

1. Entspannt in Jena

Die Nervosität der Samwers, über die in der Branche geredet wird, ist das eine. Internet-Unternehmer, die in den vergangenen Jahren viel Geld gemacht haben und unbeeindruckt von Rezessionsängsten gerade jetzt in junge Unternehmen investieren, sind das andere. Davon gibt es derzeit eine Menge. Und sie haben gute Gründe für ihre Engagements. „Jetzt ist der Zeitpunkt, auf den wir alle gewartet haben. Jetzt sind Unternehmensanteile bezahlbar. Jetzt bekommt man auch die guten Leute, die nicht mehr nur zu Siemens oder Jenoptik oder BMW wollen. Die kann man heute für junge Unternehmen begeistern, ohne dass sie gleich ein Einstiegsgehalt von 5000 Euro verlangen“, sagt der Investor Karsten Schneider, 48. „Vor ein, zwei Jahren gab es im Markt teilweise völlig überzogene Preisvorstellungen. Gründer wollten Hunderttausend Euro für fünf Prozent eines Unternehmens, das noch kaum Umsatz und erst recht keinen Gewinn gemacht hat. Wer so auftritt, kann sich die Reisekosten sparen. 2009 werden die Preisvorstellungen deutlich realistischer werden.“

Schneider, einst Mitgründer von Intershop und des Online-Fotodienstleisters Pixaco, ist ein Veteran, der während der ersten Internet-Welle reich geworden ist. Derzeit ist er mit einer Gesamtsumme von einer knappen Million Euro in insgesamt 21 Startups investiert, viele davon sind erst im vergangenen Jahr dazugekommen. „Ich weiß nicht, was die Beteiligungen heute wert sind“, sagt Schneider entspannt. „Aber der Wert ist sicher nicht so stark gestunken wie der Dax im vergangenen Jahr. Mein Treiber ist nicht so sehr das Geld. Geld ist flüchtig. Der Treiber ist eher Anerkennung und zusehen, dass eine Idee funktioniert.“

Schneiders Büro im Intershop-Tower in Jena sieht nicht so ganz aus wie der Arbeitsplatz eines Multimillionärs: ein kleines Kabuff, Wände, die einen neuen Anstrich brauchen könnten, und ein provisorischer Schreibtisch, wie ihn anderswo Praktikanten zugewiesen kriegen. Schneider grinst gut gelaunt: „Ich bekomme immer das Büro, das gerade frei ist, weil ich so selten hier bin.“ Am Tag nach dem Interview verlässt er seinen Schreibtisch mal wieder, um zwei Wochen in der Karibik zu segeln.

Seine Investments sieht er ähnlich gelassen. „Ich mache das wenig strukturiert, ich entscheide eher aus dem Bauch.“ Eine seiner neuen Gründungen ist die Internet-Apotheke Greenapo.de, spezialisiert auf homöopathische Medikamente. Auf die Idee kam er durch eine befreundete Apothekerin. Schneider: „Man muss sich sicher anstrengen, die 500 Internet-Apotheken, die es schon gibt, zu toppen. Aber Naturheilmittel sind ein wachsender Markt. Es weiß keiner, ob das läuft. In den ersten drei Jahren sieht man nicht unbedingt, ob ein Unternehmen Geld verdienen wird.“

Eine andere Gründung, an der Schneider beteiligt ist, ohne zu wissen, ob es sich lohnen wird, ist die Community-Plattform [Uniturm](#), ein Portal, auf dem Studenten Wissen austauschen – von Vorlesungsmitschriften bis zu Prüfungsvorbereitungen. „Das ist mein Community-Steckenpferd“, sagt der Investor, der sich offenbar immer noch in neue Ideen verlieben kann. „Das mache ich, weil ich die Leute gut finde. Derzeit ist das ganz klarnicht profitabel. Im Augenblick ist auch offen, wie sich die Community monetarisieren lässt. Das müssen die Betreiber rausfinden.“ Es klingt, als sei die beste Methode für neue Internet-Firmen: einfach auszuprobieren, was geht.