WIRTSCHAFT

Sie haben: eine Idee. Sie suchen: Investoren. In Zeiten, in denen Twitter an die Börse geht, ist wieder alles möglich im Silicon Valley. Und was heute noch lachhaft wirkt, kann morgen die Welt verändern

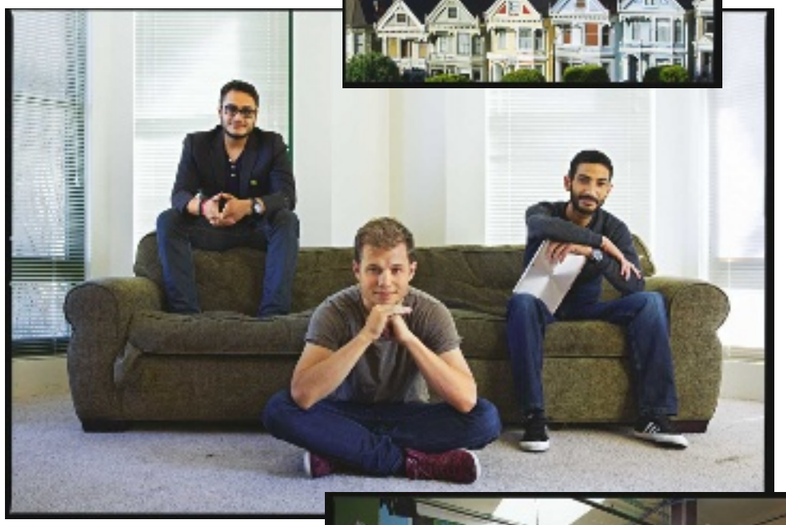
Geld her!

Von Frauke Hunfeld und Karsten Lemm; Fotos: Natan Dvir

Die Fellohren von Hannah Masius und Nick Hoffman fühlen, wie es dem Träger geht. Als Pioniere der Bewusstseinstechnologie glauben die Jungunternehmer an eine große Zukunft

Er hat sich ein Tattoo brennen lassen, auf die Unterseite des Oberarms. Es ist ein simpler schwarzer Kreis, und der Wundschorf ist noch zu sehen, manchmal schmerzt es. Der Kreis, sagt Jules Terrien aus Paris, soll ihn daran erinnern, dass der Weg das Ziel ist und Veränderungen der Motor für jedes Geschäft. Immer schön in Bewegung bleiben, morgen schon ist alles anders, und ich selbst bin es auch, das ist es, was der Kreis für ihn bedeutet. Das ist das Gesetz des Silicon Valley.

Der Teppich ist etwas fleckig, und im Bad funktioniert der Wasserhahn nicht, aber die Sonne scheint an diesem Morgen freundlich in das abgewohnte Apartment in San Franciscos Problemviertel Western Addition. Die drei Franzosen hatten Glück, sie haben es für 4000 Dollar im Monat zur Untermiete bekommen, von einem Bekannten, der meistens bei seiner Freundin wohnt. Für San Francisco ist das ein Schnäppchen. Allerdings gibt es nicht genug Betten. Hedi musste anfangs auf der Couch schlafen, und wenn der Hauptmieter doch mal eine Nacht in seinem Haus verbringen will, muss auch Jules sich etwas anderes zum Schlafen suchen. In der Spüle stapelt sich schmutziges Geschirr, auf dem Tisch steht das Huhn von gestern neben dem Laptop mit der Idee für das Facebook von morgen. Vielleicht. ➤



Oben und Mitte: In San Francisco hoffen die Franzosen Hedi Smida, Jules Terrien und Tarek Ibrahim (v. l.), das nächste große Ding zu starten. Unten: Im Loft Noisebridge finden Start-ups Raum und Internetanschluss für neue Ideen

Jules ist 23 und vor ein paar Monaten mit seinen Freunden Hedi Smida und Tarek Ibrahim aus Paris nach San Francisco gezogen, um hier ein eigenes Unternehmen zu gründen. Sie hätten auch gemütlich in Frankreich bleiben können. Sie hatten schon einen kleinen Wettbewerb gewonnen mit ihrer Start-up-Idee Audience.fm und ein bisschen Geld eingesammelt. Aber sie wollen einfach dabei sein. Sie wollen so werden wie die Jungs vor ihnen: von Twitter, von Instagram oder von Airbnb. Millionäre in 900 Tagen. Das nächste Google, der nächste Moviepilot, vielleicht sind das sie. Und um sie herum träumen Tausende andere den gleichen Traum.

Keine Zeit für Vergangenheit

Es ist wieder Goldrauschzeit im Silicon Valley – und der bevorstehende Börsengang von Twitter befeuert die Fantasie. Jeden Tag entstehen hier neue Firmen, neue Jobs, neue Hoffnungen. Fast 50 000 Neugründungen zählte das Tal der Technik 2012. Hier sind Geld, Wissen, Ehrgeiz, auch Gier und junge Menschen mit guter Ausbildung und Willen zum Erfolg. American Dream, 3.0.

Sie mieten sich ein in alte Hallen, Wohnungen, Keller und Schuppen, man sieht sie in den Parks, den Garagen, den Cafés, zu zweit, zu dritt, vor sich die Laptops, hinter sich ihr altes Leben. Wer im Valley durchstarten will, hat keine Zeit mehr für die Vergangenheit.

Es ist wieder Geld im Silicon Valley. Geld, das irgendwohin will. Die Zinsen sind niedrig, die Aktienmärkte sind unsicher, nirgendwo in Amerika gibt es so viele Millionäre wie in der Bay-Area, und nichts verspricht so schnellen Gewinn wie eines dieser aus dem Nichts entstehenden Internet-Start-ups. Wer rechtzeitig bei Twitter, bei Dropbox, bei Paypal investiert hat, hat für immer ausgesorgt. Wer es verpasst hat, den schmerzt das bis heute. Warum soll das nicht noch mal gehen? Und noch mal? Elf Milliarden Dollar haben Risikoinvestoren im vorigen Jahr in Jungfirmen rund um San Francisco gepumpt. Die großen vier, Google, Facebook, Yahoo und Microsoft machen Milliarden locker, um kleine Start-ups aufzukaufen – manchmal auch nur, damit sie nicht neben ihnen groß werden. Instagram, Yammer, Tumblr: Alle brachten Gründern und Investoren rund eine Milliarde Dollar ein, alle waren noch ziemlich am Anfang.

Zehn Tage hatten die drei Franzosen, um ihre Rucksäcke zu packen, ihre Wohnungen zu kündigen, ihre Freundinnen zu verlassen und Frankreich au revoir zu sagen. Sie hatten sich bei Angelpad, einem sogenannten Inkubator in San Francisco, beworben – einem der vielen Geburtshelfer, die Jungunternehmen unter ihre Fittiche nehmen, sie beraten und mit Geldgebern, mit Anwälten und Mentoren zusammenbringen. Dann kam der Anruf: Übernächste Woche müsst ihr hier sein, ist das ein Problem? Natürlich nicht. Wer ein Problem damit hat, sein Leben und seine Pläne von heute auf morgen umzukrempeln, der braucht gar nicht erst loszufahren.

Hedi ist gelernter Werbemanager, Jules hat ein Wirtschaftsstudium abgeschlossen, Tarek, mit 32 Jahren der alte weise Mann, ist Computeringenieur. Zu dritt haben sie Audience entwickelt – eine Idee, die die Musikwelt revolutionieren soll. Revolution ist ein großes Wort, aber ohne große Worte geht es nun mal nicht im Silicon Valley. Audience.fm will aus den Daten von Musiknutzern herausfiltern, welche Fans welche Marken mögen: Welches Sakko passt zu Rihanna? Welcher Turnschuh zu Coldplay? Damit die Industrie entsprechende Angebote machen kann. Das ist jedenfalls der momentane Stand der Idee. Ob sich aus den Daten, die bei Facebook herumliegen, tatsächlich solche Einsichten gewinnen lassen, ist noch gar nicht klar; auch nicht, womit Geld verdient werden könnte. Ist aber auch noch nicht so wichtig. 300 000 Dollar haben ihnen Kapitalgeber trotzdem schon anvertraut. Das Herz ihrer kleinen Firma ist ohnehin nicht ihr Produkt, von dem noch niemand sagen kann, ob es funktionieren wird. Das Herz ihrer Firma ist Jules. Jules, der reden kann wie Frederick, die berühmte Maus, die in harten Zeiten die anderen Mäuseseelen wärmt mit Erzählungen von bunten Farben und Sonnenschein.

Und das, sagen alle, ist das Wichtigste auf der Suche nach dem ➤

ersten großen Deal, dem Startkapital, das man braucht, um Entwickler anzuheuern, die die Idee überhaupt erst mal umsetzen. Ideen liegen hier zu Tausenden herum. Aber die Leute investieren nicht in Ideen, sie investieren in Unternehmer, Selbstvertrauen, Überzeugungskraft und manchmal in Größenwahn.

Am Abend ein Start-up-Zirkel im vierten Stock eines Hochhauses in der Market Street. Es ist eine heruntergekommene Gegend, aber die Stadt lockt Tech-Firmen, die schnell wachsen, mit Steuervergünstigungen, damit sie sich hier neue Firmenzentralen suchen. Twitter und Spotify haben schon angebissen. Draußen spekulieren nun Immobilieninvestoren auf den großen Boom. Drinnen hoffen die Start-up-Gründer auf ihre Chance.

Es ist eine von unzähligen Veranstaltungen dieser Art, die jeden Abend irgendwo in San Francisco oder im Valley stattfinden; eine Art Speed-Dating für Leute mit Geld, die Leute mit Ideen rumkriegen wollen und umgekehrt. Die mit dem Geld bekommen rote Namensaufkleber, die mit den Start-ups blaue. Es gibt Bier, Chips, Obst und gedämpftes Licht. Viele One-Night-Stands dabei heute, sexy für ein aufgeregtes Gespräch, den Austausch von Telefonnummern, aber ist da mehr als ein cooler Spruch, mehr als dieser gierige Blick? Jeff, ein Mittzwanziger in Shorts, erzählt im Eiltempo, wie sein Start-up die Technik des 3-D-Druckens für Elektronikinnereien nutzen will. Will, kalifornisch sonnenbrauner Gelegenheitssurfer, erfindet eine Software, die Bauunternehmern die Kalkulation erleichtern soll.

Kaffee ist das Mittel zum Wachhalten im Silicon Valley. Die Hoffnung auf viel Geld der Antrieb zum Durchhalten

Niemand weiß, was das nächste große oder auch nur mittlere Ding wird. Niemand zweifelt, dass es ein nächstes geben wird. Keiner will es verpassen. Fakten gibt es nicht, Meinungen sind die einzigen Informationen. Was heute noch lächerlich aussieht, kann morgen schon die Welt verändern. Facebook ist in einer Studentenbude zusammengezimmert worden, Airbnb von Jungs erfunden, die ihre Miete nicht mehr zahlen konnten. Und wenn von hundert Investments nur ein Google dabei ist, ist alles gut.

Apropos lächerlich. Nick Hoffman hat nicht einmal ein Büro. Er entwickelt sein Unternehmen Emokiwear bei Noisebridge, einem vielleicht 600 Quadratmeter großen Industrieloft im billigen Teil von Mission. Hier haben sich Bastler, Künstler und Gründer zusammengetan, um sich einen Arbeitsplatz zu schaffen und der Einsamkeit der Computernächte zu entfliehen. Nick und seine Geschäftspartnerin entwickelten aufsetzbare Fellohren, die mit Sensoren die Hirnströme messen und entsprechend der Gefühlslage ihrer Besitzer fröhlich wackeln, konzentriert aufgestellt sind oder traurig nach unten hängen. Noch verkauft Nick die Ohren auf Partys und Festivals, die Resonanz ist bescheiden, zumindest in Zahlen. Die Leute finden das lustig, dass die Ohren wackeln, aber sie geben keine 100 Dollar dafür aus. Doch Nick denkt schon viel weiter, während er Stunden pro Tag damit zubringt, die Fellohren seiner Prototypen zu entfisseln. Die Qualität des Fells ist mies, die Technik dahinter beeindruckend.

„Es ist nur ein Hardwareproblem", sagt Nick. „Noch. Aber die Bewusstseinstechnologie ist definitiv der nächste große Schritt." Warum nicht ein Smartphone an Gefühle koppeln, träumt er, und die passende Musik dazu heraussuchen lassen und das passende Café. „Irgendwann wissen die Maschinen besser als du selbst, was du magst, und dann machen sie dir die Welt, wie sie dir gefällt." Und wenn man Nick reden hört, weiß man: Das ist nicht lächerlich. Das ist genial oder beängstigend und wahrscheinlich beides.

Nachdenken verschwendet Zeit

Doch die Ersten reden von Überhitzung. Das böse Wort „Blase" macht die Runde. Das Leben in und um San Francisco können sich viele Normalverdiener nicht mehr leisten. San Francisco wird zu einer Stadt ohne Mittelstand, ohne Frauen, ohne Kinder, ohne Schwarze. Manche beklagen „Exzesse". Tech-Milliardär Sean Parker, 33, der Napster erfand und Spotify finanzierte, schmiss neulich seine Hochzeit für zehn Millionen Dollar und ließ dafür in einem Naturschutzgebiet künstliche Brücken und Brunnen anlegen. 2,5 Millionen Dollar Strafe schienen ihn nicht zu jucken.

Dass das nicht ewig so weitergehen wird, scheint allen klar. Es ist wie bei der Reise nach Jerusalem. Irgendwann hört die Musik auf zu spielen. Bis dahin will man mittanzen. Machen. Wer zu viel nachdenkt und zu weit in die Zukunft schaut, verschwendet seine Zeit. Krieg deinen Hintern auf einen der Stühle, der Rest ergibt sich. Immer schön in Bewegung bleiben. Das ist das Gesetz des Silicon Valley. ✖

GLOSSAR

Facebook virtueller Treffpunkt für Freunde
Instagram Foto-Verteilen leicht gemacht
AirBnB Ferienwohnungsangebote von privat
Moviepilot Filmempfehlungen von und für Laien
Paypal sicher bezahlen beim Onlineshopping
Dropbox externe Datensicherung
Yammer virtueller Treffpunkt für Firmenmitarbeiter
Tumblr Hilfe für Blogschreiber
Spotify Musik auf PC und mobilen Geräten

Frauke Hunfeld und **Karsten Lemm** haben die Bewusstseinstechnologie in San Francisco selbst getestet: Man beachte die freundlich-zugewandte Ohrenstellung

GUT ZU WISSEN Vorbild Twitter

11 Milliarden

Zukunft
Angekündigt hat Twitter seinen Börsengang natürlich per Tweet, mit 135 Zeichen. Zwischen sieben und elf Milliarden Euro soll der Kurznachrichtendienst laut Finanzexperten wert sein. Wann Twitter-Aktien gekauft werden können, steht noch nicht fest.

Geschichte
Twitter entstand aus dem Einfall der vier Gründer, SMS und Internet zu vermählen. „Richte gerade mein twttr ein", tippte Jack Dorsey im März 2006 in sein Handy und schickte den ersten Tweet als SMS an eine Mobilfunknummer. Smartphones kamen gerade erst auf. Monatelang passierte wenig, dann hob Twitter ab. Heute twittern etwa 500 Millionen Nutzer, darunter Promis von Barack Obama bis Lady Gaga. Nachrichten verbreiten sich immer öfter zuerst als Tweet. Nicht schlecht für eine Idee, die als Spielerei begann.