



Nikolas Samios, COO und General Partner der German Startup Group, erzählt, wie Berlin zum wichtigsten Standort der europäischen Gründerszene wurde.

Nikolas Samios, COO and General Partner of the German Startup Group, explains how Berlin became the most important hub of the European startup scene.

Im Gespräch mit Nikolas Samios, COO und GP der German Startups Group „Berlin ist sein eigenes Startup“

Herr Samios, laut einer Studie von Ernst & Young wurde nirgendwo in Europa 2015 so viel investiert wie in Berlin. Mit 2,1 Milliarden Euro liegt die deutsche Hauptstadt sogar vor dem bisherigen Europa-Champion London. Wie erklären Sie sich den Hype um Berlin? Was macht die Stadt besonders attraktiv?

Berlins Gründerszene entstand in den 90er Jahren. Nach der Wende bot insbesondere Ostberlin einen Freiraum für kreative Entfaltung. Hier liegt sicherlich die Initialzündung. Stellen Sie sich die Zeit so vor: Wer in Stuttgart einen Laden öffnen wollte, konnte keine freie Fläche finden oder es sich nicht leisten. In Berlin hat man – mehr oder weniger legal – überall eine coole Bar, Kneipe oder Restaurant eröffnen können. Das hat viele angezogen – vor allem und zuerst Kunst und Gastronomie. Als zweite Welle zog die Kreativwirtschaft nach – darunter dann auch Webdesigner und Programmierer. In der dritten Welle kam verstärkt unternehmerisches Talent dazu und Jungunternehmen in den Bereichen E-Commerce, Websolutions usw. entstanden. Im Berliner Ostteil sind 90 Prozent der heute aktiven Unternehmen überhaupt erst nach der Wende gegründet worden. Berlin ist im Grunde genommen also sein eigenes Startup. Dieser Spirit oder Zeitgeist ist vergleichbar mit dem San Franciscos der 70er Jahre und hat zu der heutigen Cluster-Bildung geführt. Mittlerweile sind wir schon ein paar Jahre weiter und die ersten erfolgreichen Gründer haben ihre Startups bereits wie-

der verkauft. Den Erlös reinvestieren sie in die hiesige Szene. Zu dem bereits vorhanden Talent kommt nun also das nötige Kapital – ein weiterer Schub für den Berliner Cluster.

Wenn Sie hier vor Ort mit den jungen Gründern sprechen, die übrigens schon zu 30-40 Prozent aus dem Ausland kommen, dann sind das Leute, die Berlin mit London, Stockholm, Paris oder New York vergleichen. Hier finden sie für einen im internationalen Vergleich sehr guten Preis einen hohen Lebensstandard, Zugang zu Büroflächen, Zugang zu Talenten und Stabilität. Das zieht an. Ich möchte diese Attraktivität allerdings nicht als „Hype“ bezeichnen. Das Wort steht meistens für etwas, das nicht nachhaltig ist. Wir sehen in Berlin aktuell den Beginn der kritischen Masse eines Clusters, der in den nächsten zehn bis 20 Jahre noch deutlich an Größe und Qualität gewinnen wird. Ist Berlin vergleichbar mit dem heutigen Silicon Valley? Nein. Ist es vergleichbar mit dem Silicon Valley von vor zehn, 20 Jahren? Das schon eher.

Auch andere Großstädte – etwa Hamburg, Köln und München – sind ebenfalls bei Startups beliebt. Gibt es darunter branchenspezifische Hubs?

Vor ein paar Jahren war das sicherlich noch so. In München kam die IT-Wirtschaft zusammen. In Hamburg und auch Köln die Medienwirtschaft. Aber ich denke, dass Berlin die anderen Gründer-

zentren schon abgehängt hat, was sowohl die Zahl der Gründungen als auch die Qualität des Ökosystems betrifft. Ich bin gebürtiger Münchener, denke aber das Berlin bei smarten, internationalen, erfahrenen Gründern und bei Investoren aus dem Ausland ganz oben auf der Liste steht, wenn sie sich Deutschland anschauen.

Neben den schon genannten Gründen liegt das an der Interkulturalität in Berlin. Hier kommen Sie ohne Probleme mit Englisch durch. Es gibt Kneipen, wo Sie Ihr Bier nur auf Englisch bestellen können. Das mag nicht jedem gefallen, aber für eine erfolgreiche Gründerszene ist es unabdingbar, ein weltweites Umfeld zu haben, um internationale Talente anzuziehen und auf den globalen Märkten zu agieren. Auch hier sehe ich eine Parallele zum Silicon Valley der 70er Jahre: Hinter den meisten Erfolgsgeschichten stand und steht auch in den USA ein Einwanderer erster oder zweiter Generation. Wenn man durch die Straßen San Franciscos geht, spürt man unweigerlich dieses internationale Flair. Und dieses Flair baut sich Berlin gerade auf.

Sehen Sie in den deutschen Rahmenbedingungen Nachteile für Existenzgründungen?

Wenn mir einer erzählt, Deutschland ist zu bürokratisch und kompliziert, um hier eine Firma zu gründen, dann ist das schlichtweg der falsche Gründer. Das ist für mich Jammern auf hohem Niveau. Das System hier ist absolut in Ordnung. Natürlich kann man immer was verbessern. Natürlich ist es schön, innerhalb von zwei Tagen statt zwei Wochen seine GmbH vollständig angemeldet zu haben. Aber wen das abhält, eine Firma zu gründen, der sollte auch keine gründen. Das deutsche System hat aus meiner Sicht keinen substantiellen Nachteil gegenüber dem britischen oder amerikanischen System. Jeder, der in Deutschland eine Firma gründen will, wird an der Bürokratie nicht wirklich scheitern.

Apropos Großbritannien. Wie bewerten Sie den Brexit und mögliche Auswirkungen auf Berlin als Standort?

In erster Linie ist der Brexit ein Desaster. Ich habe vorhin gesagt, wie wichtig der internationale Esprit für die Entwicklung einer Startup-Szene ist. Der Brexit ist für mich deswegen ein massiver Rückschritt für die britische Gesellschaft – mit schlimmen persönlichen Folgen. Für viele Menschen und Familien in UK ist die Zukunft plötzlich völlig unklar geworden. Internationale Talente legen Wert auf Bewegungsfreiheit und Interkulturalität – genau diese Punkte werden nun auf der Insel beeinträchtigt. Und was wird aus den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen? Bisher konnte eine FinTech-Firma in Großbritannien eine Lizenz erwerben und hatte damit Zugang auf den EU-Binnenmarkt. Dieser Zugang steht jetzt in Gefahr – ein

Photo: German Startups Group

Photo: kameraauge - Fotolia.com



deutlicher Standortnachteil für ein Startup, das auf den globalen Markt angewiesen ist. Hier wird Berlin indirekt profitieren, wie Frankfurt, Paris und Dublin. Es gibt schon jetzt, wenige Wochen nach der Entscheidung, erhöhte Nachfragen aus dem klassischen Finanzsektor für Frankfurt – Tausende von Mitarbeitern könnten aus London an den Main verlegt werden. Auch in Berlin merken wir schon ein gesteigertes Interesse vor allem von Startups. Die Stadt, die beispielsweise bereits bei den Erhaltungskosten und der verfügbaren Bürofläche London aussticht, erhält jetzt einen weiteren Vorteil gegenüber der britischen Hauptstadt.

Was denkt die deutsche Gründerszene über die baltischen Staaten?

Spätestens seit Skype, Transferwise und anderen Großfolgen spricht man über die baltischen Staaten als IT-Tigerstaaten. Das Baltikum als Sitz für ein IT-orientiertes Startup ist mittlerweile ein positives Klischee. Die Leistungsstärke und das im Vergleich zur kleinen Einwohnerzahl hohe Talent innerhalb junger, moderner Themen wie IT und E-Government haben sich herumgesprochen. Estland, Lettland und Litauen bieten Qualität, Dynamik und Zeitgeist. Ein Gründerteam aus der Region ist für einen Investor also durchaus ernst zu nehmen. Und auch als Standort ist die Region interessant. Unternehmen wie Skype kann man von überall starten. Man braucht ein qualifiziertes Team, Internetverbindung, einen guten Lebensstandard und annehmbare Unterhaltskosten. Das hat die baltische Region zu bieten und das ist hier in Berlin bekannt. Ich kenne viele Firmen aus Deutschland, die dort eine Zweitniederlassung haben, insbesondere um dort ihre IT-Entwicklung voranzutreiben.

Wenn Sie nur einen Tipp an Existenzgründer geben könnten, wie würde er lauten?

Heute kann jeder mit der richtigen Einstellung, gesundem Menschenverstand und einem Laptop eine Firma aufbauen. Der Charme der Anfangsphase ist dabei, dass Sie sehr schnell und agil handeln können. Sie dürfen sich ausprobieren. Diese Zeit, in der es noch nicht so viele laufende Kosten gibt, sollten Sie auskosten. Es ist keine Schande und wirtschaftlich kein Problem, wenn Sie in dieser Phase zwei oder drei Iterationen brauchen, um ihre Idee zu perfektionieren. Der Druck erhöht sich jedoch schlagartig, sobald Sie die nächste Phase anstoßen, Investoren im größeren Umfang aufnehmen und auf Wachstum schalten. Denn das bedeutet oft schnell, viele Mitarbeiter und hohe Kosten aufzubauen. Die meisten Startups scheitern, weil sie zu früh skalieren: das Premature-Growth-Syndrom. Also: Erarbeiten Sie zuerst den Proof of Concept für Ihr Geschäftsmodell und gehen Sie erst im Anschluss auf Investoren zu, um Ihre Idee groß aufzuziehen. ab

Nikolas Samios ist COO und General Partner der German Startups Group. Der Experte für Venture Capital und Beteiligungsmanagement unterstützt seit über zehn Jahren Gründer und Investoren in der Realisierung ihrer Projekte und dem Aufbau von (Corporate-)Venture-Capital-Gesellschaften. Die German Startups Group aus Berlin ist auf junge, schnell wachsende Unternehmen spezialisiert. Sie erwirbt Mehr- und Minderheitsbeteiligungen, insbesondere durch Bereitstellung von Venture Capital. Seit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit in 2012 hat die German Startups Group sich zum zweitaktivsten Venture-Capital-Investor in Deutschland entwickelt. www.german-startups.com.