

## NIKITA FAHRENHOLZ

# Deutschlands Start-up-Star

Erst vermittelte er Fast Food, dann Putzfrauen: Der Berliner Nikita Fahrenholz, Sohn einer alleinerziehenden russischen Einwanderin, ist der Shootingstar der deutschen Start-up-Szene, Gründer des Lieferdienstvermittlers Lieferheld und der Putzdienst-Plattform Book a Tiger. Die „Financial Times“ kürte den Multimillionär 2015 zu einem der wichtigsten Tech-Entrepreneure Europas



Nikita Fahrenholz: Aus dem Berliner Plattenbau schaffte er es zum Millionär – dank Eifersucht und Liebeskummer

Eine der faszinierendsten deutschen Start-up-Stories wäre wohl nie geschrieben worden, wenn es nicht Saint-Tropez gäbe, jenen Tummelplatz des internationalen Jetsets an der Côte d’Azur, ein ehemaliges Fischerdorf, das vor allem durch die Schauspielerin Brigitte Bardot und den deutschen Playboy Gunther Sachs bekannt wurde.

Nikita Fahrenholz, Abiturient, Sohn einer alleinerziehenden russischen Emigrantin aus einer Berliner Plattenbausiedlung, war gerade 19, als seine Freundin einen Sommerjob als Tänzerin in Saint-Tropez antrat. Eines Tages rief sie ihn an und erklärte ihm, dass sie sich in einen anderen Mann verliebt habe. Nikita bestieg das nächste Flugzeug nach Südfrankreich, wild entschlossen, seine treulose Freundin zur Rede zu stellen.

Er durchstreifte den Ort auf der Suche nach der jungen Dame, fand sie schließlich und holte sich prompt eine Abfuhr. Sie war, wie er später dem Magazin „Der Spiegel“ erzählte, stinksauer, dass er einfach so in Saint-Tropez aufgetaucht war. Ihr Neuer? Ein Millionärssohn natürlich.

Gedemütigt und gequält von Liebeskummer flog Nikita zurück nach Berlin. Aber was er in Saint-Tropez gesehen hatte, sollte sein Leben verändern – die Bilder standen symbolhaft für einen Lifestyle, der ihn sprachlos machte: Superjachten, sündhaft teure Edelboutiquen, Luxusvillen, mondäne Bars, luxuriöse Sportwagen. „Wie kriege ich das auch hin?“, fragte er sich.

Er hat es ein paar Jahre später tatsächlich hingekriegt. Und der Aufstieg des Jungen aus der Tristesse einer 60 Quadratmeter großen Hinterhofwohnung in Berlin-Hellersdorf („Das Highlight war die Fototapete im Wohnzimmer mit dem Südseestrand“, so Fahrenholz im „Spiegel“) zu einem der erfolgreichsten Start-up-Unternehmer Europas gleicht einer jener spek-

takulären Erfolgsstorys aus dem Silicon Valley.

Nach dem Abitur studierte Fahrenholz Betriebswirtschaft.

Nicht an einer der renommierten Universitäten, sondern an einer Fachhochschule in Reutlingen. Er arbeitete wie ein Besessener, denn ihm war bewusst, dass nur die Besten eine Chance auf einen Top-job in der Wirtschaft haben würden. Während des Studiums machte er Praktika beim Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG, einer Londoner Großbank sowie bei McKinsey. Die Unternehmensberatung bot ihm noch während des Studiums einen Job als Berater an. Eine Art Ritterschlag, denn die Firma, zu deren Klienten Industriegiganten, Regierungen, führende Banken und Versicherungen gehören, erhält jedes Jahr rund 10 000 Bewerbungen.

#### Erst Karotte, dann Essen bestellen

Er war dort angekommen, wo er auf der Karriereleiter hinwollte: in der großen Welt des globalen Managements. Und er gehörte zu den Besten. Aber die Realität erwies sich schnell als öde und frustrierend. 18 Stunden am Tag habe man über Controllingprozesse gesprochen, erzählte er dem „Spiegel“. Und er hatte Mühe mit den starren Hierarchien bei McKinsey: „Du rennst fünf Jahre einer Karotte hinterher, wirst befördert und rennst der nächsten Karotte hinterher.“

Nach einem Jahr hatte er genug. Als er den Internet-Entrepreneur Claude Ritter kennenlernte, für den er den Businessplan für eine Essensliefer-Plattform entwickeln sollte, wusste er, dass die Zeit für eine neue Herausforderung gekommen war. Er kündigte bei McKinsey und gründete 2010 in Berlin zusammen mit Ritter, einem Unternehmenssohn, der in der Schweiz aufgewachsen war und drei Jahre in Shanghai gearbeitet hatte, den Lieferdienstvermittler Lieferheld, der heute zu Delivery Hero gehört. Über eine App konnten die Kunden damals Essen wie Pizza oder Sushi nach Hause bestellen.

Die Jahre als Unternehmensgründer seien ein einziger Rausch gewesen. In Meetings flogen Stühle, und auf einer Party mit Investoren fiel er aus dem dritten Stock, gestand Fahrenholz später. „Teilweise bin ich tagelang nicht nach Hause, ich habe im Büro geschlafen und mir frische T-Shirts

bei H&M gekauft.“ Das Unternehmen wuchs rasch, bereits 2014 war es profitabel. Lieferheld war von Anfang an stark international ausgerichtet. Heute operiert die Firma in 34 Ländern, hat weltweit 60 000 Partnerrestaurants und beschäftigt 2500 Angestellte. Ein Börsengang ist in Vorbereitung.

Die Zentrale ist in Berlin. „Im Eingang steht ein riesiger Pappaufsteller des Lieferhelden, ein Superman-Verschnitt mit eigenem Logo. Der Warteraum sieht aus wie der eines Hotels: bequeme Couches, eine mondäne Uhrenkonstellation mit Uhrzeiten in London oder Sydney. An den Wänden hängen Karteikarten mit Konzernplänen“, so das Handelsblatt. „Weil Kochen häufig Pflicht statt Hobby ist, bestellen sich fünf Millionen Deutsche ihr Dinner bei Lieferheld.“

Vier Jahre später, im April 2014, verließen Fahrenholz und Ritter das Unternehmen. Die Gründerlust hatte sie wieder gepackt, und sie starteten die Online-Putzkräftevermittlung Book a Tiger. Das war damals die Boombranche der Start-up-Szene, das Segment explodierte regelrecht, potente Mitbewerber wie Rocket Internets Helpling, CleanAgents oder Homejoy gingen an den Start. Fahrenholz über das Ge-

schäftsmodell: „Book a Tiger ist eine Vermittlungsplattform für Reinigungskräfte, auf der wir Privatkunden mit Putzkräften zusammenbringen. Wir vermitteln also geprüfte Reinigungskräfte und stellen ihnen eine Plattform zur Verfügung, mit der sie ihr Business besser managen und wachsen lassen können. Privathaushalte bekommen andererseits die Möglichkeit, ganz legal eine Putzkraft zu buchen.“

Auch bei diesem Geschäft hatte Nikita Fahrenholz ein gutes Gespür bewiesen:

Book a Tiger wuchs schnell und expandierte nach Österreich, die Schweiz und die Niederlande.

Heute ist der Unternehmer Multimillionär. Die Start-up-Szene in Deutschland sieht er skeptisch. Er kritisiert den Geltungsdrang, den er bei vielen aus der Gründerszene feststellt. „Wenn manche Gründer auf Techkonferenzen groß daherreden, denke ich: Worüber erzählt ihr hier eigentlich? Ihr schwärmt vom Gründersein, dabei habt ihr noch nicht mal Erfolg“, sagte Fahrenholz zum „Spiegel“. Sein Unternehmerleben sei vor allem eines gewesen: Arbeit! Gerade in Deutschland, so das Nachrichtenmagazin, sei die Gründerszene von Anwaltsöhnen und Edel-BWLern dominiert, für die das eigene Unternehmen nur der coolere Weg zur ersten Million sei. PEB



Claude Ritter: Der Schweizer hat sich als Gründer diverser Start-ups, zwei davon in China, einen Namen gemacht