreibtische. Fünf Rechner. Konzentrierte Ruhe. Ein paar Klicks. Ein paar Töne.

Eine Wandtafel mit bunten Filzstiftskizzen. Latenz, das ist die Verzögerungszeit. Flux Compression. Erzeugt elektrische Impulse. Kurven, technische Skizzen.

O-Ton Hanitsch

Erfolgsfaktor 3: Sich selbst testen. Welche Fähigkeiten man hat. An welchen Stellen man eben Stärken hat, die wichtig sind für den Erfolg eines solchen Unternehmens und auch sehr kritisch feststellen, wo man Schwächen hat und sich dann die Partner hinzuholen, damit man ein Team hat.

O-Ton: Übereinander

Es braucht sehr viel Leidenschaft. Sehr viel Mut. Und Durchhaltevermögen. Also ... v.a. nicht aufgeben.

Ich bin Mea Lidl. Ich bin seit heute hier. Ich arbeite im Bereich PR, artist relation und Marketing.

I myself I am a bit too perfectionist which is a bad thing sometimes.

Und es braucht aber auch ein Team, das sich ergänzt.

I tend to be pretty critical about everything.

Ich bin Dominik Wilms und ich kümmere mich um den technischen Support. Ich finde, es ist fast von Vorteil, dass ich erst jetzt dazu gestoßen bin und nicht von Anfang an dabei war.

Nik tends to be also very critical. Me and Nik are the annoying ones.

Es ist ganz interessant zu sehen, wie so jeder für sich seinen Part spielt. Wie ungehindert dann die Kommunikation innerhalb des Teams dennoch passiert. Irgendwie ein sehr offener Umgang miteinander.

Wir haben eine Schwäche bei der Struktur. Wir sind Leute, die gerne in unseren Computern versinken und vielleicht nicht genug reden. Gleichzeitig ergänzen wir uns fantastisch mit unseren Fähigkeiten.

O-Ton Hanitsch

Ich habs bis heute nicht ein einziges Mal gesehen, dass ein einzelner Gründer über mehrere Monate alleine erfolgreich eine neue Idee entwickelt und in den Markt bringt. Das sind immer Teams.

O-Ton Romy Schnelle

Der erste Kontakt fand statt schon vor zwei Jahren. Da war Placidus Schelbert noch nicht im Unternehmen, sondern da war das eine kleine Gruppe neugieriger, hochmotivierter Entwickler mit dem Ziel, die Welt der digitalen Musikproduktion zu revolutionieren. Es fehlte im Team absolut die Ausrichtung auf den Markt.

Man hat sich verabredet, sich in einem Jahr wiederzusehen. Das Unternehmen kam aber nicht wieder in einem Jahr, sondern in anderthalb, dann aber mit einem zweiten Geschäftsführer, der die Vermarktungskompetenz mitbrachte.

O-Ton Placi

Wir haben noch ganz grosse Schwierigkeiten mit dem Produktnamen. Wir haben uns endlich entschieden, Bitwig zu nehmen. Ich war lange ein Verfechter dafür, dass Bitwig alleine der Produktname ist, aber ich habe mich jetzt überzeugen lassen von meinen Kollegen, dass wir einen Zusatz dazu nehmen, nämlich einfach Bitwig Studio.

Bitwig ist ein ganz toller Name. Wir haben dieses Logo, das wir auch in Plexiglas gedruckt haben. Ich hole es mal

Erzählerin:

Das Logo – ein Plastikteil in Orange.

... Das ist unser Logo. Die Bits!

Ein Halbkreis aus runden Punkten.

Das sind bits. Und das ist eine Perücke. A Wig.

Eine Klangperücke aus Bits.

O-Ton Volker

Gibt es Hierarchien?

Nö, überhaupt nicht. Wir sind hier alle Gesellschafter in diesem Raum. Wir sind zu klein, dass es hier irgendwelche Hierarchien gibt. Es gibt immer wieder Themen, wo die Meinungen sehr stark auseinandergehen. Aber wir sind zumindest immer wieder zu einer Entscheidung gekommen, mit der wir alle leben konnten. Die schwierigsten Entscheidungen sind immer die, wo es um das Produkt geht. Weil wir selber alle Musiker sind und solche Produkte auch benutzen, da geht es halt manchmal schon emotionaler zur Sache, wenn man etwas unbedingt da drin haben will

O-Ton: Dominik

Auch wenn wir alle zwischen Techniker und Künstler hängen und auch mit Herzblut dabei sind, dann ist man schnell dabei zu sagen: „Ich will das aber!“ Dass man da ein bisschen die Emotionen zurückstellt und Entscheidungen akzeptiert. Dafür sind wir ein Team. Ist auch schwer manchmal. Klar!

O-Ton Volker

Zwischen uns hat es sich eigentlich gut gehalten. Es ist halt wie in einer Familie. Es gibt halt immer wieder hitzige Gespräche. Wir hatten speziell in den Phasen, wo wir an der Spezifikation gearbeitet haben, da kochen die Emotionen immer sehr bei uns. Aber, wir haben uns danach eigentlich immer noch lieb (lacht)

Musik Falko: Ein Stück entsteht in Bitwig

In meinem Hinterkopf höre ich jetzt einen etwas akzentuierteren Bass. Den versuche ich jetzt einfach per Mausklicks aus meinem Gehirn in den Noteneditor zu übertragen. Dieses Dün dündündün Ich hab das zwar auch irgendwo in der anderen Spur, dieselben Noten, aber ich klicke das jetzt manuell etwas nach (Klicks) ... ändere das jetzt in einen etwas interessanteren Bass Sound. Und zwar schalte ich jetzt

einen Delay dahinter, also eine Art Echo und zwar nehme ich ein anderes Delay , das zwei unabhängige Echolinien hat

Phase 6. Alpha Kick-off.

O-Ton Alpha Kick-off

Erzählerin:

Oktober 2011. Immer noch muß alles streng geheim bleiben.

Geheimhaltungsvereinbarungen werden unterzeichnet.

O-Ton Placi

Autor: Damit man nicht über die Interna plaudert?

Ja. Wir sind komplett. Dann legen wir los. Ich möchte zuerst alle ganz herzlich willkommen heissen zum Alpha Kickoff von Bitwig und als Erstes würde ich gerne die Firma kurz vorstellen. Und danach würden wir da rüber gehen, und da würden Volker, Nik und Claas für alle eine Produktdemonstration machen und danach können wir uns verteilen und an allen Rechnern sich dransetzen und in kleinen Gruppen weiter sprechen.

.... Dann gehen wir rüber, oder?

O-Ton: Präsentation

darüber:

O-Ton Placi

Wir stehen kurz vor einem ganz grossen Moment, nämlich der der öffentlichen Ankündigung. Wir haben mehrere Jahre, zwei Jahre, undercover, in self mode sozusagen, gearbeitet. Niemandem, ausser ein paar Eingeweihten, erzählt, was wir eigentlich machen, und in dieser Alphatest-Phase, die seit einigen Tagen stattfindet und läuft, um noch letzte Fragen im Produkt zu klären und zu entscheiden.

Und jetzt fängt auch an, das Ganze um das Produkt herum wichtig zu werden. Das heisst, wir müssen überlegen, was wir überhaupt alles brauchen für den Release. Wer das macht. Das Handbuch muss gemacht werden. Wir müssen eine Eula finalisieren, also die Nutzerrechte, die Lizenzrechte, was jemand überhaupt erwirbt, wenn er das Produkt kauft. Wir müssen den Kopierschutz noch einbauen.

Wir sind immer noch unter einer Glocke in einem gewissen Sinne. Wir sind noch nicht öffentlich. Wir haben ein sehr ruhiges Arbeiten noch. Der Moment der Ankündigung wird sehr viel Energie, sehr viel Stress, sehr viel Feedback bringen ... dann sind wir plötzlich im Wilden

Westen. Das wird dann ganz anders. Wir spüren, dass dieser Moment immer näher kommt.

Jetzt sind wir in 2011, Ende Oktober, wir stehen kurz vor der öffentlichen Ankündigung. Wir wollen im Januar 2012 das Produkt auf der Webseite ankündigen und zum Betatesting einladen und im Mai 2012 auf den Markt zu bringen und den Verkauf zu starten.

Atmo: Präsentation

O-Ton Eindrücke

Hast Du neue Sachen hier entdeckt?

Dass man zusammen arbeiten kann, das ist schon hochinteressant.

Viele innovative Ideen.

Was ist Deiner Ansicht nach das Innovative?

Das ähnliche, wie für die meisten anderen, dass man mit mehreren Leuten zusammen spielen kann. Ich arbeite mit vielen Leuten aus der ganzen Welt. Aus Australien, Indien ... wir sehen uns einmal im Jahr. Zur Zeit arbeiten wir nur über das Internet. Bis jetzt ist das relativ kompliziert. Das wird auf jeden Fall um Einiges einfacher machen.

Gleichzeitig an den gleichen Sachen zu arbeiten wäre eine tolle Erweiterung auf jeden Fall! (Handy klingelt) Entschuldigung ... !

Phase 7. Geldnot.

O-Ton Placi

Wir haben immer mehr gelernt, dass wenn wir mit grosser Kelle anrühren, dass wir auch größere Anteile an der Firma verkaufen müssen und auch die Firma innerhalb von fünf Jahren veräussern müssen.

O-Ton Romy Schnelle

Der Investor will das Potential haben, sein Investment zu vervielfachen. Jeder Investor hat seine Investitionspolitik, richtet sich auf bestimmte Branchen, auf bestimmte Unternehmensphasen aus, weiß wie viel Geld er pro Unternehmen reservieren muss. Viele Investoren sagen, sie wollen eine Verzehnfachung ihres eingesetzten Kapitals.

O-Ton Placi

Dieses System ist toll. Aber das muss man mitspielen wollen. Wir haben damals, als wir abgelehnt wurden, das Spiel noch nicht ganz verstanden. Mittlerweile verstehen wir es und müssen im Rückblick

sagen, dass es ganz gut war, dass wir nicht durchgekommen sind. Weil wir wären sofort in dieser Venture Kapitalwelt gewesen, wo es dann darum geht, die Firma in fünf Jahren zu verkaufen. Im Gespräch mit verschiedenen Investoren wurde uns klar, dass wir im Grunde besser in unserer Situation und unserem Mindset versuchen zu sparen und möglichst in den Markt einzutreten und dann die Firma zu bootstrappen, d.h. aus dem Umsatz die Kosten zu begleichen.

O-Ton Hanitsch

Der vierte Erfolgsfaktor ist, so schnell wie möglich mit einem vermarktbareren Produkt oder einem Prototypen in den Markt zu gehen. Das ist, was wir den proof of concept nennen, d.h. rausgehen, um zu sehen, ob der Markt das überhaupt will. Wir haben in Deutschland zu oft die Neigung zu lang zu entwickeln. Bis dahin ist der Markt schon wieder woanders. Ja, wir hätten schon viel früher rausgehen sollen, denn der Kunde ist der, der uns sagt, was er wirklich braucht. Wir können noch so kreativ sein und noch so visionär sein, es ist nachher immer dieser Kunde, der uns sagt, was er tatsächlich will und dem wir es verkaufen müssen und der uns dann eben auch die Existenz unseres Unternehmens sichert.

O-Ton Romy Schnelle

Also im Kleinen werden die das schaffen. Frage ist nur, ob man das gross machen kann. Also über 10 Millionen. Und dann muss man sich fragen, wohin kann Bitwig es schaffen? Und will es das überhaupt schaffen? Ganz ehrlich, das Gründerteam machte mir nicht den Eindruck, als ob die ihr Unternehmen jemals verkaufen wollen.

Und Native Instruments, was ist das für eine Größenordnung?

Ich glaube, die machen 40 Millionen Umsatz. Das ist ein sehr, sehr großer Laden. Und die sind komplett eigen finanziert. Nie Investoren an Bord genommen. Spannend! Man kann es also auch ohne schaffen.

Ist denn das besser?

Klar! Ist immer besser. Da muss ich mir nicht reinreden lassen. Da kann ich mal hart an der Kante segeln. Weil ich habe es ja in der Hand. Also, wenn ich nicht muss, würde ich nie Geld aufnehmen.

O-Ton Placi

Wir sind gescheitert. Wir haben es nicht geschafft, Gelder zu aquirieren. Das ist im Moment sehr schwierig. Aber wir haben einfach noch mehr gespart. Wir haben selber Geld investiert. Das hat zur Folge, dass wir uns selber weiterhin stärker ausbeuten. Dass wir uns einfach sehr niedrige Löhne zahlen. Wenn überhaupt! 900 € Netto zum Beispiel.

Phase 8. Träume.

O-Ton Placi

Wir träumen davon eine erfolgreiche Firma zu führen, die Gewinne abwirft, von denen wir gut leben können.

O-Ton Volker

Wir wünschen uns natürlich alle, dass das ein wirtschaftlicher Erfolg wird. Es ist ja immer die Frage, bei vielen Start-ups läuft es dann von vornherein darauf hinaus, je nachdem wie sie finanziert sind, dass der Wert möglichst schnell gesteigert wird, und das Unternehmen dann verkauft wird an irgendwen. Das ist das Ziel der Gründer in vielen Fällen. Bei uns ist das schon so, dass wir das einfach eine Weile machen wollen. Weiss nicht, mindestens zehn Jahre oder so ... Es ist letztendlich auch ein Produkt, das wir selber haben wollen, um es zu benutzen.

Musik Falko: Ein Stück entsteht in Bitwig

Ok. Gut. Jetzt höre ich einfach mal, was wir haben und schalte verschiedene Spuren dann stumm, um zu entscheiden, wie es anfangen könnte (Musik) in erster Linie würde ich mal die Bass Drum ausmachen ... ooops jetzt habe noch alles andere angewählt gehabt was allerdings auch ganz gut wäre, wenn dieses Element wenn es schon ganz am Anfang kommt, ist es etwas willenlos, deswegen bis das Schlagzeug einsetzt, mach ich da mal eine Automatisationskurve rein, indem ich die Lautstärke automatisiere. Es wird also langsam eingeblendet

Phase 9. Vermarktung.

O-Ton Placi

Jetzt ist Januar 2012. Wir fahren in zwei Wochen an die NAMM Show. Claas und ich fahren dahin. Das ist die wichtigste Messe für Musiktechnologieprodukte auf der Welt. Die zweite wichtige Messe ist im April in Frankfurt.

Das ist ein ganz aufregender Moment für uns, weil die Produktankündigung grosse Wellen schlagen wird, weil nach drei Jahren die Katze endlich aus dem Sack ist und klar wird, was wir machen.

Wir laden zum Beta Testing ein, das dann in den nachfolgenden Wochen beginnen wird. Wir haben jetzt schon Alphatesting seit zwei Monaten.

Das Problem ist noch die Stabilität und der Zeitplan: also schaffen wir es in der Zeit, die wir geplant haben, ein stabiles Produkt zu entwickeln?

Der Verkaufstart ist in ein paar Monaten.

O-Ton: Frankfurter Musikmesse

Erzählerin:

Frankfurter Musikmesse.

O-Ton Kusters

I don't mind the commitment of about 50000 €. I don't have a problem with that.

Typ:

Kein Problem. Für 50000 € werde ich vorbestellen.

Erzählerin:

Handschlag. Der Deal mit dem kanadischen Vertrieb steht.

Ein grosser Vorteil: Placidus Schelbert kennt die Händler von seinem vorherigen Job.

When do you think you make a commitment of being able to ship the product?

The Beta Testing will start in 6-8 weeks. A very hard to predict time frame. We want to go into market in fall for the christmas season. We have 5-6 months of Beta testing scheduled. But the most important thing is for us to have a rock solid version. Otherwise we will invest more money and postpone the release.

Typ:

Wann wir liefern? Im Herbst. Im Herbst. Noch vor dem Weihnachtsgeschäft. Aber erst, wenn das Ding wirklich stabil und rund läuft. Sonst verschieben wir und investieren nochmal mehr Geld.

Atmo: Musikmesse

Phase 10. Der Investor.

O-Ton: Placi

Meine Hoffnung ist, dass wir einen chinesischen Investor gewinnen können. Das wird nicht Hühler oder Hott sein nach der Messe, weil das ein Prozess über mehrere Schritte ist.

Zhao Ping ist ein Gefühlsmensch. Er will uns beschnuppern. Und wenn er Spass an uns hat, dann wird er sagen: Ja, ich habe Interesse. Aber dann beginnt ein weiterer Prozess, wo wir genau evaluiert werden.

O-Ton: Smalltalk mit Zhao Ping

Erzählerin:

Zhao Ping baut digitale Instrumente in China.

O-Ton: Zhao Ping

I am not a musician. From the introduction my understanding they started the business, they want to be cool and the best. And being different from others. We are very happy to work with.

This is the company. Many companies when they start want the best. But when they grow they have less characteristics. Must do some compromise. But for them their direction is very suitable for the development.

You grew up the company like your son. You sell your company like a pig.

We talked at NAMM and somebody asked what I hope we can get from the investment? From my opinion they invest the company, that is much more than us. When we invest it is just money, but they put their time, their thinking, this is much more!

I hope the company will be there a long time.

Typ:

Ich bin kein Musiker. Aber ich merke, die wollen das Beste und sich von anderen unterscheiden. Die entwickeln sich in die richtige Richtung.

Erst pflegt man ein Unternehmen liebevoll wie den eigenen Sohn.

Dann verkauft man es wie eine Sau.

Ich investiere ja nur Geld, während die Gründer alles geben: Zeit, Energie und Kreativität.

Ich hoffe, das Unternehmen wird lange existieren.

So that is decided? You are going to work with them?

Erzählerin:

Yes!

Zhao Ping entscheidet sich kurzentschlossen zum Investment.

Erzählerin:

Einen Monat später.

Phase 11. Papierkram

Atmo: Auf dem Weg zum Notar

O-Ton: Notar

Wir sind auf dem Weg zu Dr. Markus Lieck, ein Notar von Bitwig, von uns.

(klingelt) Ja bitte?

Die Firma Bitwig! Schelbert!

Guten Tag Herr Schelbert.

So Sie haben einen Partner, oder drei Partner, die sie in den Vertrag aufnehmen wollen. Sie haben einen Beiteiligungsvertrag verhandelt ist der auch schon unterzeichnet worden?

Haben Sie den aufgesetzt?

Placi: Den haben wir gemacht.

Notar: Ok. Der war gut gemacht. Professionell ordentlich gemacht. Alles in Ordnung. Dann machen wir los.

Also: verhandelt zu Berlin am 10. Mai 2012. Vor mir, dem unterzeichnenden Notar Markus Lieb mit Amtssitz in Berlin, erschienen heute in meinen Amtsräumen

Notar: Ich sehe auch häufig in so einer Phase, dass hier in dem jungen Unternehmen dann mit dem Beitritt der ersten Finanzinvestoren sehr viel wertvolle Energie und sehr viel Arbeitskraft gebunden wird, weil eben die Investoren eine sehr sorgfältige Due Diligence durchführen, was ihnen niemand verdenken kann. Aber so eine Due Diligence beschäftigt nicht nur den Investor, sondern die beschäftigt halt vor allem auch die Gesellschafter, die im Unternehmen schon tätig sind. In welcher Tiefe da geprüft wird ... insofern haben sie da ein grosses Glück, dass sie wirklich Investoren haben, die das so in einem vernünftigen Rahmen belassen haben und sie nicht übermässig strapaziert.

Placi: Es war auch ein langer Prozess. Wir wollten ihn eigentlich schon viel früher abschliessen und sind in retrospect sehr glücklich, dass es jetzt so herausgekommen ist. Ja der Investitionshorizont, das war eine der Fragen, er meinte: 20 Jahre!

Notar: Donnerwetter! Sehr gut.

Placi: Für ihn ist der Erfolg einer Firma zu messen, wie lange sie existiert.

Notar: Sehr gut! Wenn ich selber ein Start-up aufziehen würde, dann hätte ich so einen Investor haben wollen wie hier!

Gut Vielen Dank Auf Wiedersehen.

O-Ton: Notar

So he said we are lucky?

Super. And that we did the right thing!

Ich bin auch total überzeugt davon, dass wir das Richtige gemacht haben.

Yeah, we are really lucky with that contract.

Musik Falko: Ein Stück entsteht in Bitwig

Eigentlich kann alles weg bis auf ... diese Melodie, die ist ja ein bisschen unser catchy Element, bis jetzt zumindest deswegen schiebe ich die jetzt schön nach hinten. Die wollen wir ja nicht gleich verbraten

O-Ton Placi

Wir haben am 12. Januar 2012 das Produkt angekündigt auf unserer Webseite. Und wir haben jetzt, vorgestern und gestern, also 9. und 10. Juli 2012, offiziell das Beta Testing gestartet. Das war ein sehr grosser Moment für uns. Sehr schwierig abzuschätzen. 6 Monate wäre nicht ungewöhnlich. D.h. dass wir Ende Jahr auf den Markt kommen. Wir wollen es auf jeden Fall dieses Jahr noch schaffen.

O-Ton Volker

Man unterschätzt eigentlich oft die Dauer des Testings. Das war eigentlich das Erste, woran ich mich erinnern kann, was unser Prof uns im Informatikstudium beigebracht hat. Der hat uns genau die Frage gestellt: wie viel Prozent eines Software-Projektes schätzt ihr dauert das Testen? Und alle lagen daneben. Die Antwort war 90%! Soviel testen wir nicht. Wir testen ja erst seit Kurzem und wollen ja schon auf den Markt in ein paar Monaten ... Woran ich nicht gedacht habe sind die ganzen anderen Dinge, die noch dran hängen, die so viel Zeit kosten. Daran haben wir am Anfang nicht gedacht. Im ersten Gründungsteam waren wir ja alle Softwareentwickler und hatten noch nie etwas mit Existenzgründungen und solchen Sachen zu tun. Das hat halt tierisch viel Zeit gekostet.

O-Ton: Kinder

O-Ton Nik

Du freust Dich, wenn es jetzt endlich rauskommt?

Nik: Ja, endlich ein Produkt auf dem Markt zu haben, das wird toll sein!

Ihr habt auch lang genug daran gearbeitet!

Nik: Ja Viel zu lang!

Mehr Kinder produziert, als Software.

Nik: Kinder produzieren macht viel mehr Spaß!

(Gelächter)

Niks Frau: He was all so excited: Papas Arbeit! Papas Arbeit!

Nik: That's how it looks every day at Papas Arbeit!

O-Ton Placi

Das ist so eine Gradwanderung. Wir arbeiten für relativ wenig Geld und arbeiten relativ viel. Gleichzeitig ist es ein sehr langes Projekt. Und wir müssen schauen, dass wir auch Erholphasen einplanen, beziehungsweise das machen wir. Zum Beispiel ist im Moment Claas für 2 Wochen weg. Das ist für uns gerade nicht schön, weil wir mitten im Beta release sind. Aber es ist noch viel wichtiger, dass wir diese Pausen nehmen. Denn wir können nicht drei Jahre lang ohne Urlaub arbeiten.

Wie viele Babies hat es gegeben?

Drei. Und ein viertes ist auf dem Weg. Ich habe zwei gekriegt. Zwillinge. Nik hat ein Kind gekriegt und Claas wird jetzt zum ersten Mal Vater. Und andere versuchen es, aber schaffen es nicht.

Und ist es eine Belastung, so ein Start-up Unternehmen zu machen und gleichzeitig Familie?

Es ist eigentlich unmöglich. Es ist manchmal sehr schwierig. Für mich zumindest. Das kann ich jetzt nur für mich sagen. Es hat auch was Gutes. Es relativiert die eigene Arbeit. Aber manchmal habe ich total Panik, dass ich denke: oh Gott, ich investiere hier zu wenig. Und zu Hause denke ich dann: ich werde meiner Familie nicht gerecht. Aber wir sind auch relativ flexibel in den Arbeitszeiten. D.h. dass jemand um 15 Uhr geht, das Kind abholt und dann um 17 Uhr wieder kommt, wenn seine Frau zu Hause ist, dann kann er nochmals eine Abendschicht machen.

Wie viel arbeitet Ihr im Schnitt?

Das ist sehr unterschiedlich. Zwischen 40 und 80 Stunden die Woche.

Musik Falko: Ein Stück entsteht in Bitwig

Ich versuche den Sound jetzt etwas in der Dynamik zu verändern, dass er nicht so angeschlagen ist. Wenn ich die Ausklingzeit jetzt etwas verlängere, fängt man an die nächsten Anschläge aus diesem ehemaligen Durmloop zu hören. Das könnte also was sein, womit man was Interessantes machen könnte

Typ:

05 Jan 2013 23:18

Erzählerin:

Phase 12. noch immer kein bitwig Studio! Digitaler Widerstand.

Typ:

die erwartungen sind krass

O-Ton Placi

Es ist phänomenal, wie viel Aufmerksamkeit wir bekommen. Das ist wirklich unglaublich. Wir müssen jetzt das Produkt fertig kriegen.

Typ:

und wenn sie jetzt ne scheiß 1.0 raushauen
ham se echt verschissen

O-Ton: Volker

Ich glaube, dass es im Sommer rauskommt.
Ich habe aber bestimmt im letzten Interview schon mal solche Prognosen gegeben, und die haben sich nicht bewahrheitet.
Aber ich bin ziemlich sicher, dass wir im Sommer rauskommen damit.

Erzählerin:

Einer der Gründer steigt aus.

Phase 13.

Erzählerin:

Anfang 2013.

Krise im Team

O-Ton: Placi

Es ist eine große Herausforderung sicherzustellen, dass alle am gleichen Strang ziehen. In den letzten Jahren hat das teilweise nicht so gut geklappt.

Q-Ton: Volker

Das war auf jeden Fall ein Phänomen, dass wir alle sehr lange die gleichen Gefühle geteilt haben, aber da nicht miteinander drüber gesprochen haben.

Q-Ton: Placi

Ich glaube, wir haben alle Lehrgeld bezahlt in den letzten drei Jahren.

Q-Ton: Volker

Bis es sich dann irgendwann so zugespitzt hat.

Q-Ton: Placi

Wir haben immer noch Probleme mit Zeitplanung,

Q-Ton: Volker

Das ist auf jeden Fall etwas, was wir daraus lernen müssen, dass man Sachen schneller anspricht.

Q-Ton: Placi

Heute wollten wir uns auch eine Stunde früher treffen. Wir haben uns auch von einem der Gründer getrennt aus dem Grund.

Q-Ton: Volker

Dass Pablo weg ist, das war schon ein schokierendes Erlebnis. Aber letztendlich ist es schon gut so wie es gekommen ist.

Q-Ton: Placi

Es bringt nicht soviel darüber zu jammern, sondern man muss einfach versuchen, das Beste daraus zu machen.

Phase 14. Alarmstufe Rot

Atmo: Büro/Sitzung

Q-Ton Placi

These are all costs! We can not just say half a day: Ah that ist not long. Let's put it in there. No! Half a day steals us time! We really are not in the position anymore where we can implement implement implement. We have to fix what is there!

Typ:

Jetzt ist Schluss mit Noch was und Noch was! Das kostet alles Zeit und Geld! Wir müssen jetzt fertig kriegen, was da ist!

darüber:

Q-Ton Placi

Ja wir treffen uns heute Anfang März 2013. Die Zeitplanung ist unsere Achillesferse. Seit 12 Monaten warten die Leute darauf, dass sie ihre Beta Testing Einladung bekommen. Und es kann sein, dass es sich weiter verzögert. Das kostet immer Geld. Jede Verzögerung kostet Geld. Wenn wir in den nächsten 6-9 Monaten launchen, dann sollten wir es ohne zusätzliche Finanzierungsrunde schaffen. Aber das ist im Moment das größte Risiko.

Q-Ton Placi

I'd like to send it out as early as possible. It starts to get embarrassing with all the people who are waiting .. and we are postponing.

Typ:

Ich will es endlich rausschicken. Das wird langsam peinlich. Die Leute stehen Schlange, und wir verschieben andauernd.

Q-Ton: Volker

Als Entwickler ist es wohl auch schwierig, das Baby loszulassen?

Ja! Weil es wieder immer noch Sachen geben, die man machen kann oder die problematisch sind. Es ist auch ein bisschen eine Typfrage. Bei mir ist es so, dass ich es immer schwierig finde, Sachen zum Abschluss zu bringen, wenn ich keine Deadline habe. Das ist v.a. auch so, wenn ich Musik selber mache. Es ist schwierig diesen Punkt zu finden, um zu sagen: so! Das merken wir auch bei jedem kleineren Release von der Beta. Z. Bsp. wir haben gestern die Beta 8 released. Die wollten wir eigentlich vor anderthalb Wochen releasen. Die war dann einfach noch nicht soweit. Als sie dann soweit war, dachten wir: na komm, den Bug können wir jetzt auch noch reinnehmen. Ach, dann

releasen wir doch Morgen! Das geht dann halt immer so weiter. Von Tag zu Tag.

O-Ton Placi

Was mich und teilweise andere nicht ruhig schlafen lässt, ist, sicherzustellen, dass wir jetzt das Richtige machen. Da geht mein größter Teil meines Fokusses dahin, beim ganzen Team sicherzustellen, dass wir im Moment das Richtige tun.

Erzählerin:

Bis zur Veröffentlichung vergeht ein weiteres halbes Jahr. Drei Jahre über dem Plan!

Der chinesische Investor muss noch mal tief in die Tasche greifen.

Atmo: Release

Today is March 26th.

Typ:

März 2014.

The release day.

Der Tag der Markteinführung.

Long awaited and much anticipated.

Lange erwartet!

Pretty happy about it. It's great to be part of it. Exciting times. It only happens once.

Atmo: Release

Aufgeregt !?

Endspurt!

Ja!

So ... Und jetzt? Apache reload. Ich traue mich nicht! Und? Es funktioniert!

All the world is clicking the links.

Shit ... a lot of people!

There are some statistics. Today already over 200 suscriptions.

Super ... Dutch, Neuseeland, Holland! UK Grenoble! Nürnberg!

Wollen wir dann kurz anstoßen?

Haben wir uns gar nicht verdient.

Doch, das habt Ihr!

Das geht doch. Schon 200 Leute auf der Seite.

Cheers. Zum Wohl.

(Gläser anstoßen)

Happy launch day!

Q-Ton: Volker

Das ist das einzige, was für mich im Nachhinein eine Enttäuschung ist, dass es wirklich so lange gedauert hat. Das sind ja fünf Jahre, immerhin! Also viel länger könnte ich das glaube ich auch nervlich nicht mehr aushalten, dieses Produkt nicht zu veröffentlichen. Weil, es stresst schon auch nervlich, irgendwie.

Phase 15. Happy End

Q-Ton: Preis

Meine Damen und Herren, Start-ups sind der Motor des strukturellen Wandels. Dies trifft auf besondere Weise auf IT Start-ups zu.

Erzählerin:

Iris Gleicke, Staatssekretärin.

Im Wirtschaftsministerium in Berlin.

Verleihung des Deutschen Gründerpreises 2014. Jedes Bundesland schickt seinen Landessieger.

Internet und die Digitalisierung bringen zusätzlich Schwung in die Gründerszene. Unser Ziel ist es, Deutschland zum führenden digitalen Wirtschaftsstandort in Europa zu machen. (Applaus)

Q-Ton: Preis

Jetzt möchte ich die Gruppe Ost vorstellen. Aus Berlin Bitwig GmbH mit Placidus Schelbert.

(Applaus)

Berlin Bitwig GmbH mit Placidus Schelbert ist unglaublich erfolgreich gestartet. Halbe Million Umsatz im ersten halben Jahr. Wie hat das funktioniert mit der Sache, die Sie anbieten? Eine Softwarelösung für Menschen, die Musik machen?

Wir entwickelten eine Musiksoftware, mit der man auch auftreten kann, ein komplettes Tonstudio. Wir sind global aufgestellt. Machen 10% unserer Umsätze in Deutschland und 90% im Ausland. Wir sind ein Nischenprodukt und brauchen deshalb den globalen Markt. Und deswegen hat es glaube ich auch geklappt!

(Applaus)

Erzählerin/Typ:

Fünf von zehn Start-ups verschwinden so schnell wie sie gekommen sind. Eines von zehn wird wirtschaftlich ein Erfolg.

O-Ton: Staatssekretäre

Iris Gleicke: Herzlichen Glückwunsch. Ich bin sehr beeindruckt. Toi toi toi!

Guido Beermann: Da will ich auch mal gratulieren. Staatssekretär aus Berlin. Klasse Sache. Wenn Sie irgendwas brauchen, ich stehe gerne zur Verfügung. Hier ist meine Karte.

Froh, dass wir uns einmal kennengelernt haben!
Tschüss!

O-Ton: Volker

Wenn Du zurück guckst und nochmals vor dieser Entscheidung stehen würdest, ein Start-up zu machen...?

Also Ich würde es wieder machen. Ich habe nicht immer so gedacht die ganze Zeit. Ich hatte auch Phasen, wo ich gedacht habe, dass das einfach zuviel ist. Mein Vater hat immer gesagt vorher, ich solle das bloss nicht machen. Ich sollte mir lieber irgendwo einen guten Job suchen, wo ich am Wochenende meine Füße hochlegen kann. Und jetzt sehe ich, was er damit meinte. Das ist halt schon manchmal belastend, aber ich würde es zu diesem Zeitpunkt auf jeden Fall wieder machen. Gerade, wenn ich sehe, was dadraus geworden ist.

Erzählerin:

Start-up. Phasen einer Unternehmensgründung.

Feature von Jean-Claude Kuner.

Mit: Anne Müller, Pascal Houdous

Technische Realisation: Wolfgang Dirks, Jens Kunze und Tobias Falke

Musik: Falko Brocksieper.

Regie: Jean-Claude Kuner.

O-Ton: Preisverleihung

Placi: Die Preisverleihung war sehr lang, fand ich.

Claas: Aber unsere Entwicklungszeit war auch sehr lang.
(Gelächter)

Redaktion: Ulrike Toma.

Eine Produktion des Norddeutschen Rundfunks mit dem Rundfunk
Berlin Brandenburg 2016.