

DEUTSCHE KI FÜR KALIFORNIEN

„Wir haben in Europa mehr KI-Talent als in ganz Nordamerika“

von Matthias Hohensee

07. Juli
2024



Petra Vorsteher und Ragnar Kruse in den Hamburger Räumlichkeiten ihrer Fondsgesellschaft

Ein Hamburger Unternehmerpaar will deutsche KI-Gründer und amerikanisches Kapital zusammenbringen. Einblicke in eine herausfordernde US-Mission

TEXT Matthias Hohensee

Das HanaHaus, ein Gebäudekomplex im verspielten Art-déco-Stil auf der University Avenue, der Flaniermeile von Palo Alto, wurde 1927 als Filmtheater erbaut. Hollywoodfilme laufen hier heute nicht mehr, der deutsche Softwarekonzern SAP nutzt es als Begegnungsstätte für Gründer, Techstudenten und Investoren. Und bietet dabei bis heute noch, was die Besucher einst zu Hunderten dorthin pilgern ließ: großes Kino.

Durch einen südamerikanisch anmutenden Innenhof gelangen die Besucher in den großen Veranstaltungssaal, der an diesem Junitag bis zum letzten Platz gefüllt ist. Auf der Bühne, wo früher die Leinwand hing, treten nacheinander zehn Gründer aus Deutschland auf. Sie präsentieren Unternehmern und Investoren ihre Ideen, „pitchen“ nennt man das hier, und stellen sich der Kritik. Dass heute so viele gekommen sind, liegt vor allem an zwei Menschen, die in der ersten Reihe Platz genommen haben: Petra Vorsteher und Ragnar Kruse. Die beiden Investoren, die in der Techbranche vermögend wurden, wollen in den USA europäische Gründer unterstützen, ihren Geschäftsideen zum Durchbruch verhelfen. Sie leiten einen Fonds, der 100 Millionen Dollar schwer werden soll. Das Geld wollen sie ausschließlich in europäische und israelische KI-Start-ups investieren. Dafür pendeln sie zwischen Hamburg, wo sie in der Nähe der Alster wohnen, und dem Silicon Valley.

Es geht um Geld, klar. Aber für Kruse und Vorsteher auch noch um etwas anderes, das pathetischer

veranlagte Menschen womöglich als ihre Mission bezeichnen würden: technologisches Wissen in Deutschland zu halten, mithilfe von US-Kapital. „Wir haben so viele KI-Talente in Deutschland, es wäre tragisch, wenn wir auch noch bei KI verlieren“, sagt Kruse zwei Tage später bei einem Treffen in einem Café in San Mateo. Und: „Wir sind überzeugt, in den nächsten sechs Jahren im Bereich KI einen Nachfolger von SAP zu sehen.“ Während die von ihm bestellten Eggs Benedict mit Avocado kalt werden, redet sich Kruse warm. Zeitweise klingt er wie ein wahlkämpfender Politiker: Deutschland habe schon bei der Internetrevolution weitestgehend verloren. Bei künstlicher Intelligenz müsse man vermeiden, dass die Kommerzialisierung wieder an Deutschland und Europa vorbeigehe. „Wir haben in Europa mehr KI-Talent als in ganz Nordamerika“, sagt er. „Und wir müssen etwas für die nächste Generation tun, um den Wohlstand zu erhalten.“

DIE TALENTE SIND DA

Es ist eine Klage, fast so alt wie das Konzept internetgetriebener Start-ups: In Deutschland gibt es zwar viele aussichtsreiche Gründer – aber zu wenige Geldgeber. Vor allem in der so wichtigen Wachstumsphase, wenn aus Start-ups Scale-ups werden, aus kleinen Gründerteams globale Unternehmen, die ihr Produkt in den Massenmarkt skalieren. Um also immer höhere Stückzahlen bei annähernd gleichen Fixkosten in den Markt zu bringen, fehlt ihnen hierzulande die Unterstützung. Und so haben die meisten nur zwei Optionen: abwandern – oder untergehen. Bei den großen KI-Sprachmodellen wie ChatGPT und den dafür notwendigen riesigen Datenzentren, so Kruses Einschätzung, könne Europa schon nicht mehr mithalten. „Aber sehr wohl bei der Anwendung der KI für konkrete Probleme, vor allem im Mittelstand“, ergänzt Vorsteher. „Wir haben exzellente KI-Talente an deutschen Universitäten“, sagt Kruse, der sich vorgenommen hat, seinen Teil dazu beizutragen, dass diese Chance nicht wieder versäumt wird.

Die Folgerung der beiden Unternehmer: Deutsche KI-Start-ups, deren Geschäftsmodell erste Erfolge zeigen, müssen in die USA kommen. Möglichst ►

nicht übersiedeln, aber um Partner und Kapital zu finden, um in dem größten Softwaremarkt der Welt zu expandieren. Mit dem in den USA verdienten Geld, sagt Kruse, könnten dann Forschung und Entwicklung in Deutschland finanziert werden. Kruse, der schon mit 17 Jahren sein erstes Unternehmen gründete, bereit nach 40 Jahren in der Techbranche nur eins: „Wir hätten viel früher in die USA gehen sollen.“

Damit es andere leichter haben, veranstalten Kruse und Vorsteher Events wie jenes im HanaHaus. Der Ort ist nicht zufällig gewählt: Das nach der Datenbankplattform von SAP benannte Haus wird heute von dem einzigen deutschen Softwarekonzern von Weltrang betrieben. SAP sehen die beiden als perfektes Vorbild für junge KI-Unternehmen.

Als Erstes betritt dort der junge SAP-Manager Daniel Zimmer die Bühne und gibt mit einem Zitat von Unternehmensgründer Hasso Plattner die Richtung vor, ganz im Sinne von Vorsteher und Kruse. „Wer als Softwareunternehmen richtig groß werden will, der muss in die USA.“ Nacheinander versuchen die zehn Aspiranten das Publikum davon zu überzeugen, dass genau ihnen das gelingen wird. Nur zehn Minuten haben sie dafür. Alle stammen aus Deutschland und stellen Geschäftsmodelle vor, die auf dem Einsatz von künstlicher Intelligenz basieren.

Etwa Philipp Nölling. Der ehemalige Finanzchef des Paketdienstleisters Hermes ist Geschäftsführer von dpv Analytics. Sein Pitch: KI auf dem riesigen Diagnosemarkt, die Herzkrankheiten früh entdeckt. „Jeder verhinderte Herzinfarkt spart der Krankenversicherung 300 000 Dollar“, wirbt Nölling. Da müssen sich doch Investoren finden, die 15 Millionen Dollar für die internationale Expansion geben.

Vorsteher und Kruse lauschen interessiert, stets ihre eigenen Gründerkarrieren vor Augen, in deren Verlauf sie genau das taten, was sie den Gründern so dringend empfehlen. Beide arbeiteten in den 1990er-Jahren für den deutschen E-Commerce-Softwareanbieter Intershop. Vom Silicon Valley aus organisierten sie dessen Expansion in die USA und den Gang an die Technologiebörse Nasdaq, wurden geschäftlich wie privat zum Paar. Sie erlebten den rasanten Aufstieg von Intershop, das mit dem Börsengang zum Milliardenunternehmen wurde, und durchlitten dessen tiefen Fall nach dem Platzen der Dotcom-Blase.

2005 gründeten sie ihr erstes gemeinsames Unternehmen: Smaato. Binnen einer Dekade bauten sie eines der größten Werbenetzwerke der Welt, einen Verbund von Onlineplattformen und Medien, über den Anbieter Anzeigen schalten „Die Expansion in die USA hatte von Anfang an Priorität, später kam dann noch Asien dazu“, sagt Kruse. Ende 2016 verkauften sie die Mehrheit der Aktien an die chinesische Marketinggruppe Spearhead, für 148 Millionen Dollar. Wie mit den Chinesen vereinbart, blieben sie noch drei Jahre dabei. Im Kopf hatten sie aber schon den nächsten Plan. Bei Smaato hatten sie kräftig in KI investiert, sie erfolgreich dazu genutzt, um Betrüger in dem Wer-

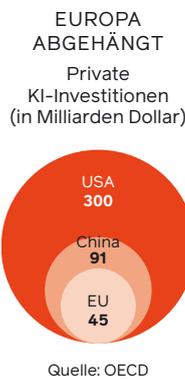


Petra Vorsteher (r.) mit Kollegen beim Börsengang von Intershop in Frankfurt im Jahr 1998

benetzwerk zu identifizieren und auszuschalten. „Spätestens da war uns klar, dass KI die große Zukunft ist“, sagt Kruse. „Jedes digitale Unternehmen wird mit KI und Machine Learning arbeiten müssen, wenn es ein skalierbares Modell haben will.“

2019 brachten sie deshalb das Netzwerk AI.Hamburg an den Start, das KI-Talenten aus der Stadt helfen soll, ihr Unternehmen zu starten. „Wir wollten unserer Heimatstadt etwas zurückgeben“, sagt Vorsteher, die lange als Digitalbotschafterin Hamburgs fungierte. Das Bundeswirtschaftsministerium fand Gefallen an der Idee, fördert sie seit 2021. Heute gibt es vier mit Bundesmitteln finanzierte KI-Hubs – neben Hamburg in Berlin, München und Darmstadt. Allein in Hamburg haben 50 Start-ups davon profitiert, für die aktuelle Runde sind weitere 25 ausgewählt worden. Im Silicon Valley hat die German American Business Association dem Paar gerade für sein Lebenswerk einen Preis verliehen, mit dem vorher auch schon SAP-Mitgründer Hasso Plattner und Andy Bechtolsheim, Gründer von Sun Microsystems und erster Google-Finanzier, ausgezeichnet wurden. „Wir brauchen in Deutschland noch mehr so engagierte Gründer wie Petra und Ragnar“, sagt Kai Westerwelle, der Verwaltungsratschef des Netzwerks und Partner der Kanzlei CMS in Kalifornien.

Der erste Schritt sei getan, aber jetzt, sagt Kruse, werde etwas anderes immer dringlicher: An die Hubs muss auch privates Kapital gelangen. „Das ist noch der große Knackpunkt, es fehlt nach der Förderung das nötige Kapital, um die Unternehmen zu skalieren.“ Das soll der von ihnen gegründete Fonds ändern. Die zunächst anvisierten 100 Millionen haben sie mehr oder weniger sicher, eigenes Geld und Mittel von Investoren. Doch die werden kaum reichen, wie sich auch bei den Pitches in Palo Alto zeigt. „Ich war gerade auf einer Veranstaltung, wo einzelne KI-Start-ups 120 Millionen Dollar von Investoren haben wollten“, sagt Uwe Maurer, ein in San Francisco lebender Geschäftsmann.



SKEPSIS SIND SIE GEWOHNT

Eines der ersten Investments des AI.Fund hat das Münchner Start-up Sinpex erhalten, das mit KI unter anderem Finanzinstitute beim Risikomanagement unterstützt. Weiteres Geld floss an das französische Start-up Allonia, das mittels KI die bessere Koordination von KI-Projekten in Unternehmen ermöglicht. Ob der Fonds Erfolg haben wird, lässt sich allein aufgrund dieser ersten Namen noch nicht abschätzen. Aus Kruses Sicht aber sei das recht wahrscheinlich, gerade wegen der Spezialisierung auf künstliche Intelligenz. „KI-Start-ups können viel schneller als andere Jungunternehmen in früheren Zeiten ihr Geschäftsmodell an den Markt anpassen“, so der erfahrene Gründer. Skepsis sei er gewohnt: „Bei Intershop wurde uns gesagt, wer will schon was übers Internet kaufen? Bei Smaato, wer lädt denn Apps auf sein Handy?“



lacht er. Bei KI höre er Ähnliches, meistens aus Deutschland.

Auf der Bühne in Palo Alto sind derartige Bedenken ganz weit weg. Alexander Weltzsch, Mitgründer und Chef des Start-ups Dealcode aus Hamburg, trifft den Valley-Sound schon recht gut: „Unser Return on Investment liegt bei elf. Wer 100 000 Dollar reinsteckt, bekommt über eine Million Dollar wieder rein“, sagt er. Weltzsch ist gut vorbereitet: Kruse und Vorsteher hatten die deutschen Gründer zuvor zu einem separaten Training ihrer Pitches gebeten, dazu eigens eine US-Expertin nach Deutschland einfliegen lassen.

Für US-Verhältnisse klingen die bislang erworbenen Summen sehr bescheiden: Dealcode, eins der ersten Unternehmen, das den AI-Hub in Hamburg durchlaufen hat, konnte bisher 2,8 Millionen Dollar einsammeln. Seine Software offeriert digitale Vertriebsmitarbeiter, die autonom nach potenziellen Kunden fahnden, diese analysieren und gezielt anschreiben. Bei Interesse übernehmen dann klassische

Bei einem Pitch im kalifornischen Palo Alto wirbt Alexander Weltzsch für sein Start-up Dealcode

Verkäufer. Die Idee ist, diese zu entlasten und den Vertrieb zu beschleunigen. Kunden sind unter anderem das Logistikunternehmen Fiege, die „Süddeutsche Zeitung“ und die Gesundheitsplattform Apo.com. Dealcode setzte zuletzt 1,4 Millionen Dollar um, für die nächste Finanzierungsrunde hofft Weltzsch auf 7,0 Millionen Dollar für die internationale Expansion.

Weltzsch, der schon während seines BWL-Studiums in Lüneburg sein erstes Unternehmen gründete, ist das erste Mal überhaupt im Silicon Valley. Vier Tage nach seiner Präsentation im HanaHaus ist er begeistert. In der Zwischenzeit hat er mehrere amerikanische Start-ups getroffen, die spontan Unterstützung anboten. Fünf US-Investoren bekundeten Interesse. So klein sein Start-up sein mag, einen Vorteil hat es: Der Erfolg der Dealcode KI lässt sich präzise messen. Entweder es kommt mehr Umsatz rein – oder nicht.

US-INVESTOREN FORDERN UMZUG

Weltzschs Ausflug in den Westen der USA soll der Anfang eines neuen Kapitels seiner Unternehmerrgeschichte werden, schon bald will er einen Standort eröffnen. „Persönlich würde ich am liebsten nach Palo Alto ziehen“, sagt Weltzsch. „Unser erstes US-Büro werden wir aber wohl in Chicago eröffnen, wegen unserer Zielgruppen und der günstigeren Zeitzone für die Kommunikation mit Deutschland“, sagt er.

Der Schritt in die USA bedeutet für Gründer wie ihn immer auch eine Grundsatzentscheidung. US-Investoren nämlich geben Geld oft nur unter der Bedingung, dass das Hauptquartier des Unternehmens in die USA verlegt wird, ebenso wie das geistige Eigentum. Ein Beispiel dafür ist Dedrone. Der Spezialist für die Abwehr von Drohnen ging vor acht Jahren aus Kassel in die USA, weil das Unternehmen aus seiner Sicht in Deutschland zu niedrig bewertet wurde. Vertrieb und Entwicklung blieben in Kassel. In den USA fand Dedrone-Mitgründer Jörg Lamprecht innerhalb weniger Tage mehrere Kapitalgeber, gewann den früheren Cisco-Chef John Chambers als Berater und konnte so später BMW-Miteigentümer Stefan Quandt als Geldgeber gewinnen. Insgesamt sammelte er über 133 Millionen Dollar ein. Anfang Mai verkaufte Lamprecht Dedrone an Axon, bekannt als Hersteller der Elektroschockpistole Taser.

Dass es auch ohne Verlagerung in die USA geht, zeigte SAP, das große Vorbild wohl aller deutschen IT-Gründer. Zwar verhandelte Co-Gründer Plattner einst mit Microsoft über eine Fusion, entschied sich aber dagegen. SAP blieb eigenständig und ist heute der wertvollste deutsche Konzern – gerade wegen seiner Präsenz im größten Softwaremarkt der Welt. Genau das ist es, was auch Vorsteher und Kruse wollen. „Wir müssen erreichen, dass die bedeutenden Gründungen auch wieder bei uns in Europa stattfinden und richtig groß werden“, sagt Kruse – selbst wenn dazu der Umweg über die USA genommen werden muss. ■