

„Mein Analyseobjekt ist der Mensch“

AWD-Gründer und Start-up-Investor **Carsten Maschmeyer** über sein Image, Eigenmarketing im TV und sein Gespür für erfolgreiche Jungunternehmer

€uro: Herr Maschmeyer, wer über Sie recherchiert, liest immer wieder, dass Sie umstritten sind und polarisieren. Nützt oder schadet Ihnen dieser Ruf aus AWD-Zeiten?

Carsten Maschmeyer: Weder – noch. Mein Eindruck ist, dass sich die Fakten durchsetzen. So sind Schadenersatzklagen, die honorargieriger Anwälte für Anleger mit Wertverlusten bei Geschlossenen Fonds vor Gericht eingebracht hatten, zu nahezu 100 Prozent abgewiesen worden, weil sie nach Meinung der befassten Gerichte sowohl unzulässig als auch unbegründet waren.

Welche Zuschreibungen würden Sie lieber als „umstritten“ und „polarisiert“ über sich lesen?

Ich habe keine Erwartungshaltungen an mein Rollenbild in den Medien. Menschen, die mich genauer kennen, sagen, dass ich empathisch bin. Ich kann mich gut in Menschen und ihre Bedürfnisse hineinversetzen, was mir den Umgang mit Gründern, Co-Investoren und Geschäftspartnern erleichtert. Außerdem werde ich als helfend und unterstützend eingeschätzt, ein Urteil, das zahlreiche Unternehmensgründer und Erfinder sowie Geschäftspartner teilen.

Sie beginnen unser Gespräch recht leise, langsam und überlegt. Sind Sie immer so oder schreien Sie auch gern mal herum?

Ich bin beobachtend, selbstreflektierend und im persönlichen Gespräch eher leise. Wenn Sie mit Ihrer Frage auf bestimmte Vertriebsveranstaltungen in den 90er-Jahren anspielen: Da konnte es schon mal lauter zugehen. Solche Auftritte sind wie die jährlichen Parteitagreden und nicht geeignet, auf das Wesen des Redners zu schließen. Ich bin kein Tschakka-Typ.

Sie sind Juror in der erfolgreichen TV-Show „Die Höhle der Löwen“ des Senders VOX, in

der Gründer um Investoren werben. Wegen des Selbstmarketings?

Warum fragen Sie danach?

Weil Sie neue Geschäftsideen auch auf anderen Plattformen finden können.

Natürlich hat mein VOX-Engagement etwas mit Marketingunterstützung zu tun – in vielerlei Hinsicht. So sagen viele Menschen, wir müssten hierzulande den Gründergeist fördern, belassen es aber bei Worten. Und ich – genauso wie meine vier Löwen-Kollegen – tue in dieser Sendung etwas dafür. Sie ist übrigens die erfolgreichste Eigenproduktion, die VOX je ausgestrahlt hat. Gerade haben wir die Aufzeichnungen für die nächsten Folgen abgeschlossen, die ab Anfang September zu sehen sein werden. Da ist sogar eine Gründerin dabei, die erst durch die Sendung zur Gründerin wurde!

Inwiefern nützt Ihnen dieses Format?

Ein Vorteil ist, dass jetzt alle drei Millionen Zuschauer wissen, dass ich Investor bin – auf der Suche nach guten Erfindungen. Inzwischen kennt wahrscheinlich jedes Gründerteam in Deutschland die Maschmeyer Group als Frühphaseninvestor. So bekommen wir mehr und eher Investmentanfragen von Gründern auf den Tisch, die explizit uns mit unseren Stärken als Investoren wollen! Dadurch sehen wir die Start-ups oft früher als andere Investoren und können meist günstiger einsteigen.

Die Sendung ist eine Deal-Quelle für Sie?

Eine zusätzliche, ja. Und zwar eine gute. Ohne die Sendung stellen sich ohnehin im Schnitt rund 20 Start-ups pro Woche bei uns vor. Hierzu trägt auch unser Co-Investoren-Netzwerk bei, zu dem der chinesische Internetkonzern Baidu, deutsche Unternehmen wie Metro, Daimler, Rewe und auch Family Offices sowie Fonds-Investoren gehören. →



Gründerszene: Carsten Maschmeyer und €uro-Autor Mario Müller-Dofel im Gespräch über Start-up-Investitionen in Deutschland

Leisetreter: „Ich bin kein Tschakka-Typ“, sagt Carsten Maschmeyer trotz Vergangenheit als Chef des Strukturvertriebs AWD über sich selbst

BILD: ANDREAS NESTL FÜR €URO (2)



Carsten Maschmeyer, geboren 1959 in Bremen, brach sein Medizinstudium für eine Karriere als Finanzproduktverkäufer bei der OVB Vermögensberatung ab. 1987 verließ er OVB und stieg beim Allgemeinen Wirtschaftsdienst (AWD) als Miteigentümer ein. Er führte das Unternehmen zu Größe und brachte es im Jahr 2000 an die Börse. 2007/2008 verkaufte Maschmeyer AWD an die Schweizer Versicherung Swiss Life. Er beteiligt sich seitdem an Unternehmen und Start-ups. Einer breiten Öffentlichkeit bekannt wurde er durch seine Heirat mit der Schauspielerin Veronica Ferres und seine TV-Auftritte als Juror und Investor in der Gründershow „Die Höhle der Löwen“ auf VOX.

Apropos Co-Investor: Beim Medizintechnik-Start-up Syntellix hatten Sie 2013 investiert. Bald danach stritten Sie sich mit dem Gründer und Ex-Chef des Energiekonzerns EnBW, Utz Claassen, vor Gericht. Es ging um Untreue, Verleumdungen, Geheimnisverrat und mehr. Dabei galten Sie beide mal als Freunde. Was hat Sie das gelehrt? Dass man nie davor gefeit ist, sich in einem Menschen zu irren. Und dass man Personen, die durch viele Rechtsstreitigkeiten schon vorher bekannt geworden sind, meiden sollte. **Dieser Satz könnte Sie genauso treffen. Auch Sie geraten mitunter wegen Rechtsstreitigkeiten in die Schlagzeilen.** Es kommt immer darauf an, wer wen täuschen wollte. Dann muss man sich natürlich juristisch wehren! Zum Thema Claassen möchte ich nichts sagen. Dieses Thema ist seit Dezember 2016 für mich erledigt. Ich habe eine sehr gute Einigung erzielt. **Die wie aussieht?** Ich soll mein investiertes Geld komplett zurückbekommen. Hoffentlich liegen die Skeptiker falsch und Utz Claassen kriegt das Geld dafür zusammen. Zusätzlich habe ich einen

in der Höhe unbegrenzten Besserungsschein. Insofern wünsche ich dem Unternehmen jeden erdenklichen Erfolg. **Hört bei Geld die Freundschaft auf?** Im Gegenteil: Beides kann sehr gut zusammengehen. Nehmen wir wieder die Gründer: Die sind häufig miteinander befreundet, was eine starke Vertrauensbasis schafft. Die haben oft auch eine besonders enge Beziehung zu den Erstinvestoren, die weit über die Frühphase des Unternehmens hinaus hält. Meine Erkenntnis ist, dass aus Geschäftsbeziehungen durch positive Erfahrungen oft Freundschaften werden. **Zurück zur „Höhle der Löwen“. Was machen die Erfolgreichen da besser als die Verlierer?** In der Sendung sind die Gründereigenschaften wichtiger als die Produkteigenschaften. Wenn ich mich entscheiden muss zwischen einem first class team with a second class product oder andersherum, nehme ich das bessere Team. **Warum?** Weil ein starkes, begeisterndes Team sogar mittelmäßige Produkte erstklassig machen

kann. Es heißt nicht umsonst: Man muss für seine Idee brennen, sonst kann man andere nicht anzünden.

Vor den VOX-Kameras sind rund drei Dutzend Deals zustande gekommen. Einige davon scheiterten danach hinter den Kulissen. Waren die Juroren in diesen Fällen naiv?

Die Handschläge in der Sendung sind vorbehaltlich der intensiven Firmenprüfung, Due Diligence genannt. Verglichen mit der durchschnittlichen Deal-Quote im Venture-Capital- und Private-Equity-Bereich hat die Gründersendung eine super Quote.

Woran scheitern Investitionszusagen aus der Sendung später?

Manche bisherige Gesellschafter, die wir erst nach der Sendung kennenlernen, haben andere Bewertungsvorstellungen als die mit den Gründern vor der Kamera vereinbarten. Oder die Gründer meinten in der Sendung, dass sie zum Beispiel ein Patent auf ihr Produkt haben, doch tatsächlich ist es nur ein Gebrauchsmuster, weshalb ihr Produkt leicht kopierbar ist. Mitunter werden in der Sendung auch Risiken verschwiegen oder es stellt sich nachträglich heraus, dass die Gründer an mehreren Firmen beteiligt sind und das Unternehmen nicht wie verkündet hauptberuflich geführt wird.

Wie viele Start-ups schaut sich Ihr Investment-Team jährlich an?

Für die Maschmeyer Group arbeiten derzeit rund 15 Investment-Experten. Die haben 2016 etwa 1200 Start-ups vor allem aus Deutschland, aber auch manche aus den USA analysiert. Ich selbst sehe im Schnitt fünf Gründerteams pro Woche.

Worauf schauen Sie bei denen besonders?

Mein Analyseobjekt ist der Mensch. Ich versuche, die Gründer als Persönlichkeiten einzuschätzen: ob sie durchhalten, wenn es schwierig wird; ob sie im Team kooperieren oder mit ihren Co-Gründern rivalisieren; ob sie Management- und Vertriebspower mitbringen, fortbildungsbereit und führungsstark sind.

Wie lange brauchen Sie, um die Lage beurteilen zu können?

Nach einer Minute habe ich ein Bauchgefühl. In der Interaktion wird es klarer. Und spätestens nach einem zweiten Treffen, welches nie im gleichen Raum und in der gleichen Sitzordnung stattfindet, weiß ich, wie die Gründer miteinander umgehen. Wir investieren nur in harmonisierende Teams, deren Mitglieder sich mit ihren Stärken ergänzen.

Wie hoch ist Ihre Investitionsquote?

2016 lag sie bei 0,5 Prozent. Von den 1200 Firmen, die wir im vergangenen Jahr angeschaut haben, haben wir in sechs Jungunternehmen Kapital eingebracht.

2016 ergab eine Umfrage, dass 32 Prozent der Studenten am liebsten Beamte werden würden. Das spricht nicht gerade für den deutschen Gründergeist.

Ich kenne die Erhebungsgrundlage dieser Umfrage nicht. Vermutlich wurde sie an einem sonnigen Freitagnachmittag durchgeführt, an dem die Befragten dachten, wie schön es doch wäre, Beamter zu sein. Dann könne man schließlich schon im Biergarten sitzen. Aber im Ernst: Ich glaube nicht, dass es ein repräsentatives Ergebnis ist, denn dazu habe ich zu viele engagierte und motivierte junge Leute kennengelernt.


Muss der Staat Gründergeist mehr fördern?

Ich kann mit dem immerwährenden Ruf nach dem Staat gerade in diesem Zusammenhang wenig anfangen. In den USA wird beispielsweise überhaupt nichts gefördert! Unternehmertum ist eine Geisteshaltung, die kein Staat verändern kann. An Leidenschaft, Mut und Beharrlichkeit müssen die Menschen schon selbst arbeiten. Und die guten Gründer tun genau das.

Wie tun sie das?

Ein Beispiel: Ich bin häufig im Silicon Valley, weil wir ein Büro in der Bay Area von San Francisco haben. Dort stellen sich Gründer mitunter so vor: „Hallo! Ich habe schon zwei Firmen an die Wand gefahren. Daraus habe ich viel gelernt – und jetzt bin ich richtig fit für die dritte Gründung.“ Im Gründungszentrum der USA werden Fehler als Fortschritte gewertet, aus denen man lernen kann! Und die Öffentlichkeit dort nimmt vor allem die Erfolge wahr. In Deutschland läuft das Gegenteil.

Woran liegt das?

Hierzulande gilt Scheitern als Manko und Disqualifikation. Folglich schämen sich Gründer dafür. Genauso ist es bei Investoren. Dagegen gilt in den USA als erfolgreich, wer mit nur einem von zehn Investments erfolgreich war. In Deutschland wiederum werden vor allem Fehlversuche thematisiert. Schon deshalb halten sich viele potenzielle Investoren und Gründer zurück. Die denken: Ehe ich als Loser dargestellt werde, gehe ich lieber auf Nummer sicher und versuche es erst gar nicht. Da können wir alle noch besser werden. 



Maschmeyer Group

Sein auf bis zu 1,5 Milliarden Euro geschätztes Vermögen verwaltet Carsten Maschmeyer unter dem Dach der Maschmeyer Group mit Sitz in Hannover (Foto) und München. Zu ihr gehört die speziell für Start-ups aus der TV-Sendung „Die Höhle der Löwen“ gegründete Beteiligungsfirma für Venture Capital **seed+speed Ventures**. In reifere Firmen aus den Bereichen Tech/Internet sowie Pharma/Medizintechnik investiert Maschmeyer wiederum über die **Alternative Strategic Investment GmbH (ALSTIN)** und unterstützt sie bei Vertrieb und Marketing. Die dritte Gesellschaft, **Paladin Asset Management**, kümmert sich um die Wertpapierverwaltung und bietet auch Investmentfonds an. Hier ist Sohn Marcel Vorstand.