

---

# **BACHELORARBEIT**

---

Herr  
**Maximilian Pichler**

**Der Gründungsstandort  
Deutschland im Vergleich zu  
den USA am Beispiel „Rocket  
Internet“ (Berlin)**

**2015**

# **BACHELORARBEIT**

---

## **Der Gründungsstandort Deutschland im Vergleich zu den USA am Beispiel Rocket Internet (Berlin)**

Autor:  
**Herr Maximilian Pichler**

Studiengang:  
**Angewandte Medien**

Seminargruppe:  
**AM11wk1-B**

Erstprüfer:  
**Prof. Herbert E. Graus**

Zweitprüfer:  
**M.A. Susanne Günther**

Einreichung:  
Hamburg, 23.01.15

# **BACHELOR THESIS**

---

## **The founding location Germany in comparison to the USA, using the example of “Rocket Internet” (Ber- lin)**

author:

**Mr. Maximilian Pichler**

course of studies:

**applied media**

seminar group:

**AM11wk1-B**

first examiner:

**Prof. Herbert E. Graus**

second examiner:

**M.A. Susanne Günther**

submission:

Hamburg, 23.01.2015

## **Bibliografische Angaben**

Nachname, Vorname: Pichler, Maximilian

Thema der Bachelorarbeit: Der Gründungsstandort Deutschland im Vergleich zu den USA am Beispiel Rocket Internet (Berlin)

Topic of thesis: The founding location Germany in comparison to the USA, using the example of "Rocket Internet" (Berlin)

53 Seiten, Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences,  
Fakultät Medien, Bachelorarbeit, 2015

# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>V</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>VIII</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b> .....	<b>IX</b>
<b>1 Einleitung</b> .....	<b>10</b>
<b>2 Allgemeines über Gründungen</b> .....	<b>11</b>
2.1 Beweggründe.....	11
2.1.1 „necessity-driven“ .....	11
2.1.2 „opportunity-driven“ .....	12
2.1.3 „improvement-driven opportunity“ .....	12
2.2 Entwicklung von Internetgründungen in Deutschland.....	12
2.2.1 Internet in Deutschland .....	13
2.2.2 Neuer Markt.....	13
2.3 Entwicklung von Internetgründungen in den USA .....	14
2.3.1 Internet in den USA .....	14
2.3.2 NASDAQ .....	15
<b>3 Grundlagen für Gründungen in Deutschland</b> .....	<b>16</b>
3.1 Finanzierungsmöglichkeiten .....	16
3.1.1 Landesbanken/ Förderbanken .....	16
3.1.2 KfW.....	17
3.1.3 Venture Capital.....	17
3.1.4 Business Angels .....	18
3.1.5 Crowdfinancing.....	19
3.2 Weitere Unterstützungsmöglichkeiten .....	20
3.2.1 Staatliche Institutionen .....	20
3.2.2 Inkubatoren .....	21
3.2.3 Accelerator .....	21
3.2.4 (Gründer-) Netzwerke.....	22
3.3 Rechtliche Grundlagen .....	22
3.3.1 Gründungsformen .....	23
3.3.2 Vorteile und Risiken .....	24
3.3.3 Pflichten.....	25
3.3.4 Schutz geistigen Eigentums .....	25
3.4 Sonstige Voraussetzungen .....	26
3.4.1 Persönliche Eignung .....	26

---

3.4.2	Bildung/ Erfahrung.....	27
3.4.3	Gesellschaft.....	28
<b>4</b>	<b>Grundlagen für Gründungen in den USA .....</b>	<b>29</b>
4.1	Finanzierungsmöglichkeiten .....	29
4.1.1	Eigenfinanzierung.....	29
4.1.2	Banken .....	29
4.1.3	Venture Capital.....	30
4.1.4	Business Angels .....	30
4.1.5	Crowdfinancing.....	31
4.2	Weitere Unterstützungsmöglichkeiten .....	31
4.2.1	Staatliche Institutionen .....	31
4.2.2	Inkubatoren .....	32
4.2.3	Accelerator .....	32
4.3	Rechtliche Grundlagen .....	32
4.3.1	Gründungsformen .....	33
4.3.2	Vorteile und Risiken .....	33
4.3.3	Pflichten.....	35
4.3.4	Schutz geistigen Eigentums .....	36
4.4	Sonstige Voraussetzungen.....	36
4.4.1	Persönliche Eignung .....	37
4.4.2	Bildung .....	37
4.4.3	Gesellschaft.....	37
<b>5</b>	<b>Rocket Internet.....</b>	<b>39</b>
5.1	Die Samwer Brüder .....	39
5.2	Entwicklung.....	40
5.2.1	CityDeal/ Groupon.....	41
5.2.2	Zalando .....	41
5.3	Aktuelle Situation .....	42
5.3.1	Umstrukturierung .....	43
5.3.2	Börsengang .....	44
5.3.3	Zukunftsaussichten .....	45
5.4	Kontroverse .....	46
<b>6</b>	<b>Vergleich Deutschland- USA .....</b>	<b>48</b>
6.1	Gesellschaftliche Unterschiede .....	48
6.2	Unterschiede in der Bildung.....	49
6.3	Unterschiede bei der Finanzierung.....	50

---

6.4	Politische Unterschiede .....	50
6.5	Die Rolle von Rocket Internet .....	50
6.6	Aussichten und Empfehlungen .....	51
<b>7</b>	<b>Schlussbetrachtungen .....</b>	<b>53</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>X</b>
	<b>Anlagen .....</b>	<b>XIX</b>
	<b>Eigenständigkeitserklärung .....</b>	<b>XX</b>

---

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Computer- und Internetnutzung im ersten Quartal des jeweiligen Jahres von Personen ab 10 Jahren.....	13
Abbildung 2: Aktienkurs Zalando in €.....	42
Abbildung 3: Anteile an Rocket Internet September 2014.....	43
Abbildung 4: Aktienkurs Rocket Internet AG in €.....	44
Abbildung 5: Größte Börsengänge in Deutschland nach Emissionsvolumen seit 2000 in Mrd. €.....	45
Abbildung 6: Ranking der größten Internetfirmen nach Unternehmenswert 2014 in Mio. €.....	46



---

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anteil der Rechtsformen an der Gesamtzahl der Gründungen im Jahr 2000 und 2006 .....	23
Tabelle 2: Anteil der Rechtsformen an der Gesamtzahl der Gründungen im Jahr 2008 .....	33

# 1 Einleitung

In der vorliegenden Arbeit wird der Frage nachgegangen, ob und inwiefern sich der Gründungsstandort Deutschland international, im Vergleich zu den USA behaupten kann. Unternehmensgründungen bzw. Startups in der Internetbranche finden sich in den letzten Jahren scheinbar immer häufiger. Durch die zunehmende Beschleunigung der wirtschaftlichen Beziehungen durch das Internet steigt ebenso die Frequenz sowie Anzahl der Neugründungen.

Große und international erfolgreiche Firmen wie „Facebook“, „Apple“ und „LinkedIn“, aber auch kleinere und innovative Gründungen wie „Groupon“ und „Twitter“ haben ihren Ursprung zumeist in den USA, was nahelegt, dass dort eine besondere Struktur zugrunde liegt, welche Gründungen fördert. Betrachtet man Deutschland, so fallen kaum international erfolgreiche Neugründungen im Internetmarkt auf. Als Ausnahme kann die Software von „SAP“ betrachtet werden, welche weltweit nach wie vor erfolgreich vermarktet wird.

Woran liegt dieses scheinbar offensichtliche Ungleichgewicht?

Anhand einer Analyse der Firma „Rocket Internet“, welche sich in den letzten Jahren durch offensive Expansion nach vorn gekämpft hat, sollen in dieser Arbeit nun die Vor- und Nachteile, sowie Chancen herausgestellt werden, welche die Gründungssituation in Deutschland zukünftig verbessern oder stabilisieren können.

Ausgehend von einer Beschreibung von allgemeinen Themen rund um Gründungen und eine Analyse der aktuellen Gründungssituation in Deutschland und den USA wird dann auf die Firma „Rocket Internet“ eingegangen und anhand der aktuellen Situation Fragen beantwortet wie: „Mangelt es Deutschland an Innovationsfreude?“ oder „Bietet Deutschland gute Voraussetzungen für Unternehmensgründungen?“

## 2 Allgemeines über Gründungen

### 2.1 Beweggründe

Unternehmen werden überall auf der Welt aus verschiedensten Gründen gegründet. Eingeteilt werden Gründungen durch „Global Entrepreneur Monitor“ dabei in zwei Kategorien: „necessity-driven“ und „opportunity-driven“. Necessity-driven bezeichnet Gründungen, die aus dem Fehlen von Alternativen bzw. gezwungenermaßen stattfinden. Die Bezeichnung „opportunity-driven“ beschreibt Gründungen, welche aus dem Erkennen von Marktchancen heraus getätigt werden<sup>1</sup>, sowie der Selbstverwirklichung dienen<sup>2</sup>.

Die Basis einer jeden Gründung ist die Geschäftsidee, eng verknüpft mit dem Ziel des/der Gründer. Ideen, die Erfolg versprechen, zeichnen sich dadurch aus, dass sie: ihrer Zeit voraus sind, Kundenprobleme lösen und/ oder besser sind als bestehende Angebote<sup>3</sup>.

#### 2.1.1 „necessity-driven“

„Necessity-driven“- Gründungen entstehen aus dem Fehlen von Einkommensalternativen und sind damit oft verbunden mit vorhergehender Arbeitslosigkeit<sup>4</sup>. Ihnen mangelt es daher oft an finanziellen Grundlagen und Fachkenntnissen. Trotz alledem waren 2013, 13,5% aller Gründer vor der Gründung erwerbslos<sup>5</sup> und gründeten daher aus Mangel an Erwerbsalternativen (nach hauptsächlichem Gründungsmotiv laut KfW 2013: 29,9%).

Leider sind diese Gründungen wirtschaftlich nicht von großer Bedeutung, da die Aussicht auf Expansion und damit Schaffung von Arbeitsplätzen nicht besonders vielversprechend ist. Ausnahmen betreffen dabei die weniger entwickelten Regionen der Welt, welche aber bei dieser Arbeit nicht berücksichtigt werden.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Amorós et al. 2014, S. 28

<sup>2</sup> Vgl. Metzger et al. 2014, S. 10

<sup>3</sup> Vgl. Tanski et al. 2009, S. 8

<sup>4</sup> Vgl. BMWi 2014, S. 4

<sup>5</sup> Vgl. Metzger et al. 2013, S. 6

<sup>6</sup> Vgl. Kelley et al. 2011, S. 12

### 2.1.2 „opportunity-driven“

Die sog. „opportunity-driven“ Gründungen entstehen zum einen aus dem Erkennen von Marktchancen durch beispielsweise Einführung von Innovationen, zum anderen durch genaue Analyse eines Standortes bzw. der Nachfrage.<sup>7</sup> Weiterhin kann der Antrieb aber auch Selbstverwirklichung sein<sup>8</sup>. 2013 gründeten mindestens 53,3% aller Gründer aus den oben genannten Gründen.

Dieser und der nachfolgende Beweggrund, die zu einer Gründung führen, sind im Gegensatz zu einer „necessity-driven“-Gründung wirtschaftlich wertvoller, da sie zumeist durch eine stärkere Motivation der Gründer und einer besseren Humankapitalausstattung gekennzeichnet sind.<sup>9</sup>

### 2.1.3 „improvement-driven opportunity“

Letztere Motivation bezeichnet die Gründer, die entweder idealistischen Bewegungen folgen und beispielsweise bessere Bedingungen schaffen wollen, oder individuell einfach unabhängiger sein wollen.<sup>10</sup>

Menschen, die aus dieser Motivation heraus gründen, besitzen oft bereits ein ausreichendes Einkommen, wollen dieses aber noch ausbauen. Die Differenzierung zu Gründungen, die „opportunity-driven“ sind, ist fließend und nicht immer klar.<sup>11</sup>

## 2.2 Entwicklung von Internetgründungen in Deutschland

Nach dem Aufkommen des Internets und der damit verbundenen Innovation für den deutschen und internationalen Markt sahen viele Gründer und Firmen ihre Chance und positionierten sich. Damals waren sich Experten nicht einig, ob das Internet und die Entwicklung des Computers mit den damit verbundenen Innovationen in der Zukunft

---

<sup>7</sup> Vgl. Amorós et al. 2014, S. 28

<sup>8</sup> Vgl. Metzger et al. 2013, S. 10

<sup>9</sup> Vgl. Sternberg et al. 2014, S. 14

<sup>10</sup> Vgl. Xavier et al. 2012, S. 28

<sup>11</sup> Vgl. ebenda

eine solche (wirtschaftliche) Größe erreichen könnten wie sie es tatsächlich bis heute getan haben<sup>12</sup>.

## 2.2.1 Internet in Deutschland

Den Ursprung hat das Internet in den USA, von wo es langsam auch nach Europa und damit auch Deutschland kam. Die ersten deutschen Unternehmungen der Vernetzung fanden 1984 in der Universität Karlsruhe und 1988 in der Universität Dortmund statt.

Ab 1994 begann die Kommerzialisierung in Deutschland, 1995 wurde in Frankfurt dann der Datenaustauschpunkt DE-CIX geschaffen und ein Wachstum der Nutzerzahlen war erkennbar.<sup>13</sup> Seit 2004 ist ein steigendes Nutzerverhalten nachgewiesen, was den anhaltenden Trend für Internetunternehmungen untermalt<sup>14</sup>.

Nutzung	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Angaben in %									
Computer	67	70	73	74	76	76	78	79	79	80
Internet	58	61	65	68	71	73	75	76	77	79

*Abbildung 1: Computer- und Internetnutzung im ersten Quartal des jeweiligen Jahres von Personen ab 10 Jahren*

## 2.2.2 Neuer Markt

Ein Impuls aus der Politik um den Erfolg bzw. das Wirtschaftsvolumen im Internetsektor zu stärken war der sog. „Neue Markt“. Im Zuge dieser Bemühungen wurde um 1997 ein Handelssegment für Technologie- und Wachstumswerte ins Leben gerufen. Nach dem amerikanischen Vorbild NASDAQ, der bereits 1971 gestartet war, wurde eben 1997 der NEMAX geschaffen.<sup>15</sup>

Das bot den mittelständischen Unternehmen einen leichten Einstieg und sorgte für eine Belebung der Branche. Durch den Kapitalzufluss wurden nationale Expansionen und auch Internationalisierungen gefördert.

<sup>12</sup> Vgl. statistisches Bundesamt 2014, Abb. 1

<sup>13</sup> Vgl. Krafft 2005, S. 162 ff

<sup>14</sup> Vgl. statistisches Bundesamt 2014, Abb. 1

<sup>15</sup> Vgl. ebenda, S. 168

Leider hatte diese starke Bemühung vieler Akteure auch einen Nachteil. Der Hype, welcher gegen Ende der 90er Jahre ausbrach, endete in der „Dotcom-Blase“, in der zahlreiche Unternehmen Insolvenz anmelden mussten und die starke Überbewertung des neuen Marktes bewusst wurde<sup>16</sup>.

Die zahlreich in Erscheinung getretenen Akteure, beispielsweise sog. Business Angels, hatten sich im Laufe der Jahre zu einem nahezu blinden Vertrauen in die neue Branche und deren Gründer und Innovationsträger hinreißen lassen.

Problematisch war neben dem Wegfall von Kapitalgebern und Vertrauen aber auch die Außenwirkung. Durch publizierte Betrugsfälle und Skandale wurden den vorher in der Öffentlichkeit so gefeierten Gründern mangelnde Erfahrung und Unbedarftheit vorgeworfen<sup>17</sup>.

## **2.3 Entwicklung von Internetgründungen in den USA**

Die USA gelten nicht ohne Grund als Heimat des Internet, schließlich wurden dort die Grundlagen für die spätere weite Verbreitung gelegt. Dem zufolge ist ein Vorsprung der Internetkultur nicht abwegig. Diese betrifft auch die Gründungen im Internetsektor sowie den Umgang mit solchen. Schließlich sind nicht zuletzt Firmen wie Facebook, Google und Yahoo wichtige wirtschaftliche Faktoren und Indikatoren für den Stellenwert in den USA.

### **2.3.1 Internet in den USA**

Als Grundlage des Internets wird ein Forschungsnetzwerk mit dem Namen ARPANET angesehen. Dieses wurde um 1969 in der UCLA in Los Angeles und im Menlo Park (San Francisco) entwickelt und sukzessive ausgebaut.<sup>18</sup> Die darauf folgenden technischen Errungenschaften sorgten für die rasche Vergrößerung des Netzwerkes, welches aber bis 1991 kaum der allgemeinen Öffentlichkeit zugänglich war. Aufgrund einer komplizierten Bedienung war es Menschen mit guten Computerkenntnissen vorbehalten.

---

<sup>16</sup> Vgl. Vitols 2001

<sup>17</sup> Vgl. von Frenzt 2003

<sup>18</sup> Vgl. Krafft 2005

Mit der Entwicklung des World Wide Web, des ersten Browsers im Jahr 1991 bzw. 1993 und der offiziellen Öffnung für die breite Öffentlichkeit in 1992 wurde das Internet aber nahezu jedem zugänglich gemacht.<sup>19</sup> Der Grundstein für einen neuen Wirtschaftszweig war gelegt, die erste Firma an der amerikanischen Börse, die den New Economy Hype auslöste, war 1994 „Netscape“.

### 2.3.2 NASDAQ

Das amerikanische Vorbild für den deutschen „neuen Markt“ wurde in den USA bereits 1971 ins Leben gerufen<sup>20</sup>. Die weltweit erste elektronische Börse für Technologieunternehmen bot Platz Innovationen und Kapitaleinnahmen. Durch den Vorsprung des amerikanischen Marktes im Bereich des Internets gingen 1995 bereits Unternehmen wie Yahoo und Amazon an die Börse und erreichten bald im Zuge des New Economy Hypes beachtliche Wertsteigerungen. Erste Venture-Capital Unternehmen und Business Angels traten auf und spekulierten sich immer weiter nach oben.

1996 waren dann die ersten Anzeichen einer Euphorie zu sehen:

*„It seemed any company dealing even remotely with the Internet could generate excitement for its IPO“<sup>21</sup>*

Bis 2000 wuchs der Wert der im NASDAQ gelisteten Unternehmen sehr stark an.

Beispielsweise lagen die Börsenwerte von Yahoo Inc. im Jahr 2000 bei ca. 65 Mrd. US- \$, wogegen der Wert von General Motors im Vergleich nur bei ca. 43 Mrd. US- \$ lag<sup>22</sup>. Durch die überschätzten Gewinnprognosen und euphorischen Kapitalgeber bedingt, stürzten die Kurse ab und es platzte die sog. „dotcom-Blase“<sup>23</sup>.

---

<sup>19</sup> Vgl. Musch 1997

<sup>20</sup> Vgl. Ingebretsen 2002

<sup>21</sup> Vgl. Chai 1998, S. 15

<sup>22</sup> Vgl. Ludewig 1999

<sup>23</sup> Vgl. Malmsten et al. 2001

## 3 Grundlagen für Gründungen in Deutschland

Unternehmer bzw. Gründer sind in Deutschland mit mehreren Problemen konfrontiert. Der Einstieg fällt nicht immer leicht, was unter anderem an den hohen Anforderungen an Organisation und Finanz-Know-How liegt. Unterstützungsmöglichkeiten haben sich in den letzten Jahren stark vermehrt, einerseits durch die Politik, andererseits durch private/ wirtschaftliche Initiativen.

### 3.1 Finanzierungsmöglichkeiten

In den letzten Jahren sind in Deutschland zahlreiche zusätzliche Fördermöglichkeiten angeboten worden, abgesehen von den klassischen Krediten/ Darlehen von Banken. Sollte die Eigenfinanzierung (Kapitel 4.1.1) nicht ausreichen, müssen sich Gründer auf die Suche nach Kapital machen, um wirtschaften zu können.

Der Börsengang wird hierbei nicht berücksichtigt, da ein Börsengang erst nach einiger Zeit, in der effektives Wachstum und Erfolg nachgewiesen wurde, zur weiteren Kapitalbeschaffung genutzt wird<sup>24, 25</sup>.

#### 3.1.1 Landesbanken/ Förderbanken

Bankkredite/ -darlehen sind für kleinere Unternehmen, aber auch größere bei akuten Engpässen eine geeignete Möglichkeit, um an Geldmittel zu gelangen. Um das Risiko zu minimieren, müssen die Unternehmer/ Gründer jedoch Sicherheiten zur Verfügung stellen. Diese Kredite sind nicht mit weiterer Unterstützung verbunden. Zum Zeitpunkt einer Gründung stellen die Banken jedoch hohe Anforderungen an Unternehmer, um sich abzusichern<sup>26, 27</sup>.

Aufgrund des zumeist hohen Finanzbedarfs junger Unternehmen im Internetbereich, sind Banken aber oft nicht gewillt Kredite/ Darlehen zu gewähren und die Gründer müssen sich nach anderen Möglichkeiten umsehen.<sup>28</sup>

---

<sup>24</sup> Vgl. Knowledge@Wharton 2010

<sup>25</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 421 f

<sup>26</sup> Vgl. Weitnauer et al. 2001

<sup>27</sup> Vgl. Nathusius 2001a

<sup>28</sup> Vgl. Brandkamp 2003, S. 40



### 3.1.2 KfW

Eine weitere Möglichkeit der finanziellen Unterstützung bietet die KfW, ebenfalls eine Bank, aber mit dem Hauptaugenmerk auf Gründungsunterstützung. Diese staatliche Institution bietet verschiedene Modelle zur Unternehmensfinanzierung an; nach anfänglicher Prüfung der Geschäftsidee kann sie sogar als Bürgen für einen Kredit-/ Darlehensvertrag eintreten.<sup>29</sup> Einerseits können Kredite geboten werden, andererseits auch Zuschüsse, welche nicht zurückgezahlt werden müssen.

Jedoch leistet die KfW nicht nur finanzielle Unterstützung oder Beihilfe bei dem Fremdkapitalerwerb, sondern bietet Beratung und (Fach-)wissen an.<sup>30</sup> Das Ziel der KfW ist es, die Innovationstätigkeit zu stimulieren<sup>31</sup>.

*„Die von Gründern im Jahr 2013 eingesetzten Finanzmittel summieren sich auf knapp 10 Mrd. EUR. Der Anteil externer Finanzmittel ist von 31% im Jahr 2009 auf 52% im Jahr 2013 gestiegen.“<sup>32</sup>*

### 3.1.3 Venture Capital

Venture Capital (VC) ist ein in der Internetbranche weit verbreitetes Mittel. Sog. Venture Capital- Gesellschaften haben das Ziel durch finanzielle Unterstützung (Risikokapital) eines Unternehmens Gewinn zu erwirtschaften. Das Kapital der Gesellschaften kommt dabei aus einem Fond und wird manchmal auch im Tausch gegen Anteile einer Firma ausgegeben, oft jedoch gegen das Vertrauen in die Erfüllung von vertraglich festgelegten Zielen<sup>33</sup>. Diese finanzstrategischen Ausgaben führen für Gründer jedoch mehrere Dinge mit sich: Zum Einen ist das Ziel der Gewinnmaximierung klar (ein Exit ist hochwahrscheinlich), zum Anderen wächst der Druck auf den Erfolg des Unternehmens<sup>34</sup>.

---

<sup>29</sup> Vgl. kfw.de

<sup>30</sup> Vgl. ebenda

<sup>31</sup> Vgl. Walter et al. 2003, S. 209 ff

<sup>32</sup> Vgl. Metzger 2014, S. 1

<sup>33</sup> Vgl. Lessat 1999, S. 56  
Kuckertz et al. 2008

<sup>34</sup> Vgl. Bell 1999, S. 375

Im Gegenteil zu Bankkrediten oder Darlehen werden die Finanzmittel direkt zu Eigenkapital und sind frei verfügbar.<sup>35</sup>

Die Gesellschaften bieten nicht nur Kapital, sondern oft auch sog. „smart money“<sup>36</sup>. Dabei werden den Gründern erfahrene Manager zur Seite gestellt bzw. Berater, welche Hilfestellung bei verschiedenen Dingen leisten. Um aber einer Bevormundung vorzubeugen, muss sich der Gründer im Klaren sein, dass weniger er/sie und die Idee als mehr der (finanzielle) Erfolg des Unternehmens im Fokus liegt<sup>37</sup>. Durch die hohe Professionalität der VC-Gesellschaften und das vorhandene Branchenwissen sind Gründer mit der Notwendigkeit eines professionellen Controllings, sowie hohen Leistungsstandards konfrontiert.<sup>39</sup>

Durch den Umfang der Investitionen von zumeist mehr als 0,5 Mio. Euro ist die VC-Branche ein wichtiger Bestandteil der Volkswirtschaft, da Innovationen mit Inkaufnahme von hohem Risiko vorangetrieben werden.<sup>40</sup>

Seit einiger Zeit sorgt das Ziel der Risikominimierung von VC-Gesellschaften für eine vermehrte Gründung von Inkubatoren.<sup>41</sup>

### 3.1.4 Business Angels

Der Business Angel (BA) ist wie die VC-Gesellschaften ein Import aus den USA. Business Angels bieten den Gründern mehr als nur Kapital. Sie sorgen durch sehr gute Branchenkenntnis, mehrjährige Managementenerfahrung und ein sehr gutes Netzwerk für ein rasches Vorankommen des Unternehmens in der Gründungsphase<sup>42, 43</sup>.

Da hier eine einzelne Person ihr Kapital zur Verfügung stellt, herrscht ein anderes Verhältnis zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer. Das starke Vertrauen in die Grundidee und die Person sorgen für eine starke Identifikation mit dem Unternehmen und verstärken gleichzeitig auch die emotionale Verpflichtung gegenüber dem Erfolg. Der

---

<sup>35</sup> Vgl. Weitnauer et al. 2001, S. 5

<sup>36</sup> Vgl. Lichtenberg 2000, S. 94

<sup>37</sup> Vgl. ebenda, S. 38 ff

<sup>39</sup> Vgl. Kollmann 2002c

Achleitner et al. 2003c

<sup>40</sup> Vgl. Kollmann 2007b, S. 51

<sup>41</sup> Vgl. 3.2.2.

<sup>42</sup> Vgl. Daferner 2000, S. 202

<sup>43</sup> Vgl. Brettel et al. 2000, S. 58/ 70

BA übernimmt direkt zu Beginn Anteile der Unternehmung und sorgt für zielführende Kontakte<sup>44</sup>, zudem arbeitet als volles (Team-) Mitglied<sup>45</sup>.

Da der BA persönlich und ohne Sicherheit haftet, nimmt er ein hohes Risiko auf sich und hat daher nicht ausschließlich finanzielle Ziele. Viel mehr geht es ihm um Selbstverwirklichung und das Vorantreiben von Innovationen und Fortschritt.<sup>46</sup>

Der Umfang der Investitionen ist bedingt durch den Zeitpunkt und das hohe Risiko geringer als das von VC-Gesellschaften.<sup>47</sup> Gleichzeitig stellen sie auch weniger hohe formale Ansprüche und gehen bei der Entscheidungsfindung nicht systematisch vor.<sup>48</sup>

### 3.1.5 Crowdfunding

Das Crowdfunding entwickelte sich durch das Internet und bezeichnet die Kapitalgabe von einer bestimmten Menge Personen an ein Unternehmen oder eine Idee bis zu deren Fertigstellung. Durch Plattformen wie „kickstarter.com“, „startnext.de“ oder „seedmatch.de“ wird potenziellen Kapitalgebern eine Idee oder ein Unternehmen vorgestellt und die Möglichkeit geboten, Kapital zu investieren.<sup>49</sup>

Das Ziel der Kapitalnehmenden ist dabei einerseits der Gewinn von Kapital, andererseits aber auch die Bekanntmachung der Idee/ des Produkts und die erste Vermarktung. Gleichzeitig ist die Reaktion auf den Plattformen auch ein wichtiger Mechanismus, um die Marktreife zu erproben und eventuelle Fehler zu erkennen.<sup>50</sup>

Die Kapitalgeber ihrerseits erhoffen sich bei den verschiedenen Modellen entweder eine Rendite oder werden in Abhängigkeit der Höhe ihrer Investition mit dem fertiggestellten Produkt entlohnt.<sup>51</sup>

---

<sup>44</sup> Vgl. Brettel et al. 2000, S. 106 f

<sup>45</sup> Vgl. Hemer 2003, S. 330

<sup>46</sup> Vgl. Schoss 2003, S. 347

<sup>47</sup> Vgl. Klandt et al. 2003, S. 311

<sup>48</sup> Vgl. Brettel et al. 2000, S. 62

<sup>49</sup> Vgl. Kaltenbeck 2011, S. 5 ff

<sup>50</sup> Vgl. Cunningham 2012, S. 69 f

<sup>51</sup> Vgl. kickstarter.com  
seedmatch.de  
startnext.de

## 3.2 Weitere Unterstützungsmöglichkeiten

Zusätzlich zu „smart money“ bzw. Kapitalerwerb, gibt es in Deutschland noch weitere Möglichkeiten Unterstützung zu erhalten. Dabei geht es nicht immer um Finanzen, viel mehr um Wissenstransfer und eine Erleichterung der Startphase.

### 3.2.1 Staatliche Institutionen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) ist das Ministerium, unter dessen Aufsicht die KfW als Förderbank Startups unterstützt. Weiterhin gibt es viele weitere Initiativen, teils in regionalem Kontext, teils deutschlandweit, welche staatlich getragen/ gefördert werden. Der Hauptgrund für die Schaffung dieser Unterstützungsmöglichkeit(-en) ist das Vorantreiben der gesamtdeutschen Wirtschaft, die Internationalisierung sowie die Förderung von Innovationen.<sup>52</sup>

Da die Internetpolitik in Deutschland jedoch erst seit 2014 offiziell in die Regierungsgeschäfte aufgenommen wurde, befindet sich auf staatlich getragener Seite noch Nachholbedarf.<sup>54</sup> Die Wirtschaft hat sich hier auf Grund ihrer beschleunigten Natur schneller entwickelt. Das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur hat zur grundlegenden Förderung die Aufgabe den Breitbandausbau voranzutreiben, um so jedem Einwohner Zugang zum Internet zu ermöglichen<sup>55</sup>.

Herausgestellt werden soll hier auch die Initiative der Agentur für Arbeit, die spezielle Fördermittel und Fördermöglichkeiten für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus anbietet.<sup>56</sup>

Weiterhin gibt es Bundesverbände wie z.B. den Bundesverband deutsche Startups e.V., welcher als Netzwerk agiert und darin Gründer, Politik und Förderer versammelt. In regelmäßigen Abständen werden aber auch gesammelte Daten veröffentlicht und somit für eine Wertschöpfung der Gemeinschaft sorgt. Der Bundesverband deutsche Startups e.V. engagiert sich aktiv für ein gründerfreundliches Deutschland und hat sich die Startup- Mentalität in die Gesellschaft zu tragen zum Ziel gesetzt.<sup>57</sup>

---

<sup>52</sup> Vgl. [bmwi.de](http://bmwi.de)

<sup>54</sup> Vgl. [bmvi.de](http://bmvi.de)

<sup>55</sup> Vgl. ebenda

<sup>56</sup> Vgl. Klandt et al. 2002, S. 77

<sup>57</sup> Vgl. [deustchestartups.org](http://deustchestartups.org)

### 3.2.2 Inkubatoren

In Deutschland wächst die Anzahl sog. Inkubatoren in den letzten Jahren stetig. Der Inkubator als Idee ist ein Import aus den USA, wo große Firmen bzw. VC-Gesellschaften anfangen, Startups allumfassende Unterstützung zu bieten.<sup>58</sup>

Anfangen bei Büroräumlichkeiten und Internet, über Mentoring/ Management bis hin zur Anbahnung von wichtigen Kontakten bieten Inkubatoren ein geschütztes Umfeld, in dem sich ein junges Startup entwickeln bzw. es reifen kann.<sup>59</sup>

Durch dieses Unterstützungsprogramm wird die Zeit zur Erreichung der Marktreife bzw. des Markteintritts gesenkt. Nur Accelerator (Verweis auf Kapitel 3.2.3.) beschleunigen dieses noch stärker.<sup>60</sup> Inkubatoren werden sehr häufig als Werkzeug von VC-Gesellschaften genutzt, um das eigene Risiko zu minimieren. Daher entsteht auch eine enge Bindung an die beteiligten Unternehmen<sup>61</sup>.

### 3.2.3 Accelerator

Accelerator, ebenfalls ein Import aus den USA, sind eine zeitlich noch enger gesteckte Möglichkeit für Startups, durch Mentoring und forcierte Unterstützung schnell Marktreife zu erlangen.

Manche Inkubatoren bieten als besonderes Programm auch Accelerator an, um den eigenen Projekten den letzten Schliff und Antrieb zu geben.<sup>62</sup> Als Beispiel in Deutschland ist zum einen Hub:raum zu nennen, aber auch Hanse Ventures und andere.

---

<sup>58</sup> Vgl. Ludewig et al. 2000, S. 91 ff

<sup>59</sup> Vgl. Schmid & Lindner 2001, S. 6

<sup>60</sup> Vgl. Lichtenberg 2000, S. 95 ff

<sup>61</sup> Vgl. 3.1.3.

Lichtenberg 2000, S. 103

<sup>62</sup> Vgl. hubraum.com

### 3.2.4 (Gründer-) Netzwerke

Netzwerke oder Vereinigungen, die Netzwerkaktivitäten betreiben, wie der bereits genannte BVDS<sup>63</sup> oder aber auch Online- Portale wie [deutschestartups.de](http://deutschestartups.de) oder regionale Gründerzentren bieten interessierten Gründern und Startups Beratung und wichtigen Erfahrungsaustausch.

Der Zusammenschluss in Gruppen bzw. Netzwerken bedeutet in diesem Fall einen Zugewinn an Kompetenzen und Wissen durch Schwarmintelligenz und Austausch der Mitglieder<sup>64, 65</sup>.

Durch den Austausch bedingt werden nicht selten neue Geschäftsverbindungen geknüpft und neue Ideen geboren. Eine gut ausgebaute Netzwerkkultur ist daher erheblich wichtig für den Erfolg und die Schaffung einer neuen Wahrnehmung von Selbständigkeit und Neugründungen.<sup>66</sup>

Nicht unerheblich sind auch Forschungsnetzwerke sowie Universitätsnetzwerke und Initiativen. Während des Studiums entwickeln einige Interessierte bereits erste Geschäftsideen oder entdecken Innovationen, die sie zu einer Gründung leiten. In diesem Zuge wird auch die Förderung des Gründungsgedankens an Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen gefördert. Weiterhin werden dort einige Programme durchgeführt, die Gründungen direkt unterstützen, z.B. „exist“.<sup>68</sup> Leider wird diese Situation in Deutschland von einem großen Teil der Gründer als mangelhaft bewertet<sup>69, 70</sup>.

## 3.3 Rechtliche Grundlagen

Rechtliche Grundlagen bieten gerade für unerfahrene Gründer oft eine hohe Abschreckung. Mit Gründung einer Firma oder einer Selbständigkeit werden plötzlich bindende Anforderungen gestellt, z.B. eine strukturierte Buchführung und striktes Einhalten von geltendem Recht.

---

<sup>63</sup> Vgl. 3.2.1.

<sup>64</sup> Vgl. Zerdick et al. 1999, S. 155 ff

<sup>65</sup> Vgl. [gruenderszene.de](http://gruenderszene.de)  
[deutschestartups.de/](http://deutschestartups.de/)

<sup>66</sup> Vgl. Krafft 2005, S.49 f

<sup>68</sup> Vgl. [exist.de](http://exist.de)

<sup>69</sup> Vgl. Ripsas et al. 2014, S. 52

<sup>70</sup> Vgl. Bruns et al. 2002, S. 2

### 3.3.1 Gründungsformen

Deutschland bietet eine Vielzahl verschiedener Geschäftsformen mit unterschiedlichen Rechten und Pflichten. Die Entscheidung, welche Form die richtige ist, gehört zu jedem Gründungsprozess. Zur Auswahl stehen folgende Rechtsformen:

- **Einzelunternehmung (EU)**
- **Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)**
- Kommanditgesellschaft (KG)
- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)**
  - (GmbH & Co. KG)
- Offene Handelsgesellschaft (OHG)
- Unternehmergesellschaft (UG)
- Limited Company (Ltd.)
- **Aktiengesellschaft (AG)**

Die gekennzeichneten Rechtsformen sind bei Internetstartups bevorzugt zu finden. Zustande kommt dies zum Einen durch die Möglichkeit des Kapitalerwerbs, zum Anderen durch eine Minimierung des Risikos und die Möglichkeiten der Geschäftsweiterführung oder eines Exits<sup>71, 72</sup>.

Belegt wird dies durch einige Untersuchungen, die zeigen, dass die Mehrzahl von erfolgreichen Startups entweder als EU, GbR, GmbH oder AG gegründet/ geführt werden<sup>73, 74</sup>.

<b>Form</b>	<b>EU</b>	<b>GbR</b>	<b>GmbH</b>	<b>AG</b>	<b>Summe</b>
<b>Anteil 2000</b>	30,3%	13,8%	37,8%	12,4%	<b>94,3%</b>
<b>Anteil 2006</b>	81,7%	4,5%	8,8%	0,5%	<b>95,5%</b>

*Tabelle 1: Anteil der Rechtsformen an der Gesamtzahl der Gründungen im Jahr 2000<sup>75</sup> und 2006<sup>76</sup>*

<sup>71</sup> Vgl. Bischoff 2001, S. 139

<sup>72</sup> Vgl. Meyer-Scharenberg 2002, S. 29 f

<sup>73</sup> Vgl. Kroiß 2003, S. 139

<sup>74</sup> Vgl. Krafft 2005, S. 192

### 3.3.2 Vorteile und Risiken

Die **Einzelunternehmung** (EU) bietet wie alle anderen Rechtsformen auch, einige Vorteile und Risiken. Zu nennen ist da beispielsweise die Möglichkeit des schnellen und freien Treffens von Entscheidungen. Gegründet werden kann im Vergleich formlos und ohne gesetzlich vorgeschriebenes Mindestkapital. Der Gründer kann sich durch die alleinige Haftung und Entscheidungsgewalt sehr stark mit dem Unternehmen identifizieren, trägt aber folglich auch das gesamte Risiko und haftet vor Gläubigern mit seinem gesamten Vermögen.

Wird sich bei der Gründung für eine **GbR** entschieden, so kommen ähnliche Vorteile wie bei der EU zur Geltung. Die GbR formt sich automatisch, sobald mehrere Personen eine gemeinsame Geschäftstätigkeit eingehen. Es entfällt zwingend der Eintrag in das Handelsregister und es ist ebenfalls kein Stammkapital notwendig. Jedoch haften alle Beteiligten wieder mit ihrem Privatvermögen, wodurch das Risiko für alle Beteiligten erhöht wird. Begeht beispielsweise ein Gründer einen Fehler, so können alle Mitgründer dafür haftbar gemacht werden.

Eine **GmbH** verleiht der Gründung eine deutlich seriösere Außenwirkung. Beginnend bei einem Eintrag in das Handelsregister, ist eine auf die Höhe des eingezahlten Stammkapitals beschränkte Haftung der große Vorteil (Stammkapital gesamt mind. 25.000€). Der/ die Gründer haften nicht mit ihrem Privatvermögen, das persönliche Risiko ist deutlich geringer. Da mehrere Personen einer GmbH angehören können, muss ein führender Gesellschafter bestimmt werden, im Falle einer sog. Ein-Mann-GmbH ist dies natürlich zu vernachlässigen. Die gestiegenen Möglichkeiten des Kapitalerwerbs durch den Eintritt von Gesellschaftern machen diese Gründungsform so interessant, da stille Gesellschafter bei der Unternehmensführung keinen direkten Einfluss nehmen können.

Zuletzt geht es um die Rechtsform der **AG** (Aktiengesellschaft). Eine AG fordert einen deutlich höheren Aufwand bei der Gründung sowie der Führung. Das Stammkapital beträgt mindestens 50.000€ und kann in diesem Falle sehr einfach durch Anteilsveräußerung (Aktienverkauf) erhöht werden. Durch die gesteigerte Komplexität mit Aufsichtsrat, Vorstand, durchzuführende Hauptversammlungen und durchsichtiger Buchführung, sind AGs schwerfälliger und können auf Marktveränderungen deutlich langsamer reagieren. Die Haftung ist hier auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt,

---

<sup>75</sup> Vgl. Krafft 2005, S. 192, Tab. 4.2.3.

<sup>76</sup> Vgl. Angele et al. 2007, S.572, Tab. 4



eine AG bildet wie eine GmbH eine juristische Person und kann als solche durch Vertreter handeln. Lediglich der Vorstand sowie bei der Gründung eingetragene Personen haften gesamtschuldnerisch und persönlich.

### 3.3.3 Pflichten

Eine **EU** bringt für Gründer einige Pflichten mit sich. Dazu gehören eine ordnungsgemäße Buchführung, mit Bilanzübersicht und einem Jahresabschluss. Diese Anforderungen machen deutlich, wie sehr bei Gründern ein Mindestmaß an Finanzwissen vorhanden sein sollte.

Die selben Pflichten finden sich bei der Gründung einer **GbR**, jedoch müssen je nach Tätigkeitsbereich andere Arten von Abgaben gezahlt werden.

Gründet man eine **GmbH**, so ändert sich an den rechtlichen Pflichten auch nur wenig, beispielsweise ist wieder eine ordentliche Buchführung nötig, jedoch herrscht hier Publizitätspflicht. Ebenfalls wird wie bereits erwähnt ein Stammkapital von mindestens 25.000€ gefordert.

Wird eine **AG** gegründet, so steigen durch die geänderte Zielsetzung und gestiegenen Möglichkeiten auch die Pflichten. Es müssen drei Organe ins Leben gerufen werden (s.o.). Eine lückenlose Buchführung mit Jahresabschluss und allen möglichen Berichten (Aufzählung oder Beispiele wären cool!) muss jedes Jahr beim Handelsregister eingereicht werden.

### 3.3.4 Schutz geistigen Eigentums

Mit dem Internet und der damit gestiegenen Geschwindigkeit im Leben und der Wirtschaft sind nicht nur Anbieter und Kunde, sondern auch Anbieter und Konkurrenten näher aneinander herangerückt. Da viele Internetgründungen innovative Ideen, Technologien oder Prozesse entwickeln und diese monetarisieren wollen, gilt es für die jeweiligen Entrepreneure ihre Ideen und Ergebnisse zu schützen.

In Deutschland lassen sich diese Dinge vielfältig vor Nachahmern schützen. Zum einen gibt es Patente, die Geschäftsideen und –methoden für eine Dauer von 20 Jahren ab Einreichung schützen können<sup>77</sup>, zum anderen das Urheberrecht, welches das Erschei-

---

<sup>77</sup> Vgl. Ernst 2002, S. 304 ff

nungsbild einer Website, einzelner Elemente oder eine bestimmte Zusammenstellung von Bild und Text vor Nachahmung schützt<sup>78</sup>.

Zum Schluss gibt es zum Schutz des Geschäftsmodells die Möglichkeit Domainnamen zusätzlich zu den eigens erstellten Inhalten von Websites per Trademark bzw. Copyright zu schützen<sup>79</sup>.

## 3.4 Sonstige Voraussetzungen

Neben den vorherig genannten Voraussetzungen sind die Nachfolgenden nicht unerheblich für einen Erfolg oder beispielsweise die Anbahnung von erfolgsversprechenden Kontakten bzw. Kapitaleinflüssen.

### 3.4.1 Persönliche Eignung

Um ein Unternehmen erfolgreich zu gründen, benötigt der Gründer bzw. das Gründerteam mehrere charakterliche Eigenschaften. Zwar ist der Erfolg der Gründung nur zu ca. 20% abhängig von den persönlichen Voraussetzungen<sup>80</sup>, jedoch erleichtern folgende Attribute die Gründung erheblich:

- **Hohes Selbstwertgefühl**
- **Selbstwirksamkeit und internale Kontrollüberzeugung**
- **Motivation**
- **Extrovertiertheit**

Diese Eigenschaften sind dabei natürlich nicht als absolute Voraussetzung für eine erfolgsversprechende Gründung zu verstehen. Zum Weiteren Gelingen tragen folgende Charakteristika bei, die Gründerpersönlichkeiten von „normal“ angestellten Personen unterscheiden:<sup>81</sup>

- **Leistungsmotivstärke**

---

<sup>78</sup> Vgl. Russo et al. 1997

<sup>79</sup> Vgl. Wirtz 2010, S. 459

<sup>80</sup> Vgl. Müller 2003, S. 16

<sup>81</sup> Vgl. Frese 1998

Müller 2003

Müller 2000

Rauch et al. 2007

- Unabhängigkeitsstreben
- Risikoneigung
- Belastbarkeit
- **Emotionale Stabilität**
- Durchsetzungsbereitschaft
- Soziale Anpassungsfähigkeit
- (Teamfähigkeit)

Besonderes Augenmerk liegt dabei auf den herausgestellten Punkten, da diese stark mit der Erfolgswahrscheinlichkeit des Unternehmens korrelieren.<sup>82</sup>

### 3.4.2 Bildung/ Erfahrung

Zu Beginn der New Economy in den späten 90er Jahren waren die Anforderungen an die Gründer noch andere als heute. Für Kapitalgeber waren damals andere Eigenschaften von Wichtigkeit. Beispielsweise wurde die Unerfahrenheit und das junge Alter der Entrepreneurse sehr oft mit Kreativität, visionärer Fähigkeit und der Kompetenz für das neuen Medium gleichgesetzt.<sup>83</sup>

Heutzutage aber gehört zu den als wichtig erachteten Eigenschaften eine ausgeprägte Branchenkenntnis sowie Management- und Finanz-Know-How. Zusätzlich ist ein gutes Netzwerk ein starker Katalysator, dieses ist aber als Nebenprodukt der Branchenerfahrung sowie der guten und zielgerichteten Ausbildung zu betrachten.<sup>84</sup>

Teil dessen sind ebenfalls die sog. weichen Kompetenzen, die sich potenzielle Gründer angeeignet haben sollten. Dazu gehören ein gutes Zeitmanagement, gutes Konfliktmanagement, die Fähigkeit mit Kritik angemessen umzugehen, Stressmanagement, Führungs- und kommunikative Kompetenzen sowie strategische Denkweisen.<sup>85</sup>

---

<sup>82</sup> Vgl. Göbel et al. 1998, S. 172 ff.

<sup>83</sup> Vgl. Kollman 2003a

<sup>84</sup> Vgl. Schmude 1994

<sup>85</sup> Vgl. Göbel et al. 1998, S. 179

### 3.4.3 Gesellschaft

Abgesehen vom Gründer selber, haben die Gesellschaft bzw. das Umfeld und die aktuelle Situation auch einen wichtigen Einfluss auf den Prozess der Gründung und die Führung. Generell wird es Personen schwer fallen ein Risiko einzugehen, wenn dies gesellschaftlich nicht akzeptiert ist oder aber sehr skeptisch betrachtet wird.

In 2013 wurden die Möglichkeiten in Deutschland Selbständigkeit aufzunehmen nur von 31,3 % der zwischen 18 und 64-jährigen als gut empfunden (globaler Durchschnitt 44,3%), verbunden mit der Angst zu scheitern, die 38,6% empfanden (globaler Durchschnitt 30,3%). Betrachtet man dazu noch die Eigenwahrnehmung, wonach sich nur 37,7% der zwischen 18 und 64 Jahre alten Menschen in Deutschland als befähigt sehen eine Selbständigkeit bzw. ein Startup zu gründen (globaler Durchschnitt 52,4%), so lässt sich annehmen, dass verschiedene gesellschaftliche Werte und Voraussetzungen Gründungsprozesse hemmen könnten.<sup>86</sup>

Der Druck von Außen durch noch vorherrschende Werte wie das Streben nach Erfolg in Verbindung mit Sicherheit, die, durch die fehlende schulische bzw. frühe Heranführung an das Thema Selbständigkeit bedingte fehlende Wertschätzung<sup>87</sup> und die Angst vor einer Stigmatisierung als „Versager“ lassen sich hierbei klar herausstellen.<sup>88</sup> Vertieft eingegangen wird auf diese Punkte in Kapitel 5 und 6.

Befragungen ergaben, dass sich in Deutschland rund 49% der Menschen zwischen 18 und 64 Jahren durch die Angst vor Scheitern von einer Gründung abhalten lassen würden<sup>89</sup>. Dabei ist aber eine im Gesamten gestiegene optimistische Wahrnehmung der Möglichkeiten in Deutschland seit 2011 zu beobachten<sup>90</sup>.

---

<sup>86</sup> Vgl. Amorós et al. 2014, S. 27, Abb. 2.2

<sup>87</sup> Vgl. Klandt et al. 2002, S. 302

<sup>88</sup> Vgl. Sternberg et al. 2013, S. 17

<sup>89</sup> Vgl. ebenda S. 17

<sup>90</sup> Vgl. ebenda S. 16

## 4 Grundlagen für Gründungen in den USA

In den USA herrschen durch nachstehende Bedingungen andere Grundlagen als in Deutschland. Durch eine früher gestartete Entwicklung und verschiedene Faktoren begünstigt kann den USA bzw. einzelnen Gründungsstandorten eine globale Führungsrolle zugesprochen werden, an denen sich andere Länder und Regionen orientieren.

### 4.1 Finanzierungsmöglichkeiten

Die Finanzierungsmöglichkeiten unterscheiden sich zwar nicht grundlegend von denen in Deutschland, entwickelten sich doch Ideen wie Inkubatoren/ Venture Capital und Business Angels zuerst in den USA.

#### 4.1.1 Eigenfinanzierung

Die Eigenfinanzierung gilt eben wie in Deutschland als eines der ersten Schritte. Dabei geht es nicht zwangsläufig um Geld, vielmehr kommen hier auch bereits vorhandene Güter wie ein Auto, Computer und wie aus Gründungsgeschichten von beispielsweise Microsoft bekannt, eine Werkstatt also ein Ort für das Büro zum Tragen.

Zur Eigenfinanzierung wird hier auch die Möglichkeit der Kapitalschaffung durch Familie und Freunde angesehen. Die emotionale Verpflichtung dabei kann aber leicht zu Problemen führen, daher wird empfohlen diese so gut es geht sachlich zu halten.<sup>91</sup>

#### 4.1.2 Banken

Eine erste Möglichkeit ebenfalls in Amerika an Kapital für eine Gründung zu gelangen sind Bankdarlehen. Es gelten ähnliche Modalitäten wie in Kapitel 3.1.1 beschrieben, jedoch wurden die Banken nach der Finanzkrise 2008 vorsichtiger und sind nicht einfach zu überzeugen Geld an Startups zu verleihen.<sup>92</sup> Der Gang zur Bank ist aber bei

---

<sup>91</sup> Vgl. Kvinta 2000, S. 74 ff

<sup>92</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 552

Internetgründungen ohnehin eher untypisch.<sup>93</sup> Weiter verbreitet ist das Herantreten an unten genannte Stellen.

### 4.1.3 Venture Capital

Als eine Entwicklung aus den USA hat Venture Capital dort einen hohen Stellenwert. Große Unternehmen bedienen sich dieses Werkzeugs um innovative Ideen zu sichern und sind dabei zumeist am eigenen Wachstum orientiert.<sup>94</sup> Durch das Know-How und die entstehenden Kontakte stehen aber auch den Gründern viele Möglichkeiten offen, somit handelt es sich optimalerweise um eine Win-win- Situation.<sup>95</sup>

Anders als das Corporate-Venture-Capital sind reine Venture-Capital-Gesellschaften auf finanziellen Gewinn ausgerichtet, wie bereits in Kapitel 3.1.3 erläutert. In den USA agieren über 400 VC- Gesellschaften, die sich aber seit dem New-Economy-Crash 2000 in ihren Investitionen stark limitieren. Wurden 2000 noch über 100 Mrd. \$ bei knapp Unternehmungen investiert, so fiel der Wert auf gerade einmal knapp 19 Mrd. \$ für ca. 3000 Firmen in 2003, und lag 2014 bei ungefähr 33 Mrd. \$ für knapp über 3000 Unternehmungen<sup>96</sup>.

### 4.1.4 Business Angels

Business Angels schließen in den USA wie auch in Deutschland eine wichtige Lücke bei der Finanzierung. Sie decken mit Investitionen bis zu 2 Mio. \$/€ den Bereich zwischen Eigenfinanzierung/Darlehen und Venture-Capital/ Börsengang ab. Das ausgezeichnete Netzwerk der Angels ist zusätzlich zu der übrigen Unterstützung ein deutlicher Gewinn für den Unternehmer.<sup>9798</sup> Betrachtet man die Zahlen, so sieht man, dass Business Angeld nahezu genau so viel Geld investieren wie VC-Gesellschaften, dieses aber deutlich breit gefächerter aufteilen: 2002 wurden knapp 15 Mrd. \$ auf ca. 35000 Firmen verteilt, in 2012 sogar ca. 22,5 Mrd. \$ auf über 65000 Unternehmungen.<sup>99</sup>

---

<sup>93</sup> Vgl. Klandt et al. 2002, S. 108

<sup>94</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S.567 f

<sup>95</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 410 ff

<sup>96</sup> Vgl. Money Tree Report 2014

<sup>97</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 402 f

<sup>98</sup> Vgl. ebenda S. 406 f

<sup>99</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 565 Figure 16.2

### 4.1.5 Crowdfunding

Das Crowdfunding erfreut sich durch das rasche Wachstum des Internets steigender Beliebtheit. Durch eine gesetzliche Änderung im Jahr 2012 wurde das Crowdfunding erst richtig populär. Bis dahin war es nur akkreditierten Investoren gestattet auf eigenes Risiko in Startups zu investieren<sup>100, 101</sup>. Da die USA über einen deutlich größeren und fortgeschrittenen Markt verfügt, lässt sich durch Crowdfunding recht schnell und einfach Geld beschaffen. Die hohe Affinität der potentiellen Investoren zu lokalen Produkten oder Gründern erleichtert dieses zusätzlich. Beliebte Plattformen sind u.a. kickstarter.com und Indiegogo.com<sup>102</sup>

## 4.2 Weitere Unterstützungsmöglichkeiten

Um ein Unternehmen gründen zu können, gibt es in den USA ebenfalls weitere Unterstützungsmöglichkeiten, da es wie in Deutschland auch viele lokale Projekte gibt, besteht hier kein Anspruch auf Vollständigkeit und es werden die für diese Arbeit relevanten beschrieben.

### 4.2.1 Staatliche Institutionen

Die USA bietet ebenfalls mehrere Möglichkeiten, speziell bei der finanziellen Unterstützung. Die wichtigste staatliche Unterstützung bietet die „U.S. Small Business Administration“ SBA. Das Vorgehen ähnelt dabei dem der KfW (siehe Kapitel 3.1.2 und 3.2.1). Die SBA tritt als Bürgen ein und ermöglicht so den stark risikoreichen Unternehmungen eine Finanzierung durch Darlehen und Kredite. Unter der SBA stehen eine Vielzahl von Angeboten, die Gründer unterstützen, sei es zur Förderung von wirtschaftsschwachen Regionen oder auch in Form von Veteranen, die selbständig tätig werden wollen.<sup>103</sup>

Zusätzlich stellt die SBA hilfreiche Informationen, Ansprechpartner und Anträge bereit und ist dadurch eine gute Anlaufstelle für Entrepreneur:innen.<sup>104</sup>

---

<sup>100</sup> Vgl. Winterfeldt et al. 2012, Law Update

<sup>101</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 405 f

<sup>102</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 560

<sup>103</sup> Vgl. U.S. Small Business Administration

<sup>104</sup> Vgl. Klandt et al. 2002, S. 87 Tabelle 20

Durch die rechtliche Situation mit bundesstaatabhängiger Rechtslage finden sich auch viele regionale und bundesstaatliche Programme. Gerade diese sind durch eine losgelöste Finanzierung nicht von den Kürzungen der Gelder der SBA betroffen und dadurch weiter attraktiv.<sup>105</sup>

### **4.2.2 Inkubatoren**

Inkubatoren sind wiederum ein Import aus den USA. Erfolgreiche Gründer aber auch Universitäten gründen diese Inkubatoren um Innovationen auf den Markt zu führen und Entrepreneure zu unterstützen. Näheres dazu wurde bereits in Kapitel 3.2.2 erwähnt.

### **4.2.3 Accelerator**

US-amerikanische Accelerator arbeiten schon seit 2005 daran, Startups von der Ideenfindung bis hin zur Selbständigkeit zu bringen. Y Combinator ist einer der ersten Accelerator weltweit und hat seinen Standort im Silicon Valley.<sup>106</sup> Wie in Kapitel 3.2.3 beschrieben sorgen Accelerator dafür, schnell gute Ideen zu fördern und auf die Suche nach weiteren Förderungen vorzubereiten.

## **4.3 Rechtliche Grundlagen**

Mit dem Wissen über die deutsche Rechtslage sind Gründer für den deutschen Markt gut bestellt. Für den amerikanischen Markt gelten aber andere Gesetze und mit ihnen kommen andere Rechte und Pflichten. Generell ist eine Gründung in den USA aber einfacher zu vollziehen als in Deutschland.

---

<sup>105</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 603

<sup>106</sup> Vgl. Y Combinator 2015



### 4.3.1 Gründungsformen

Die Unternehmensformen in den USA unterscheiden sich von den deutschen bzw. europäischen. Bei der nachfolgenden Auflistung handelt es sich ebenfalls nur um die in der Praxis relevantesten Gründungsformen<sup>107</sup>:

- **Sole Proprietorship**
- General partnership
- **C-/S-Corporation**
- **Limited Liability Company (LLC)**

Die Rechtsform „**Sole Proprietorship**“ entspricht einer deutschen EU. Ein „**General Partnership**“ ähnelt einer GbR, „**Corporation**“ ist am ehesten vergleichbar mit einer AG. Eine „**Limited Liability Company**“ ähnelt einer GmbH, jedoch wird diese nicht zwingend als Kapitalgesellschaft eingestuft.

Zahlen belegen auch hier die Relevanz der einzelnen Formen:

Form	SP	GP	C-Corp-	S-Corp.	LLC	Summe
<b>Anteil 2008</b>	72,1%	2,3%	5,9%	12,4%	5,7%	<b>98,4%</b>

*Tabelle 2: Anteil der Rechtsformen an der Gesamtzahl der Gründungen im Jahr 2008<sup>108</sup>*

### 4.3.2 Vorteile und Risiken

Ein **Sole Proprietorship** ist praktisch gleichzusetzen mit einer EU. Der Gründer haftet mit seinem gesamten Vermögen, dabei ist es für ihn aber auch schwieriger an Kapital zu gelangen. Die geringen formalen Ansprüche machen sich bei der einfachen Besteuerung sowie der Gründung bemerkbar. Es muss lediglich eine Lizenz erworben werden, falls diese benötigt wird, sowie eine Steuernummer beantragt werden.<sup>109</sup>

<sup>107</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 215 Tabelle 10.2

<sup>108</sup> Vgl. Internal Revenue Service 2012

<sup>109</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 167 ff

Ein **General Partnership** ist ebenfalls mit einer unbeschränkten Haftung verbunden, bedarf auch nur weniger Schritte bis zur Geschäftsaufnahme. Wie bei einem Sole Proprietorship entfällt hier ebenfalls ein Stammkapital und es müssen nur eine „employer ID“ sowie bei Bedarf der ausgesuchte Name registriert werden. Obwohl auch kein Vertrag zwischen den Besitzern verlangt wird, ist es von Vorteil einen solchen aufzusetzen, da dieser bei Verhandlungen mit Geldgebern wie z.B. Banken oft verlangt wird.<sup>110</sup>

Bei der Gründung einer **C-** oder **S Corporation** offenbaren sich ähnlich wie bei einer deutschen GmbH erweiterte Möglichkeiten Kapital zu generieren. Der Gründungsvorgang gestaltet sich komplizierter, da es sich bei einer Corporation um eine juristische Person handelt. Einzelne Teilhaber haften dabei nur beschränkt. In der Praxis unterzeichnen Gründer jedoch oft einen Vertrag, in dem sie zusätzliche Haftung mit persönlichem Eigentum eingehen.<sup>111</sup>

Wie erwähnt ist der größte Vorteil aber die stark gestiegene Möglichkeit Kapital zu generieren. Wie bei einer AG können Anteile verkauft werden und durch beschränkte Haftung ähnlich der GmbH sind Investoren abgesichert. Die Kosten für eine Gründung liegen nicht selten unter 1500\$<sup>112</sup>. Als Risiko kann ein Verlust der Kontrolle des Gründers über sein Unternehmen angesehen werden, durch das Verkaufen von Anteilen. Die Anzahl der Shareholder ist bei der S Corporation jedoch begrenzt auf 100.

Unterschiede zwischen einer C- und S Corporation sind einzig die Art der Besteuerung, erstere bringt eine doppelte Besteuerung mit sich. Es werden der Umsatz der Corporation sowie das Einkommen der Anteilseigner getrennt betrachtet. Dagegen wird bei einer S Corporation nur das Einkommen der jeweiligen Shareholder besteuert.<sup>113</sup>

Eine **Limited Liability Company** ist gekennzeichnet durch ähnliche Eigenschaften wie eine Corporation, jedoch sind die einzelnen Shareholder hier nicht von direkter Einflussnahme der Geschäftstätigkeiten ausgeschlossen. Weiterhin sind hier die Möglichkeiten der Kapitalgenerierung sehr vielfältig, hinzu kommt eine Besteuerung wie bei einer S Corporation.<sup>114</sup>

---

<sup>110</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 172 ff

<sup>111</sup> Vgl. ebenda, S. 180 ff

<sup>112</sup> Vgl. ebenda, S. 182

<sup>113</sup> Vgl. ebenda, S. 182 ff

<sup>114</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 215 f

### 4.3.3 Pflichten

Trotz der für europäische Unternehmer teils frei wirkenden Gründungsstruktur in den USA bringen Gründungen dort je nach rechtlicher Form auch Pflichten mit sich. Besonders dabei ist, dass es je nach Bundesstaat teils gravierende Unterschiede gibt und daher zu Häufungen von Gründungen beispielsweise in Delaware kommt. Dort ist das Recht sehr unternehmerfreundlich und Großkonzerne wie Coca-Cola, Microsoft u.a. haben dort ihren Hauptsitz. Bekannt ist dieses Phänomen unter dem Namen „Delaware-Effekt“.<sup>115</sup>

Ein Einzelunternehmer (**Sole Proprietorship**) bringt wie in Deutschland die wenigsten Pflichten mit sich, durch den Erwerb der benötigten Lizenzen kann eine Gründung in den meisten Fällen schon innerhalb eines Tages durchgeführt werden.<sup>116</sup>

**General Partnerships** benötigen zur Gründung mindestens zwei Personen. Es fallen ebenfalls recht wenig Pflichten an. Einzig ein Vertrag ist nötig. Dieser regelt die Geschäftsbeziehung und Modalitäten der einzelnen Gründer bzw. Anteilseigner. Zusätzlich muss eine Identifikationsnummer beantragt werden.

Wie bei oben genannten Rechtsformen ist auch bei einer **Corporation** kein Mindeststammkapital nötig. Da es sich um eine juristische Person handelt, bedarf es hier aber deutlich mehr formalen Pflichten. Eine Corporation ist verpflichtet einen Jahresabschluss einzureichen, zusätzlich gibt es weitere Informationspflichten gegenüber dem Bundesstaat bzw. dem Staat. Mit der Gründung wird das Unternehmen in einem Register eingetragen, dazu muss es sich an einen Repräsentanten des Bundesstaates wenden. Zusätzlich gelten ähnlich wie bei einer AG Versammlungspflichten. Größere Entscheidungen müssen generell von einem Rat abgesegnet werden.<sup>117</sup>

Zuletzt die Pflichten einer **LLC**: Formal gleicht die Gründung einer LLC den formalen Gründungsanforderungen einer Corporation. Ein Gründungsvertrag, Eintrag in das Register sowie die Absegnung durch einen gesetzlichen Vertreter des Bundesstaates sind nötig.<sup>118</sup>

---

<sup>115</sup> Vgl. Bagley et al. 2015, S. 217

<sup>116</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 168 f

<sup>117</sup> Vgl. Bagley et al. 2011

<sup>118</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 217

### 4.3.4 Schutz geistigen Eigentums

In den USA ist der Schutz geistigen Eigentums bzw. entwickelten Ideen und Produkten auch möglich. Eine Patentanmeldung macht in den USA vor allem bei technischen Produkten bzw. Fertigungsprozessen Sinn. Patente können aber ebenfalls für bestimmte Designs erteilt werden. Der Patentschutz gilt in den USA ebenfalls für 20 Jahre ab Einreichung des Antrags.<sup>119</sup>

Weiterhin kommt das sog. „Trademark“ hinzu, mit welchem spezifische Worte, Namen, Symbole, Slogans, Formen, Sounds, Logos und auch Gerüche geschützt werden können, die ein Produkt oder Unternehmen einzigartig unterscheidbar machen. Zusammenstellungen mehrerer dieser Objekte können als „trade dress“ geschützt werden, beispielsweise Farbgestaltung, Name, Logo und Slogan eines Restaurants. Grundsätzlich wird allein durch das Erschaffen und den Gebrauch der oben genannten Dinge ein Trademark erzeugt, jedoch ist ein Eigentümer mit einem eingetragenen Trademark deutlich sicherer und kann den illegalen Gebrauch leichter anzeigen und verfolgen lassen.<sup>120</sup>

Copyright bietet wie das deutsche Urheberrecht Schutz für die Form einer Idee, aber nicht die Idee selber. Software ist daher ein schwieriges Gebiet, da sich der Code einer Website einfach kopieren lässt, der Schutz auf Grund der vereinheitlichten Programmiersprachen samt Syntax nur bedingt greift.<sup>121</sup>

## 4.4 Sonstige Voraussetzungen

Um erfolgreicher Gründer zu sein, bedarf es außer den formalen Anforderungen auch auf dem amerikanischen Markt zusätzlicher Qualifikationen bzw. Eigenschaften. Diese sind auf dem Papier als ähnlich zu den in Kapitel 3.4 genannten zu sehen, jedoch gibt es durch einen größeren kulturellen Unterschied doch ein paar Unterschiede bezüglich des gesellschaftlichen Umfeldes.

---

<sup>119</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 246 f

<sup>120</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 249 f

<sup>121</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 251

Scarborough et al. 2015, S. 828

### 4.4.1 Persönliche Eignung

Die persönlichen Anforderungen wurden bereits in Kapitel 3.4.1 dargestellt. Zusätzlich werden amerikanischen Entrepreneuren noch folgende besondere Eigenschaften zugesprochen, bedingt durch den kulturellen Hintergrund, beschrieben in Kapitel 4.4.3:

- Konkurrenzfähigkeit
- Durchhaltevermögen

### 4.4.2 Bildung

Das Thema Bildung nimmt in den USA einen bedeutenden Stellenwert an, nicht zuletzt ist die Bildungspolitik mit dem Slogan „no child left behind“ als nicht sehr gut angesehen. Anders als die universitäre Ausbildung mit zahlreichen weltweit anerkannten Elite-Universitäten. Um in den USA erfolgreicher Unternehmer zu werden, bedarf aber nicht zwangsweise einer guten Bildung, wiederum auf Grund kultureller Gegebenheiten, ist eine innovative Idee oder ein lokaler Anknüpfungspunkt oft ein wichtiger Bestandteil von Erfolg.<sup>122</sup>

Wie bereits in Kapitel 3.4.2 beschrieben, gelten für den Erfolg aber auch diese Eigenschaften. Da Entrepreneurship in den USA aber einen großen historischen Hintergrund hat<sup>123</sup>, ist das Thema Gründung und Unabhängigkeit stets in den Köpfen verankert und wird als eine Fähigkeit angesehen, die gelernt und gemeistert werden kann.<sup>124</sup>

Mehr als zwei Drittel der Hochschulen und Universitäten bieten heute Kurse für das Thema Entrepreneurship und Selbständigkeit an.<sup>125</sup>

### 4.4.3 Gesellschaft

Die Gesellschaft nimmt in den USA ebenfalls großen Einfluss auf eine Gründung bzw. den Gründer selbst. Durch die in Kapitel 4.4.2 genannte, lange Tradition von Entrepre-

---

<sup>122</sup> Vgl. Byers et al. 2014, S. 5 f, 26 ff

<sup>123</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 30

<sup>124</sup> Vgl. ebenda, S. 30 ff

Byers et al. 2014, S. 21

<sup>125</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 45

neurship in den USA herrscht eine deutlich andere Stimmung gegenüber Gründern und Möglichkeiten zur Gründung.

Betrachtet man die wahrgenommenen Möglichkeiten der 18- 64-jährigen zur Aufnahme einer Selbständigkeit in den USA so nahmen diese rund 47% als gut wahr (globaler Durchschnitt 44,3%)<sup>126</sup>. Angst mit ihrem Vorhaben zu versagen hatten 2012 auch nur 32%<sup>127</sup>. Die Selbstwahrnehmung, wonach sich Personen als befähigt einschätzen Selbständigkeit aufzubauen bzw. ein Startup zu gründen, lag 2013 bei 56% der 18- 64-jährigen<sup>128</sup>.

Diese Werte nahmen durch die Wirtschaftskrise 2008 zwar kurzzeitig ab, die Werte steigen aber kontinuierlich auf das überdurchschnittliche Niveau von vor 2008<sup>129</sup>. Zusätzlich beantworteten gut 13% der befragten Nicht-Entrepreneure die Frage danach, ob sie Selbständigkeit bzw. eine Gründung als Zukunftsmöglichkeit erachten, mit ja<sup>130</sup>.

*„In short, small business is “cool“, and entrepreneurs are the rock stars of the business world“<sup>131</sup>*

Hinzu kommt der sog. „American Dream“, die Denkweise, dass jeder der hart arbeitet auch Erfolg haben wird und sich mit genug Fleiß durchsetzen kann. Durch diese fest verankerte Denkweise, gepaart mit der Fähigkeit sich gut zu verkaufen und Möglichkeiten wahrnehmen zu wollen, sorgt am Ende für ein höheres Maß an Risikofreudigkeit.<sup>132</sup>

Diese Ansicht wird auch durch amerikanische Medien verstärkt, erfolgreiche Gründer wie beispielsweise Richard Branson, Michael Dell und Mark Zuckerberg werden der Öffentlichkeit präsentiert. Diese Vorbilder werden als Helden verehrt und sind vergleichbar mit Spitzensportlern.<sup>133</sup>

---

<sup>126</sup> Vgl. Kelley et al. 2013, S.10

<sup>127</sup> Vgl. Xavier et. al. 2012, S. 21

<sup>128</sup> Vgl. Kelley et al. 2013, S. 46

<sup>129</sup> Vgl. ebenda, S. 13 ff

<sup>130</sup> Vgl. Xavier et al. 2012, S. 21

<sup>131</sup> Vgl. Scarborough et al. 2014, S. 30

<sup>132</sup> Vgl. Fleck 2011

<sup>133</sup> Vgl. Scarborough et al. 2015, S. 45

## 5 Rocket Internet<sup>134</sup>

Das Unternehmen „Rocket Internet“ wurde 2007 von den drei Samwer Brüdern, Oliver, Marc und Alexander gegründet. Mit Sitz in Berlin fungiert diese Firma, seit 2014 börsennotiert, als Inkubator und bringt seit 2008 mit steigender Frequenz Firmen hervor. Dabei beschränkt sich die AG nicht nur auf den deutschen, sondern agiert auch auf dem asiatischen, afrikanischen und südamerikanischen Markt.

### 5.1 Die Samwer Brüder

Die Samwer Brüder Marc, Oliver und Alexander Samwer haben Rocket Internet und den deutschen Startup Markt nicht zuletzt durch die offensive und unvergleichlich aggressive Herangehensweise voran getrieben und zu dem gebracht was es heute ist.

Zunächst besuchten die drei Kölner Brüder verschiedene Universitäten und durchliefen zahlreiche, namenhafte internationale Stationen. Marc Samwer studierte als einziger an der renommierten WHU (Otto Beisheim School of Management in Vallendar), mit der ihn und seine zwei Brüder eine lang anhaltende Partnerschaft verband. Durch die verschiedenen Auslandsstationen und das Netzwerk der WHU hatten die Samwers eine ideale Basis für die folgenden Geschäftsvorhaben.

Betrachtet man die Brüder als Verbund, wird offensichtlich, dass die in Kapitel 3.4.1 beschriebenen persönlichen Eigenschaften hier vollständig zusammen kommen.

Der älteste Bruder Marc Samwer vereint, nach einem juristischen Universitätsabschluss charismatisches Auftreten, Intelligenz und Rhetorik in sich und schuf ein kaum durchschaubares Vertragswerk.

Der jüngste Bruder Alexander Samwer ist der wohl klügste der drei, jedoch sehr zurückhaltend. Analytisch gelingt es ihm im Gegensatz zu den anderen beiden langfristig und zielorientiert zu planen bzw. zu handeln. Daher obliegt ihm beispielsweise die strategische Führung von „Zalando“, während sich Marc und Oliver um kurzfristige, aggressive Vorgänge kümmern.

---

<sup>134</sup> Vgl. Kaczmarek 2014

gründerszene.de et al. 2014 Themen-Special: Oliver Samwer  
Dokumentation Frontal21 ZDF 2014

Oliver Samwer, der mittlere Bruder, ist als Anführer bzw. Antreiber anzusehen. Sein Antrieb ist der Erfolg und durch seinen ebenfalls überdurchschnittlichen Intellekt gepaart mit einem unvergleichlich zielorientierten, aggressiven und schnellen Handeln ist er federführend bei allen Samwer-Vorhaben. In seiner Diplomarbeit „America’s most successful Startups“ formuliert er unter anderem, dass ein Gründer niemals der limitierende Faktor sein dürfe, sondern absolut egolos agieren müsse, um Erfolg zu haben.

1999 wurde das von „Ebay“ inspirierte „Alando“, konzipiert als Online-Versandhandel und ausgerichtet auf den deutschen Markt, gegründet. Damals war die Arbeitsweise der Samwers noch durchaus als idealistisch anzusehen, was sich aber später änderte. Nach dem erfolgreichen Exit, Verkauf von Alando an Ebay mit einem Gewinn von ungefähr 90 Mio. D-Mark, investierten die Brüder ihr Geld und gründeten im Jahr 2000 die Firma Jamba. Damit etablierten sie sich in dem aufstrebenden Mobilfunkmarkt als First Mover und konnten wertvolle Partnerschaften knüpfen und Innovationen einführen.

Nicht zuletzt durch aggressive Werbung/ Vermarktung wuchs Jamba recht schnell und wurde schließlich rechtzeitig vor dem Umsatzeinbruch für 273 Mio. Dollar an VeriSign verkauft. Kurz nach Ausscheiden der Brüder aus der Geschäftsführung im Jahr 2004 brachen die Umsätze jedoch stark ein.

Durch die jahrelange Erfahrung im Gründen und in der Unternehmensführung sowie einem gut ausgebauten Netzwerk gründeten die Samwers im Jahr 2005 den „European Founders Fund“, welcher kleinere Gründungsvorhaben mit Know-How und auch Geldmitteln unterstützen sollte. Namentlich orientierten sich die Brüder dabei an dem amerikanischen „Founders Fund“, der kurz zuvor in San Francisco gegründet worden war. 2009, im Zuge der Wirtschaftskrise wurden die Aktivitäten des EFF eingestellt. Es folgte die Konzentration auf Rocket Internet.

## 5.2 Entwicklung

Aus dem „EFF“ (European Founders Fund), den die Samwers als einen für den deutschen Markt neuen Mix aus Venture Capital Gesellschaft und Business Angel gegründet hatten, ging 2007 Rocket Internet hervor. Als klar definierter Inkubator war Rocket Internet einer der Ersten auf dem deutschen Startup Markt.

Zu Beginn wurden die Investitionen und Gründungen von Rocket Internet noch von zahlreichen Pleiten begleitet, als 2008 aber die ganze unternehmerische Aufmerksamkeit der Samwers auf Rocket Internet fiel, änderte sich die Ausrichtung und es häuften sich die Erfolge. Das Klonen von Geschäftsideen und Übertragen auf andere Märkte



wurde zum Kerngeschäft und eine einmalige Systematik mit hocheffizienten Fließbandprozessen für Unternehmensgründungen wurde entwickelt.

### 5.2.1 CityDeal/ Groupon

Die erste namhafte Gründung, die Rocket Internet hervorbrachte, war die Plattform „CityDeal“, die nach dem amerikanischen Vorbild „Groupon“ im Jahr 2010 in Berlin gegründet wurde. Ziel der Plattform ist es, günstige lokale Angebote anzubieten. Dabei machte es sich das Unternehmen zu Nutze, Gruppenrabatte einzukaufen, um diese dann anteilig über die Website zu vertreiben.

Kurz nach dem Kopieren des amerikanischen Vorbildes traten weitere Nachahmer auf den deutsch-europäischen Markt. Dabei zeichnete sich „DailyDeal“ als stärkster Konkurrent ab. Dieser konnte den aggressiven und stärker international ausgerichteten Ambitionen nicht standhalten. Nur 6 Monate nach der Gründung einigten sich die Samwer Brüder mit dem amerikanischen Vorbild Groupon. CityDeal wurde übernommen. Operativ brachte das keine große Veränderung, Oliver Samwer und sein Team kümmerte sich weiterhin um den deutsch-europäischen Markt, zusätzlich noch um den internationalen Markt außerhalb der USA.

Zu Beginn der Unternehmung war der Erfolg nur schwer vorherzusehen und so zögerten die Samwers mit einer eigenen Unternehmung. Nach den anfänglichen Erfolgen Groupons auf dem amerikanischen Markt entschieden sie sich jedoch um und vollbrachten die Gründung und Expansion in einmaliger Geschwindigkeit.

### 5.2.2 Zalando

Nach und nach akquirierten die Brüder unter der Führung von Oliver Samwer Mitstreiter und Freunde für ihre Vorhaben. Als Meilensteine der Entwicklung von Rocket Internet sind einerseits die Deal-Plattform CityDeal/ Groupon zu nennen, andererseits der Onlineversandhandel Zalando.

Zalando war als E-Commerce-Versuch gestartet worden, ohne großes Interesse der Samwer Brüder. Zwar erhielten die Zalando-Gründer finanzielle Unterstützung, jedoch erst nachdem sich Prognosen bewahrheiteten und die Samwers das Potenzial erkannten, wurde Zalando die volle Aufmerksamkeit und Energie zuteil.

2008 gestartet, lieferte das Unternehmen bis Ende des Jahres ausreichend gute Zahlen und Alexander Samwer stieg in die Führung mit ein. Dabei arbeitete er sich in den E-Commerce- Markt ein und prägte die Entwicklung mit seiner analytischen und strate-

gischen Vorgehensweise. Um die doch recht hohen Kosten abdecken zu können, musste die Reichweite drastisch erhöht werden, so machte Zalando seit 2010 mit einprägsamer TV-Werbung auf sich aufmerksam.

2014 ging Zalando schließlich an die Börse, trotz schwacher Bilanzen. Dieses Vorgehen warf Fragen und Zweifel auf, was die Samwers jedoch nicht davon abhielt. Betrachtet man die blanken Zahlen, so befindet sich Zalando auch nach dem Börsengang bilanziell nicht im positiven Bereich, jedoch zeigt das Wachstum klar nach oben und lässt auf eine positive Zukunftsentwicklung schließen.<sup>135</sup>



Abbildung 2: Aktienkurs Zalando in €

Mit dem nicht nur europaweiten Erfolg von Zalando bewiesen die Brüder wiederum, was nötig war. Optimierte Prozesse, Kapital und eine hohe Geschwindigkeit gepaart mit Branchenkenntnis.

### 5.3 Aktuelle Situation

Das Jahr 2014 ist für Rocket Internet das bislang erfolgreichste gewesen. Mit dem eigenen Börsengang und dem Börsengang von Zalando wurde die Tür zu noch größeren Unternehmungen und Finanzierungsrunden geöffnet. Trotz aller Zweifel an der tatsächlichen Wertigkeit von Rocket Internet durch Börsenexperten kann das Unternehmen bis

<sup>135</sup> <http://chartserver.net/Zalando-Aktienchart-c569d0fa47d4470b80d7f06cdbc64599.png>

Ende 2014 Kapital einsammeln und steht sich 2015 mit der Erwartung von weiterem Wachstum und Verifikation der Erwartungen konfrontiert.

### 5.3.1 Umstrukturierung

Zwischen den Episoden von Groupon, Zalando und dem Börsengang fand bei Rocket Internet derweil ein Strukturwandel statt. Durch das erprobte und als neues Geschäftsmodell angewendete Kopieren und Übertragen von erfolgreichen Geschäftsideen auf neue Märkte waren die Prozesse so weit optimiert und fest implementiert, dass kaum Platz für das Einbringen von Innovationen und Austesten von Ideen blieb.

Im Laufe des Jahres 2011 verließen mehrere Mitglieder des Führungsmanagements Rocket Internet und es folgte der Wandel auch auf dem Papier. Obwohl der Inkubator mit der Beteiligungsgesellschaft Investment AB Kinnevik bereits einen potenten Partner gefunden hatten, stieg der Geldbedarf durch das stark international angetriebene Gründungsgeschäft stark an und es mussten weitere Investoren akquiriert werden.<sup>136</sup>

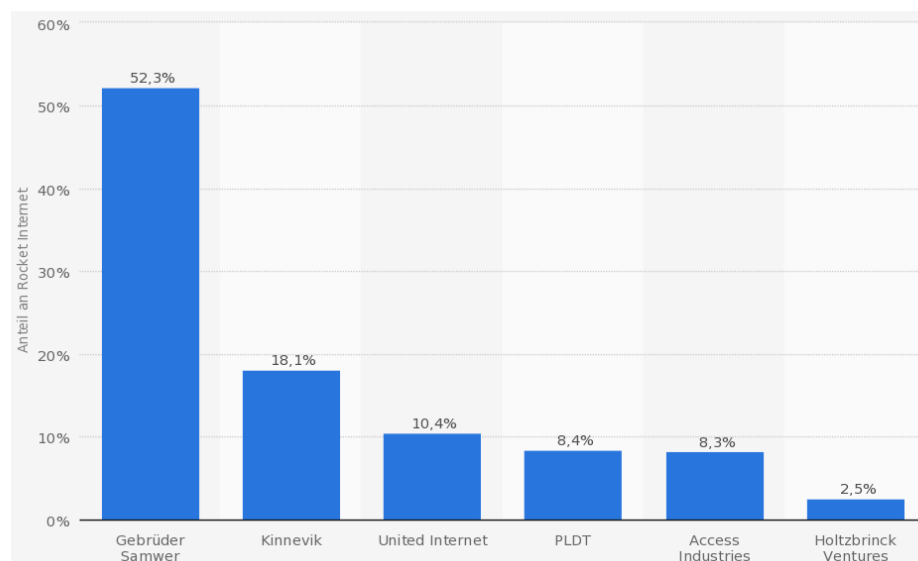


Abbildung 3: Anteile an Rocket Internet September 2014

Zusammenfassend lässt dich die neue Ausrichtung mit folgenden Worten: Global, simultan, hoch-finanziert und neue Märkte beschreiben.

<sup>136</sup> <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/323140/umfrage/eigentuerstruktur-von-rocket-internet/>

### 5.3.2 Börsengang

Daher war es kaum verwunderlich, dass die Samwers im Frühjahr 2014 für Rocket Internet den Gang an die Börse ankündigten. Im Herbst fand dieser wie geplant statt. Die von Experten geäußerten Bedenken bezüglich anhaltender Verluste der Startups sowie der noch geringe Gewinn des Inkubators bewahrheiteten sich und der Kurs sank binnen kurzer Zeit ab.<sup>137</sup> Er stabilisierte sich nach einem Anstieg über dem Ausgangspreis und blieb seit dem konstant.<sup>138</sup>

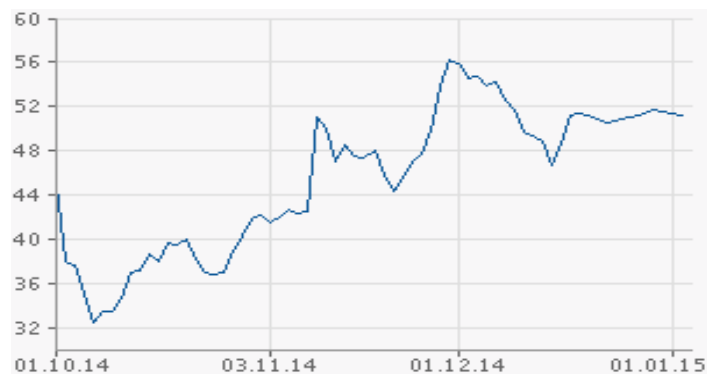


Abbildung 4: Aktienkurs Rocket Internet AG in €

Weiterhin ist zu beachten, dass es sich bei dem Börsengang von Rocket Internet um den fünftgrößten seit 2000 handelte. Das Emissionsvolumen belief sich auf 1,6 Mrd. Euro. Nur die Unternehmen Tognum, T-Online, Infineon und die Deutsche Post hatten einen höheren Wert bei ihren Börsengängen im Jahr 2000 bzw. 2007.<sup>139</sup>

---

<sup>137</sup> <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/it/rocket-internet-verpatzt-boersengang-a-995136.html>

<sup>138</sup> [http://chartserver.net/Rocket\\_Internet-Aktienchart-2b9cf87858a4e8093a318e9b99370923.png](http://chartserver.net/Rocket_Internet-Aktienchart-2b9cf87858a4e8093a318e9b99370923.png)

<sup>139</sup> <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/243541/umfrage/grosse-boersengaenge-in-deutschland-nach-emissionsvolumen/>

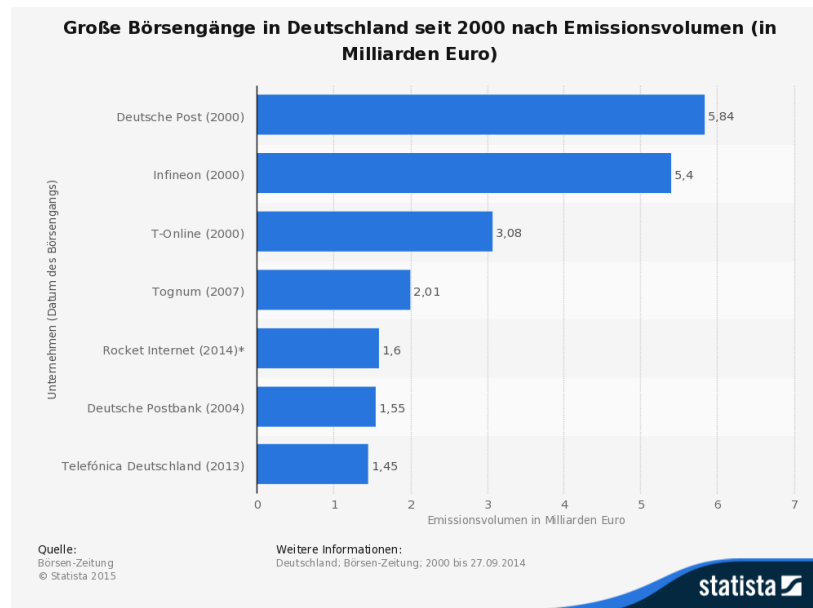


Abbildung 5: Größte Börsengänge in Deutschland nach Emissionsvolumen seit 2000 in Mrd. €

### 5.3.3 Zukunftsaussichten

Die Zukunft für Rocket Internet kann schlecht vorausgesagt werden. Durch den Gang an die Börse wurde das Finanzgefüge verändert, nun ist Rocket direkt abhängig von seinen Investoren und der Stimmung am Markt. Die öffentliche Wahrnehmung, die durch das Geschäftsmodell und die durchaus kritische Berichterstattung beeinflusst wurde, könnte noch negative Auswirkungen haben.

Sollte der Erfolg die eingesetzten Mittel rechtfertigen, so sieht die Zukunft mehr als gut aus. Derzeit steht Rocket Internet global auf Rang 10 der größten Internetfirmen nach Unternehmenswert.<sup>140</sup>

---

<sup>140</sup> <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/350658/umfrage/ranking-der-wertvollsten-internetunternehmen-weltweit/>

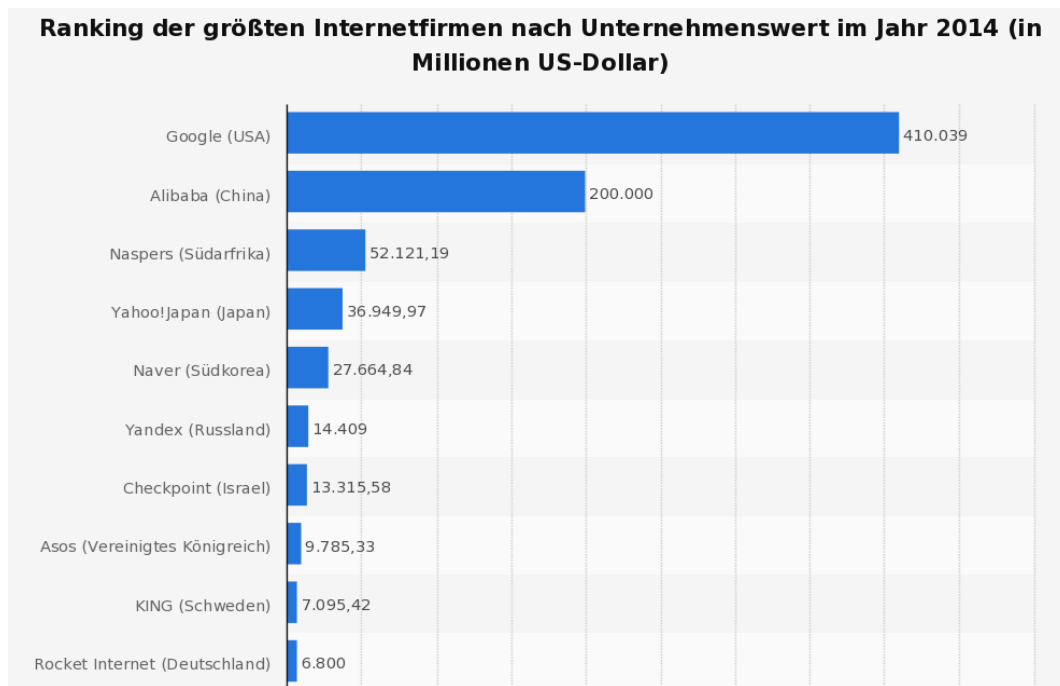


Abbildung 6: Ranking der größten Internetfirmen nach Unternehmenswert 2014 in Mio. €

Die bereits erwähnte Geschwindigkeit, gepaart mit den persönlichen Eigenschaften der drei Brüder und der Erfahrung machen Rocket Internet für die Zukunft zu einem globalen Schwergewicht. Durch das gezielte Investieren in Wachstumsmärkte wie Afrika, Südamerika und Asien, die noch lange nicht so gereift sind wie der heimische bzw. amerikanische, steht das wohl stärkste Wachstum noch aus.

Dabei wird sich dann ebenfalls zeigen, ob die Geschwindigkeit der Samwers eventuelle strukturelle Schwächen aufweist und ob die geförderten und hochgezüchteten Unternehmungen auf lange Sicht erfolgreich sein können. Als positives Beispiel ist dabei sicher Zalando zu sehen, allerdings obliegt hierbei auch Alexander Samwer die Ausrichtung und Strategie.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Rocket Internet mit einer höheren Wahrscheinlichkeit eine sehr gute Zukunft vor sich hat, sollten die eingefahrenen Verluste durch Startups die Investoren nicht abschrecken den Kapitalbedarf weiterhin zu decken.

## 5.4 Kontroverse

Rocket Internet bzw. die Samwers haben seit ihrem Auftreten zahlreiche Diskussionen losgetreten und genießen weltweit einen zweigeteilten Ruf. Zum einen werden sie durch das ständige Kopieren von erfolgreichen Geschäftsideen als „Copycats“ (engl.:

„Kopierkatzen“) bezeichnet. Auffällig ist, dass erfolgreiche Unternehmen einfach kopiert werden, nicht nur die Idee sondern teilweise auch der Code der Website. Da die kopierten Geschäftsideen fast ausschließlich aus dem innovativen und weiter entwickelten US-amerikanischen Markt stammen, herrscht dort bei Investoren und Gründern eine ablehnende Haltung gegenüber Rocket Internet und den Samwer Brüdern. Ihnen wurde sogar eine Schädigung des deutschen Rufs nachgesagt.

Kritik ernten sie mit ihren Methoden aber auch aus Kontinenten, in die sie aggressiv hineindringen. Üblicherweise geht Rocket Internet perfide vor, in dem es sich sehr frühzeitig Domains mit dem entsprechenden Markennamen in allen übrigen Märkten sichert und so eine Expansion für die Konkurrenz sehr erschwert. Afrikanische Unternehmer sehen sich durch die, teils am Rande der Legalität stattfindenden Bemühungen beeinträchtigt und beklagen eine Kultur der Rücksichtslosigkeit.

Betrachtet man den Ruf von Rocket Internet und den Samwers in Deutschland, wird ebenfalls eine geteilte Meinung deutlich. Die Rolle, die sie angenommen haben, stärkt den deutschen Internet-Markt deutlich und durch ihre Investitionen schaffen sie auch hier Arbeitsplätze und fördern die Wirtschaft. Andererseits stehen sie aber aufgrund ihrer undurchdringbaren und verwässerten Finanzstrukturen in Verruf. Da das „Schönrechnen“ von Unternehmen nicht zwangsweise illegal ist, im Zuge der sehr hohen Investitionssummen und dem Gang an die Börse aber vertrauensschädigend sein kann, bezweifeln Experten die Rentabilität und Zukunftsfähigkeit der Samwer-Gründungen.<sup>141</sup>

Zuletzt ist auch die Persönlichkeit ein Thema, wessen sich Kritiker aber auch Bewunderer annehmen. Speziell Oliver Samwer soll durch seine teils cholerische Art und diverse „Psycho-spielchen“ sehr großen Druck auf seine Angestellten und Partner ausüben, dass diese nach Beendigung der Zusammenarbeit oft warnende Aussagen treffen. Ihm wird ebenfalls nachgesagt, jegliche Kontakte ausschließlich nach deren Nutzen zu knüpfen und sie bei nachlassendem wirtschaftlichen Interesse einfach aufzugeben.

---

<sup>141</sup> Vgl. Dokumentation Frontal21 ZDF 2014

## 6 Vergleich Deutschland- USA

Nachfolgend soll nun der direkte Vergleich der zwei Standorte Deutschland und USA erfolgen. Die USA blickt auf eine Kultur geprägt vom Streben nach Unabhängigkeit und dem Traum von Erfolg zurück. In Deutschland hingegen stehen andere Werte und Vorstellungen im Vordergrund. Wie in den vorhergegangenen Kapiteln beschrieben, ist der gravierendste Unterschied der beiden Standorte die Gesellschaft bzw. das kulturelle Erbe.

Bezüglich der Finanzierungsmöglichkeiten, der Unterstützungsmöglichkeiten und der rechtlichen Grundlagen herrschen kaum nennenswerte Unterschiede. Durch die Globalisierung und das Internet selbst hat sich die Vernetzung und der Austausch verbessert und beschleunigt. Zwar entwickelten sich zahlreiche Ideen in den USA, diese gelangen daraufhin aber auch schnell nach Deutschland und die übrigen Industrienationen. Rocket Internet ist hierbei eine besondere Rolle zuzuschreiben.

### 6.1 Gesellschaftliche Unterschiede

Zurückgehend auf die Entdeckung Amerikas und der Unabhängigkeitserklärung ist die USA angeführt durch den Gedanken von Freiheit und dem Glaube an den persönlichen Erfolg. In Deutschland gilt hingegen Zufriedenheit und Sicherheit als oberstes. Persönliches Risiko wird abgewogen und der „deutsche Perfektionismus“ hindert oftmals etwas zu wagen, von dessen Erfolg man nicht zu 100% überzeugt ist bzw. wo sich der Entrepreneur nicht sicher fühlt. Belegt wird dies beispielsweise durch Ergebnisse des Global Entrepreneur Monitor 2013: Dem zufolge belegt Deutschland bezüglich der Gründungsquote mit 5% nur den 22. Rang unter den 26 innovationsbasierten Volkswirtschaften. Die USA hingegen belegt mit eine Quote von ca. 12,5% den zweiten Platz.<sup>142</sup>

Hinzu kommt, dass der US-amerikanische Markt ein viel größerer und in sich geschlossenes System ist als Deutschland bzw. die EU bildet. Diese Größe macht sich auch in der Infrastruktur deutlich. In den USA gibt es teils deutliche Unterschiede zwischen einzelnen Regionen/ Bundesstaaten.<sup>143</sup> Vergleicht man dazu die Quote von „opportunity“ je „necessity“- Gründer, steht Deutschland mit 4,11 zu 3,45 in den USA wieder besser dar. Ein Zeichen für eine gut ausgebaute und in sich vernetzter wirt-

---

<sup>142</sup> Vgl. Sternberg et al. 2014, S. 9

<sup>143</sup> Vgl. Kelley et al. 2013



schaftliche Struktur, in der generell ein höherer Wohlstand und höhere Zufriedenheit herrscht.<sup>144</sup> Dies ist wiederum auch ein Indiz für die vorherrschende Stimmung, wonach in Deutschland ohne großen Druck („necessity“) weniger gegründet wird als in den USA.

Bezeichnend ist auch die Angst vor dem Scheitern, die einen klaren Unterschied aufweist: 38,6% der Personen zwischen 18 und 64 Jahren in Deutschland und nur 32% der Personen in den USA empfinden diese.

Basierend auf dem Streben nach Erfolg und dem starken Vertrauen auf die eigenen Fähigkeiten zum Erreichen eigener Träume und Unabhängigkeit haben die Amerikaner sich zu guten Selbstdarstellern entwickelt. Dieses Wissen ist den ersten deutschen Gründern in den USA nicht bekannt gewesen, daher raten diese nun nachfolgenden beispielsweise zu einer stark kritischen Betrachtung von potentiellen Arbeitnehmern oder Partnern.<sup>145</sup>

## 6.2 Unterschiede in der Bildung

Wie in den Kapiteln 3.4 und 4.4 beschrieben, zählt Bildung ebenfalls zu einer der wichtigen Voraussetzungen für ein Gründungsvorhaben. In Deutschland wird dem Thema Selbständigkeit durch Universitäten, Politik und Schulen zwar langsam mehr Bedeutung geschenkt, jedoch ist die USA in diesem Gebiet ebenfalls fortschrittlicher. Universitäre Inkubatoren und Accelerator sind dabei nur der Anfang. Vielmehr haben Unternehmer angefangen sich um Top-Universitäten anzusiedeln, um die Fachkräfte abzuwerben. International renommierte Universitäten wie die Stanford University im Zentrum des Silicon Valley brachten zahlreiche erfolgreiche und innovative Gründer hervor.<sup>146</sup>

Dies ist auch eng mit den vorherrschenden Werten und Normen verknüpft. Das Thema Selbständigkeit und Unabhängigkeit ist in den USA gegenwärtiger und wird gefördert. Hinzu kommt durch das verwurzelte Streben nach persönlichem Erfolg ein besonders ausgeprägter Drang nach Innovationen. Diese werden durch den großen amerikanischen Markt deutlich besser angenommen als in Deutschland.<sup>147</sup>

---

<sup>144</sup> Vgl. Sternberg et al. 2014, S. 14

<sup>145</sup> Vgl. Fleck 2011

<sup>146</sup> Vgl. [http://www.stanford.edu/about/history/history\\_ch3.html](http://www.stanford.edu/about/history/history_ch3.html)

<sup>147</sup> Vgl. Tönnemann 2013

## 6.3 Unterschiede bei der Finanzierung

Zwar herrschen bei den Finanzierungsmöglichkeiten keine gravierenden grundlegenden Unterschiede, jedoch spielt die Verfügbarkeit von Geld und dessen Verteilung eine große Rolle. Da in der Internet-Branche durch sog. Wagniskapital von Business Angels und Ventures finanziert wird und gerade Business Angels sehr subjektive Entscheidungen treffen, hat auch hier der kulturelle Unterschied einen großen Einfluss. Amerikanische Entrepreneure sind in der Lage sich äußerst gut zu verkaufen und machen oft durch kreative und innovative Ideen auf sich aufmerksam.

Trotz der globalisierten Finanzwelt ist die größte Menge an Kapital in den USA zu finden und wird auch dort investiert. Großkonzerne, die Partnerschaften mit Universitäten oder Inkubatoren eingegangen sind bzw. eigene gegründet haben, investieren ihr Geld vor Ort und stärken so die Wirtschaft.

## 6.4 Politische Unterschiede

Gerade die gesellschaftlichen Unterschiede machen sich in den politischen Entscheidungen und Initiativen bemerkbar. Das Hauptaugenmerk der deutschen Wirtschaft und Politik liegt nicht in innovativen Technologiebereichen, sondern drehen sich noch immer sehr um Industrie. Der deutsche Mittelstand und große Industriezweige wie Autohersteller, Maschinenbauer und die Chemieindustrie sind der Grund für die starke Wirtschaft und den immensen Exportüberschuss.<sup>148</sup> Wenig Augenmerk wurde jedoch auf das Internet und die Förderung der Internetwirtschaft gelegt.

## 6.5 Die Rolle von Rocket Internet

Oben genannte Punkte treffen wiederum nicht alle auf Rocket Internet zu. Für den Erfolg von Rocket Internet ist eine Mischung und Anpassung der betrachteten Eigenschaften und Gegebenheiten das Erfolgsrezept.

Angefangen bei den Anfängen und den Beweggründen hinter der Gründung von Rocket Internet, haben die Samwer- Brüder ihre internationale Ausbildung und die damit verbundenen gesammelten, kulturellen Einflüsse einfließen lassen. Durch die gesammelte Business- Erfahrung vor Rocket Internet haben sie ihre Fähigkeiten im Bereich

---

<sup>148</sup> Vgl. bdi.eu

Entrepreneurship erweitert und gefestigt. Die deutschen Tugenden wie Fleiß und Arbeitswillen werden zwar von Oliver Samwer weiterhin angepriesen<sup>149</sup>, jedoch ist ihm die Angst zu versagen fremd geworden. Der Erfolg hat ihm Recht gegeben und sein Selbstbewusstsein wachsen lassen. Der Wille erfolgreich zu sein, war ihm speziell zwar schon von Anfang an gegeben, doch erst durch seine Zeit im Silicon Valley und der damit verbundenen Diplomarbeit trug er und damit das zukünftige Rocket Internet Wissen nach Deutschland.

Da Rocket Internet ein global agierender Inkubator ist, beschränkt er sich nicht auf einen Markt, sondern transportiert Ideen und Technologie auf Märkte, die hohes Potenzial bieten. Der Hauptsitz von Rocket befindet sich in Berlin, jedoch gibt es weltweit mehrere Standorte, an denen insgesamt rund 20.000 Mitarbeiter arbeiten<sup>150</sup>. Daher spielt der Standort kaum eine Rolle, wobei die Samwers wohl ihr gut ausgebautes Netzwerk zu der Gründung in Berlin bewogen hat.

Betrachtet man sie Samwer-Brüder gesondert, fällt auf, dass sie alle Voraussetzungen mitbringen, die Gründer benötigen, um erfolgreich zu sein. Um erfolgreich zu sein, benötigt es aber auch einen potenten Markt. Den Erfolg der Samwers mit Rocket Internet machte daher die Mischung aus Idee, Fachwissen, Erfahrung und Mut.

## 6.6 Aussichten und Empfehlungen

Die Lage des deutschen Internetmarkts sieht aktuell sehr gut aus. Mit Rocket Internet ist eine global ausgerichtete Firma mit starkem Wachstum aktiv. Jedoch bedarf es mehr als Rocket Internet, um den Standort Deutschland in einer globalisierten Welt, in der die Standortwahl für Internetfirmen nur eine untergeordnete Rolle spielt, zu fördern.

Experten bemängeln in Deutschland speziell die fehlende schulische und außerschulische Gründungsausbildung, die wie vorhergehend beschrieben eng mit den kulturellen und gesellschaftlichen Ansichten verknüpft ist. Hinzu kommt eine fehlende politische Förderung, die ebenfalls auf gewachsene Werte und die Gesellschaft zurückzuführen ist.<sup>151</sup>

---

<sup>149</sup> Vgl. Dokumentation Frontal21 ZDF 2014

<sup>150</sup> Vgl. rocket-internet.com

<sup>151</sup> Vgl. Sternberg et al. 2014, S. 20 f

Durch den Wandel der Politik konnte aber in den letzten Jahren das Angebot von Förderprogrammen ausgeweitet werden, Experten bewerten gerade hier die USA deutlich schlechter als Deutschland.<sup>152</sup>

Die Politik wird in Deutschland in anderen Fragen jedoch auch als Hindernis bewertet, zum Beispiel werden die vorherrschende wirtschaftliche Regulierung und geltende Steuerbestimmungen herausgestellt.<sup>153</sup>

Ein weiterer wichtiger Punkt, der potentielle Gründer hindern kann eine Firma ins Leben zu rufen, ist das Ansehen von Entrepreneuren und erfolgreichen Gründern. Dieses Bild wird in der Öffentlichkeit durch die Medien geprägt, beispielsweise durch TV-Serien.<sup>154</sup> Demnach ist die Berichterstattung über Oliver Samwer in den deutschen Medien kaum vergleichbar mit der Berichterstattung über Mark Zuckerberg in den US-amerikanischen bzw. globalen Medien.

---

<sup>152</sup> Vgl. Sternberg et al. 2014, S. 22 f

<sup>153</sup> Vgl. ebenda, S. 21

<sup>154</sup> Vgl. Klandt et al. 2002, S 205

## 7 Schlussbetrachtungen

Zum Abschluss der Arbeit sollen die Fragen aus der Einleitung beantwortet werden. „Mangelt es Deutschland an Innovationsfreude?“ oder „Bietet Deutschland gute Voraussetzungen für Unternehmensgründungen?“

Am Beispiel Rocket Internet ist zu erkennen, dass es Deutschland im Grunde nicht an Innovationsfreude mangelt. Die Geschäftsideen sind nicht innovativ und neu, jedoch ist das System, auf dem Unternehmen bzw. Startups gegründet werden, als innovativ zu bezeichnen: schnelles skalieren und expandieren auf wachsende Märkte. Rocket Internet ist damit als Vorreiter der Internetbranche in Deutschland zu betrachten. Es gibt weitere erfolgreiche deutsche Internetgründer, die sich schnell in Richtung des amerikanischen Marktes orientiert haben und sich nun mit dem Problem konfrontiert sehen, ihre Ideen bereits auf neuen Märkten verwirklicht zu finden.

Deutschland bietet weiterhin im globalen Vergleich sehr gute Gründungsvoraussetzungen. Die wenigen als mangelhaft bewerteten Punkte, wie in Kapitel 6 beschrieben, mögen aktuell ein Hindernis darstellen. Für die Zukunft werden durch Rocket Internet und das gesteigerte öffentliche Bewusstsein für Entrepreneurship jedoch gute Grundlagen geschaffen. Durch die Erfolge kann sich Deutschland der Aufmerksamkeit internationaler Investoren und Gründer sicher sein.

Einzig die gesellschaftliche Wahrnehmung bildet ein Problem für Entrepreneurship in der Bundesrepublik. Durch die forcierte Internetpolitik der Bundesregierung und eben Inkubatoren wie Rocket Internet wird sich das Ansehen jedoch in den nächsten Jahren weiter verbessern und es bleibt zu hoffen, dass deutsche Gründer sich ihrer Fähigkeiten bewusster werden und Risiken eingehen. In den USA ist das soziale Auffangnetz schließlich nicht so ausgebaut wie in Deutschland und sollte man hier scheitern, so sitzt man nicht ohne weiteres auf der Straße und ist auf sich selbst gestellt.

## Literaturverzeichnis

**Achleitner**, Ann-Kristin/ **Bassen**, Alexander: Grundüberlegungen zum Controlling in jungen Unternehmen, in **Achleitner**, Ann-Kristin/ **Bassen**, Alexander: Controlling von jungen Unternehmen, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2003

**Amorós**, José Ernesto/ **Bosma**, Niels/ Global Entrepreneurship Research Association (**GERA**): Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report – Fifteen Years Of Assessing Entrepreneurship Across The Globe, 2014

**Angele**, Joachim/ **Reimann**, Brigitte: Gewerbeanzeigen 2006 – Gründungen und Schließungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt, 2007

**Bagley**, Constance/ **Dauchy**, Craig: The Entrepreneur's Guide to Business Law. Cincinnati: West/ Thomson, 2011

**Bell**, M. G.: Venture Capitalist oder Angel - Welcher Kapitalgeber stiftet größeren Nutzen?, in: Die Bank, Jg. 39, Nr. 6, Köln: Bank-Verlag, 1999

**Bischoff**, T.: Die Wahl der Rechtsform, in: **Koch**, Lambert T.: Gründungsmanagement : mit Aufgaben und Lösungen, München/Wien/Oldenbourg: Koch, Lambert T./ Zacharias, C., 2001

**BMWi/ PID** Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR: Gründerzeiten 16 – Gründung aus der Arbeitslosigkeit, Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) Öffentlichkeitsarbeit, 2014

**Brandkamp**, Michael: Neue Ansätze für Förderprogramme in der Net Economy, in. **Kollmann**, Tobias: E-Venture-Management – Neue Perspektiven der Unternehmensgründung in der Net Economy, Wiesbaden: Gabler, 2003

**Brettel**, Malte/ **Jaugey**, Cyril/ **Rost**, Cornelius: Wie Business Angels Unternehmensgründern helfen können, in: **Ludewig**, Christoph/ **Buschmann**, Dirk/ **Herbrand**, Nicolai Oliver: Silicon Valley - Made in Germany: was Sie von erfolgreichen Unternehmen der New Economy lernen können, Braunschweig/Wiesbaden: Vieweg, 2000

**Brettel**, Malte/ **Jaugey**, Cyril/ **Rost**, Cornelius: Business Angels : der informelle Beteiligungskapitalmarkt in Deutschland, Wiesbaden: Gabler, 2000

**Bruns**, Ralph W./ **Görisch**, Jens: Unternehmensgründungen aus Hochschulen im regionalen Kontext : Gründungsneigung und Mobilitätsbereitschaft von Studierenden,

Karlsruhe: Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Abteilung Innovationsdienstleistungen und Regionalentwicklung, 2002

**Byers**, Thomas H./ **Dorf**, Richard C./ **Nelson**, Andrew J.: Technology Ventures: From Idea to Enterprise, New York: McGraw-Hill Education, 2014, 4., aktualisierte Ausgabe

**Weitnauer**, Wolfgang/ **Guth**, Matthias: Handbuch Venture Capital: von der Innovation zum Börsengang, München: Beck, 2001, 2., überarbeitete Ausgabe

**Chai**, Alan: Cyberstocks – An Investor’s Guide to Internet Companies, Austin: Hoover’s Business Press, 1998

**Cunningham**, William Michael: The JOBS Act: Crowdfunding for Small Businesses and Startups, New York: Apress, 2012

**Daferner**, Stefan: Eigenkapitalausstattung von Existenzgründungen im Rahmen der Frühphasenfinanzierung, Sternefels: Verl. Wiss. und Praxis, Universität Kaiserslautern, Dissertation, 2000

**Ernst**, H: Strategisches Intellectual Property Management, in: **Hommel**, Ulrich: Wertorientiertes Start-Up-Management : Grundlagen, Konzepte, Strategien, München: Vahlen, 2002

**Finger**, Max/ **Samwer**, Oliver: America's most successful startups : lessons for entrepreneurs, Wiesbaden: Gabler, 1998

**Frese**, Michael: Erfolgreiche Unternehmensgründer : psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen: Verl. für Angewandte Psychologie, 1998

**Göbel**, S./**Frese**, Michael: Konsequenzen für die Praxis: Ein Leitfaden für erfolgreiches Unternehmertum, in: **Frese**, Michael: Erfolgreiche Unternehmensgründer, Göttingen: Verl. für Angewandte Psychologie, 1998

**Hebestreit**, Regine/ **Geisen**, Bernd/ **Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit**: Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit Referat Kommunikation und Internet (LP4), 2005, 26., überarbeitete Auflage

**Hemer**, Joachim: Mehrwert von Business Angels in der Net Economy, in: **Kollmann**, Tobias: E-Venture-Management – Neue Perspektiven der Unternehmensgründung in der Net Economy, Wiesbaden: Gabler, 2003

**Ingebretsen**, Mark: NASDAQ: A History of the Market that changed the World, o.O.: Prima Lifestyles, 2002

**Kaltenbeck**, Julia: Crowdfunding und Social Payments : Im Anwendungskontext von Open Educational Resources, Berlin: epubli GmbH, 2011

**Kaczmarek**, Joel: Die Paten des Internets: Zalando, Jamba, Groupon - wie die Samwer-Brüder das größte Internet-Imperium der Welt aufbauen, München: FBV, 2014

**Kelley**, Donna J./ **Ali**, Abdul/ **Brush**, Candida/ **Corbett**, Andrew G./ **Lyons**, Thomas/ **Majbouri**, Mahdi/ **Rogoff**, Edward G.: 2013 United States Report - Global Entrepreneurship Monitor: National Entrepreneurial Assessment for the United States of America, 2013

**Kelley**, Donna J./ **Bosma**, Niels/ **Amorós**, José Ernesto/ Global Entrepreneurship Research Association (**GERA**): Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report, 2011

**Klandt**, Heinz/ **Brüning**, Erdme: Das internationale Gründungsklima : neun Länder im Vergleich ihrer Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen, Berlin: Duncker und Humblot, 2002

**Klandt**, Heinz/ **Krafft**, Lutz: Bedeutung von Business Angels in der Net Economy, in: **Kollmann**, Tobias: E-Ventures-Management – Neue Perspektiven der Unternehmensgründung in der Net Economy, Wiesbaden: Gabler, 2003

**Kollmann**, Tobias: Investor Communication: Erfolgsfaktoren für die Beziehung zwischen Unternehmen und Kapitalgebern, Frankfurt am Main: Deutscher Fachverlag GmbH, 2002

**Kollmann**, Tobias: E-Venture-Management – Neue Perspektiven der Unternehmensgründung in der Net Economy, Wiesbaden: Gabler, 2003

**Kollmann**, Tobias: Gründerklima 2.0: Sechs Thesen, warum es aufwärts geht, in Venture Capital Magazin, München: Going-Public-Media AG, Nr. 6, 2007

**Kollmann**, Tobias: E-Entrepreneurship: Grundlagen der Unternehmensgründung in der Net Economy, Wiesbaden: Gabler, 2014, 5., überarbeitete und erweiterte Auflage

**Krafft**, Lutz: Entwicklung räumlicher Cluster : das Beispiel Internet- und E-Commerce-Gründungen in Deutschland, Oestrich-Winkel: EBS European Business School, Dissertation, 2005



**Kroiß**, Andreas: Erfolgsfaktoren von Internet-Start-ups : eine empirische Untersuchung originärer deutscher Unternehmensgründungen nach Wachstumsphasen und Internet-Anbietersegmenten, Hamburg: Kovač, 2003

**Kuckertz**, Andreas/ **Middelberg**, N.: Signaling im Prozess des Fundraisings von Venture Capital-Gesellschaften, in: Finanzbetrieb, Jg. 10, Nr. 7/8, Düsseldorf: Verl.- Gruppe Handelsblatt, 2008

**Kvinta**, Paul: Frogskins, Shekels, Bucks, Moolah, Cash, Simoleans, Dough, Dinero: Everybody Wants It. Your Business Needs it. Here´s How to get It. o.O.: Smart Business, 2000

**Lessat**, Vera: Beteiligungskapital und technologieorientierte Unternehmensgründungen : Markt - Finanzierung – Rahmenbedingungen, Wiesbaden: Gabler, 1999

**Lichtenberg**, Klaus: Incubatoren als Beschleuniger von Internet Startups, in: **Ludewig**, Christoph/ **Buschmann**, Dirk/ **Herbrand**, Nicolai Oliver: Silicon Valley - made in Germany : was Sie von erfolgreichen Unternehmen der New Economy lernen können, Braunschweig/Wiesbaden: Vieweg, 2000

**Ludewig**, Christoph: Existenzgründung im Internet : Auf- und Ausbau eines erfolgreichen Online-Shops, Braunschweig/Wiesbaden: Vieweg, 1999

**Malmsten**, Ernst/ **Portanger**, Erik/ **Drazin**, Charles: Boo Hoo: A Dot.com Story from Concept to Catastrophe, London: Random House, 2001

**Metzger**, Georg: KfW Gründungsmonitor 2014 – Gründungstätigkeit wiederbeleben- Impuls aus dem Nebenerwerb, Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe Abteilung Volkswirtschaft, 2014

**Metzger**, Georg/ **Ullrich**, Katrin: KfW Gründungsmonitor 2013 – Gründungsgeschehen auf dem Tiefpunkt- kein Anstieg in Sicht, Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe Abteilung Volkswirtschaft, 2013

**Meyer-Scharenberg**, D. E.: Rechtsformwahl, in: Gründungsmanagement : vom erfolgreichen Unternehmensstart zu dauerhaftem Wachstum, **Dowling**, Michael J., Berlin: Dowling, Michael J., 2002

**Musch**, J: Die Geschichte des Netzes: Ein historischer Abriss, Göttingen: Internet für Psychologen/ Hogreve 1997

- Müller**, Günther F.: Eigenschaftsmerkmale und unternehmerisches Handeln, in: **Müller**, Günther F.: Existenzgründung und unternehmerisches Handeln : Forschung und Förderung, Landau: Empirische Pädagogik e.V., 2000
- Müller**, Günther F.: Diagnose unternehmerischer Persönlichkeitspotenziale, in: Zeitschrift für Management, Wiesbaden: Gabler, 2003, Jg. 3, Nr. 9
- Nathusius**, Klaus: Grundlagen der Gründungsfinanzierung : Instrumente - Prozesse – Beispiele, Wiesbaden: Gabler, 2001
- Nathusius**, Klaus: Wirkungen des regionalen Kontexts auf Unternehmensgründungen, Lohmar/ Köln: Eul, 2003
- Rauch**, A./ **Frese**, Michael: Let´s put the Person Back Into Entrepreneurship Research: A Meta-analysis on the Relationship Between Business Owners´ Personality Traits, Business Creation, and Success, in: European Journal of Work and Organizational Psychology, Essex: Taylor & Francis Ltd, 2007, Jg. 16, Nr. 4
- Ripsas**, Sven/ **Tröger**, Steffen: #DSM Deutscher Startup Monitor 2014, o.O.: KPMG, 2014
- Russo**, J/ **Milanese**, W.: Trade Dress in the Look and Feel of Web Site Graphical User Interface, in: Cyberspace Lawyer, Jg. 2, Nr. 8
- Scarborough**, Norman M./ **Cornwall**, Jeffrey R.: Entrepreneurship and Effective Small Business Management, Essex: Pearson, 2015
- Schmeisser**, Wilhelm: Vom Gründungsmanagement zum Neuen Markt : Strategien für technologieorientierte kleine und mittlere Unternehmen, Wiesbaden: Gabler, 2001
- Schmidt-Buchholz**, Alexandra: Born globals : die schnelle Internationalisierung von High-tech Start-ups, Lohmar/Köln: Eul, 2001, Dissertation, kath. Universität Eichstätt 2001
- Schmude**, Jürgen: Qualifikation und Unternehmensgründung – eine empirische Untersuchung über die Qualifikationsstrukturen geförderter Unternehmensgründer in Baden-Württemberg, in Geographische Zeitschrift, Stuttgart: Franz Steiner Verlag, 1994, Jg. 82, Nr. 1
- Schoss**, J.: Zusammenarbeit mit Business Angels in der Net Economy, in: **Kollmann**, Tobias: E-Venture-Management – Neue Perspektiven der Unternehmensgründung in der Net Economy, Wiesbaden: Gabler, 2003

**Sternberg, Rolf/ Vorderwülbecke, Arne/ Brixy, Udo:** Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2012, 2013

**Sternberg, Rolf/ Vorderwülbecke, Arne/ Brixy, Udo:** Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2013, 2014

**Tanski, Joachim S./Schreier, Andreas/ Thoma, Steffen:** Existenzgründung – mit Info zum Gründungszuschuss, Planegg/München: Haufe, 2009, 5., aktualisierte Auflage

**Vitols, Sigurt:** Frankfurt's Neuer Markt and the IPO explosion: is Germany on the road to Silicon Valley? , Berlin: Economy and Society, 2001, Jg. 30, Nr. 4

**Walter, M/ Zimmermann, V:** Förderprogramme für junge Unternehmen in der Net Economy, in. **Kollmann, Tobias:** E-Venture-Management – Neue Perspektiven der Unternehmensgründung in der Net Economy, Wiesbaden: Gabler, 2003

**Winnand, Judith:** Venture Capital als Finanzierungsinstrument für Medienunternehmen : Analyse für TV-Produktionsunternehmen und Internet-Content-Providing-Unternehmen, Lohmar/Köln: Eul, 2006, Diplomarbeit, Universität Köln, 2003

**Wirtz, Bernd W.:** Electronic Business, Wiesbaden: Gabler, 2010, 3., vollständig überarbeitete und aktualisierte Auflage

**Xavier, Siri Roland/ Kelley, Donna/ Kew, Jacquil/ Herrington, Mike/ Vorderwülbecke, Arne:** Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report, 2012

**Zerdick, Axel:** Die Internet-Ökonomie : Strategien für die digitale Wirtschaft / ECC, European Communication Council Report, Berlin: Springer, 1999

### **Digitale Quellen/ Medien**

**BMVi,** Bundesministerium für Verkehr und Infrastruktur: Website, URL: [http://www.bmvi.de/DE/Home/home\\_node.html](http://www.bmvi.de/DE/Home/home_node.html) Stand: 19.01.2015

**BMWi,** Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Website, URL: <http://bmwi.de/> Stand: 19.01.2015

**Bundesverband der Deutscher Industrie,** Website, URL: <http://bdi.eu/index.htm> Stand: 19.01.2015

**Bundesverband Deutsche Startups e.V.:** Website, URL: <https://deutschestartups.org/>  
Stand: 19.01.2015

**Deutsche Startups:** Website, URL: <http://www.deutsche-startups.de/> Stand:  
19.01.2015

**The Economist:** Ranking der größten Internetfirmen nach Unternehmenswert im Jahr 2014 (in Millionen US-Dollar), Statista - Das Statistik-Portal. Juli 2014. Website, URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/350658/umfrage/ranking-der-wertvollsten-internetunternehmen-weltweit/> Stand: 19.01.2015

Dokumentation Frontal21 ZDF: **Esser**, Christian/ **Meier**, Birte (Autoren), **Dezer**, Christian/ **Brecht**, Ilka (Redaktion): „Die große Samwer-Show – Die Milliardenengeschäfte der Zalando-Boys“, Erstausstrahlung: ZDF, 26. August 2014, Sendelänge: 43'32 Minuten (Download)

**EXIST:** Website, URL: <http://www.exist.de/DE/Home/inhalt.html> Stand: 19.01.2015

**Fleck**, Frederick: Wie gründet man als Deutscher im Valley? California Dreaming und der Fahrplan ins Silicon Valley, gründerszene.de, 2011, URL: [www.gruenderszene.de/allgemein/silicon-valley-grunden](http://www.gruenderszene.de/allgemein/silicon-valley-grunden) Stand: 19.01.2015

**Frentz**, Clemens von: Neuer Markt – Die Chronik einer Kapitalvernichtung, manager magazin online, 2003, URL: <http://www.manager-magazin.de/finanzen/artikel/a-186368.html> Stand: 19.01.2015

**Gründerszene:** Website, URL: <http://www.gruenderszene.de/> Stand: 19.01.2015

**Gründerszene.de/ Hofmann**, Alex/ **Räth**, Georg/ **Loeffler**, Hannah/ **Wirminghaus**, Niklas/ **Neuhaus**, Elisabeth/ **Kaczmarek**, Joel: Themen-Special: Oliver Samwer, 2014, URL: <http://www.gruenderszene.de/themen-special/oliver-samwer> Stand: 19.01.2015

**Hub:raum:** Website, URL: <https://www.hubraum.com/> Stand: 19.01.2015

**Internal Revenue Service:** Number of Returns, Business Receipts, Net Income, and Deficit by Form of Business, Sector Tax Year 2008

**Internet World Business.** Anteile der Investoren an Rocket Internet im September 2014, Statista - Das Statistik-Portal. September 2014. Website, URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/323140/umfrage/eigentuemerstruktur-von-rocket-internet/> Stand: 19.01.2015

**KfW:** Website, URL: <https://www.kfw.de/kfw.de.html> Stand 19.01.2015

**Kickstarter**, Website, URL: <https://www.kickstarter.com/> Stand: 19.01.2015

**Knowledge@Wharton**: Saying Goodbye: New Exit Strategies for Today's Venture Capitalists, 2010, URL: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/saying-goodbye-new-exit-strategies-for-todays-venture-capitalists/> Stand: 19.01.2015

**Money Tree Report**, PricewaterhouseCoopers/ National Venture Capital Association, 2014, Daten: Thomson Reuters

**Rocket Internet**: Website, URL: <https://www.rocket-internet.com/> Stand: 19.01.2015

**Seedmatch**, Website, URL: <https://www.seedmatch.de/> Stand: 19.01.2015

**Spiegel**: Große Börsengänge in Deutschland seit 2000 nach Emissionsvolumen (in Milliarden Euro), Statista - Das Statistik-Portal. Oktober 2014. Website, URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/243541/umfrage/grosse-boersengaenge-in-deutschland-nach-emissionsvolumen/> Stand: 19.01.2015

**Stanford University**: History of Stanford, Website, URL: [http://www.stanford.edu/about/history/history\\_ch3.html](http://www.stanford.edu/about/history/history_ch3.html) Stand: 19.01.2015

**Startnext**, Website, URL: <https://www.startnext.com/> Stand: 19.01.2015

**Statistisches Bundesamt**: IT-Nutzung - Private Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien, 2014, URL: [https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/EinkommenKonsumLebensbedingungen/ITNutzung/Tabellen/ZeitvergleichComputernutzung\\_IKT.html](https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/EinkommenKonsumLebensbedingungen/ITNutzung/Tabellen/ZeitvergleichComputernutzung_IKT.html) Stand: 19.01.2015

**Tönnesmann, Jens**: „Deutsche Gründer stehen Gründern im Silicon Valley in nichts nach“, Interview 2013, Website, URL: <http://blog.wiwo.de/gruenderraum/2013/06/08/guericke/> Stand: 19.01.2015

**U.S. Small Business Administration**: Website, URL: <https://www.sba.gov/> Stand: 19.01.2015

**Winterfeldt, Daniel/ Kilgore, Carole**: US securities law update: Jumpstart Our Business Startups Act 2012, URL: <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=40492aac-df33-488b-adc9-986e38c3242a> Stand 19.01.2015

**Y Combinator:** Website, URL: <https://www.ycombinator.com/> Stand: 19.01.2015

### **Weiteres**

Übrige Quellen die zum Einlesen genutzt wurden finden sich in den Anlagen auf der CD im Ordner „Quellen“.

# Anlagen

CD

## Eigenständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

---

Ort, Datum

Vorname Nachname