MERTON
Onlinemagazin des *Stifterverbandes*



"Wir wollen Produkte, die sich global skalieren lassen"

VERÖFFENTLICHT AM 11.12.2017

Junge Unternehmen brauchen eine gute Gründungsidee und ein motiviertes Team. Aber ohne Investoren geht es eben auch nicht. Zumindest, wenn wenn man richtig groß werden will. Venture-Capital-Investor Christian Nagel erklärt im Interview, wie er eigentlich tickt, worauf er achtet und warum es nicht nur um Geld geht.

LESEZEIT: 3 MINUTEN

TEXT:
MICHAEL SONNABEND

VIDEOINTERVIEW: ERNST TIMUR DIEHN

Venture-Kapitalisten – das sind die ominösen Geldgeber im Hintergrund, die dafür sorgen, dass ein Geschäft ins Rollen kommen kann. So in etwa stellen sich das zumindest die meisten vor. Christian Nagel ist Mitgründer und Partner von **Earlybird** – und einer von diesen Investoren, um deren Wagniskapital so viele Start-ups buhlen. Christian Nagel ist seit vielen Jahren im VC-Geschäft aktiv. Mit Earlybird hat er in Unternehmen wie Number26, Movinga, Auctionata oder Eyeem investiert. Doch was leistet eigentlich so ein Investor, worauf achtet er, was sind seine Strategien? Im Interview-Video mit dem Stifterverband wird klar, was im Vordergrund steht: Ein außergewöhnliches, möglichst weltweit skalierbares Produkt und ein funktionierendes Team.

Denn eine Idee kann so toll sein, das Geschäftsmodell noch so bestechend. Viele junge Unternehmen scheitern, weil es Teamprobleme gibt. Und als Investor hat Christian Nagel schon so einige Fälle miterlebt, wo es ein böses Erwachen gab. "Meistens funktionieren die Teams nicht. 80 Prozent der Gründe für

Abschreibungen bei uns sind Teamprobleme aller Art. Team zerstritten, Team wird krank, Team betrügt, alles Mögliche haben wir schon erlebt." Für Investoren ist es da nach wie vor schwierig, frühzeitig zu erkennen, ob ein Team funktionieren kann. "Deswegen lernen wir Teams gerne früh kennen, um zu gucken: Wie entwickeln die sich dann? Wie ist die Gesagt-getan-Quote? Kommen die Dinge wirklich, die man da versprochen hat oder geplant hat? Da kann man so ein bisschen ein Gefühl entwickeln."

TEAMS UND ERFOLG

> Die meisten Überraschungen gibt es auf der Teamseite, weil meistens funktionieren die Teams nicht.



CHRISTIAN NAGEL

Investor bei "Earlybird"

Christian Nagel (Foto:Stifterverband)

KRYPTOWÄHRUNGEN UND BLOCKCHAIN

Und wie schätzt Christian Nagel das technologische Potenzial von **Blockchain** ein? Nun, den aktuellen Hype um Kryptowährungen wie *Bitcoin* sieht er eher skeptisch: das sei ein wenig wie *Gambling*. "Da ist eine wahnsinnige Volatilität drin. Da werden Wallets gehacked, da verschwindet Geld." Grundsätzlich sei aber die zugrundeliegende Blockchain-Technologie durchaus dazu angetan, wirtschaftliches Handeln grundlegend zu verändern. Ganze Aufgabenkomplexe in Versicherungen oder Banken könnten durch Blockchain überflüssig werden, so Nagel.

BLOCKCHAIN-REVOLUTION

> Im ganzen Bankenbereich gibt's wahnsinnig viele Leute, die halt gewisse Dinge tun müssen: Verifizierung, gucken, ob das Geld auch wirklich auf dem Konto eingegangen ist, gucken, von wem das kommt usw. Braucht man alles nicht mehr! Kann man komplett einstampfen, wenn man diese Technologien anwenden würde.



CHRISTIAN NAGEL

Christian Nagel (Foto:Stifterverband)

HINTERGRUND



Cover Gründungsradar 2016

Mit dem *Gründungsradar* nimmt der Stifterverband regelmäßig die Gründungskultur an Hochschulen in Deutschland in den Blick. Im Fokus steht die Frage, wie Hochschulen die Gründung von Unternehmen fördern - durch Gründungssensibilisierung und -unterstützung sowie durch institutionelle Verankerung einer nachhaltigen Gründungskultur. In die Bewertung fließt aber auch ein, welche Gründungsaktivitäten dabei am Ende realisiert werden, das heißt, welchen Output die Bemühungen in der Gründungsförderung hervorbringen.

ZUM GRÜNDUNGSRADAR

QUELLE: HTTPS://MERTON-MAGAZIN.DE/WIR-WOLLEN-PRODUKTE-DIE-SICH-GLOBAL-SKALIEREN-LASSEN