



## Reichtum, Privilegien, Netzwerke – Ungleiche Chancen für neue Unternehmen

Bericht: Friederike Rohmann

Kamera: Christian Werner

Schnitt: Christian Werner

So kann sie aussehen, die Zukunft des Güterverkehrs. Sattelaufleger werden in nur rund 20 Minuten von der Straße auf die Schiene verladen und umgekehrt. Die Idee stammt von der Leipziger Firma CargoBeamer.

Nicolas Albrecht, CEO von Cargo Beamer, profitierte auf dem Weg zum Chefposten auch von einer privilegierten Ausgangslage. Nach dem Studium an einer Elite-Universität in den USA stieg er in das Unternehmen ein, dessen größter Anteilseigner sein Vater ist. Doch für ihn ist nicht das Geld des Vaters entscheidend, sondern eigene Leistungen.

### Nicolas Albrecht, CEO, Geschäftsführer Cargo Beamer

**“Ich war immerhin Südamerika-Chef eines der drei größten Rohstoffunternehmens der Welt und war für 20.000 Leute verantwortlich. Mit 28, was nicht so der übliche Weg ist und wurde von den Aktionären gefragt, ob ich mir nicht vorstellen kann, zu diesem Sechs-Mann-Unternehmen dazu zu kommen und nicht als CEO, als ich dazukam. Nach zwei Jahren habe ich glaube ich ausreichend Zeit gehabt, mich zu beweisen und habe nicht nur meine Familie oder meinen Vater als einen der Shareholder, sondern auch die anderen 79 Aktionäre überzeugen können.”**

CargoBeamer expandiert: Nach Frankreich sind ab dem kommenden Jahr Italien und Deutschland an der Reihe. In Leipzig steht ein Vorführmodell.

Nicolas Albrecht ist sich seiner Privilegien bewusst: Familiäre Investitionen in seine Bildung und wertvolle Netzwerke ebneten seinen Weg zum Unternehmertum - Vorteile, die nicht jedem zur Verfügung stehen.

### Nicolas Albrecht, CEO, Geschäftsführer CargoBeamer

**“Viele davon, die nicht diesen Hintergrund haben, sind wahnsinnig bemüht und investieren wahnsinnig viel Zeit und und Mühe, in genau das Thema Netzwerk aufzubauen. Die richtigen Berater, die richtigen Beiräte und was weiß ich oder Aufsichtsräte für ihre Unternehmen zu bekommen und sich so was aufzubauen. Und klar, wenn man da so ein bisschen Startvorteile hat, weil man so aufgewachsen ist, es ist ein großer Vorteil meines Erachtens, den man nicht wegdiskutieren kann und sollte. Du musst den trotzdem erst mal nutzen.”**



Eine ehrliche Selbsteinschätzung, die das Grundproblem zeigt: Wer aus wohlhabenden Verhältnissen kommt, hat bessere Chancen – nicht nur auf Jobs, sondern auch für das eigene Unternehmen. Ohne vermögende Unternehmer-Familie im Hintergrund ist der Weg zur Finanzierung einer Vision deutlich schwieriger.

In Berlin verfolgen Alexander Leutner und sein Team von Cellbricks eine solche Vision: Sie arbeiten daran, Organe und Gewebe für den menschlichen Körper mit dem 3D-Drucker herzustellen.

**Alexander Leutner, CEO, Geschäftsführer Cellbricks**

**“Also unser Ansporn, unsere Motivation ist in erster Linie die, die Organknappheit, also die Knappheit an Spenderorganen, die wir mit unseren Gewebeimplantaten letztendlich bekämpfen.“**

Alexander Leutner sieht das Hauptproblem der deutschen Gründerszene nicht im Kapitalmangel, sondern im fehlenden Gründungs-Know-how. Seine Idee: Unternehmergeist sollte unbedingt schon in der Schule gefördert werden.

**Alexander Leutner, CEO, Geschäftsführer Cellbricks**

**“Es muss ins Curriculum. In den Lehrplan. Da muss Unternehmertum, muss das rein. Ich würde vielleicht sogar noch einen Weg. Noch einen, wenn ich sogar zwei Schritte weitergehen. Es sollte am liebsten auch in die Grundschulen rein und vielleicht sogar auch in den Kindergarten. Es gibt den alten Kaufmannsladen, wo man mit kleinen Kindern schon mal so Verkaufsprozesse irgendwie simulieren kann.“**

Alexander Leutner will in der Kita keine neuen CEOs heranziehen. Ihm geht es um einen Kulturwandel – hin zu mehr unternehmerischem Geist. Diese Vision teilt Verena Pausder, die Vorsitzende des Deutschen Startup-Verbandes. Firmen wie Cellbricks sagt sie, seien unverzichtbar – auch mit Blick auf die internationale Konkurrenz.

**Verena Pausder, Vorsitzende Startup-Verband**

**“Sie zeigen, dass wir eigentlich unsere Weltklasseforschung, wo wir auf Augenhöhe mit den USA sind, mit unseren Ingenieuren, Maschinenbauern, Labor-Talenten zusammenbringen können, um wirklich Weltklasse Made in Germany mal wieder zu zeigen. In vielen Bereichen haben wir den Anspruch irgendwie verloren und wenn man hier im Labor ist, dann hat man das Gefühl, wir können da ganz vorne mit dabei sein.“**



Verena Pausder stammt aus einer traditionsreichen Unternehmerfamilie und hat selbst Firmen gegründet. Sie weiß also aus eigener Erfahrung, wie wertvoll es ist, in einem Umfeld mit unternehmerischen Vorbildern aufzuwachsen.

#### **Verena Pausder, Vorsitzende Startup-Verband**

**“Wir haben als Startup Verband mal so eine Umfrage gemacht und haben gesehen, dass 1/4 der Gründer und Gründerinnen aus Unternehmerhaushalten kommen und 14 Prozent derjenigen, die nicht aus Unternehmerhaushalten kamen, nur mal Kontakt hatten mit anderen Unternehmern, Unternehmerinnen. Das heißt, der Weg zum Gründen ist viel, viel schwerer und viel weiter, weil du eben nicht in dem Moment, wo du eine Idee hast, irgendwie im Kopf hast wie bringe ich jetzt die Zutaten zusammen?”**

Aufschlussreich ist auch der Blick auf den Bildungshintergrund: 85 Prozent der Gründer haben einen Hochschulabschluss und 45,5 Prozent der Gründer-Eltern sind Akademiker. Zum Vergleich: In der Gesamtbevölkerung der gleichen Eltern-Altersgruppe sind nur 18 Prozent Akademiker. Diese Zahlen zeigen deutlich, dass Gründer nur sehr selten einen nicht-akademischen Hintergrund haben.

Die Eltern von Start-Up Gründer Sebastian Klein sind beide Akademiker mit gut bezahlten Jobs. Klein hatte zwar keinen direkten Zugang zu Investoren - wie etwa Kinder aus Unternehmer-Familien - aber immer das finanzielle Netz seiner Familie. Für seine Gründung, sagt er, sei das ein entscheidender Faktor gewesen.

#### **Sebastian Klein, Gründer Blinkist**

**„Meine Eltern hatten auch genug Geld, das ich immer wusste: Ich falle sehr weich. Selbst wenn ich jetzt irgendwas total in den Sand setze. Ich habe auch in dieser, in meiner Gründung, in meinen Gründungen mehrfach dann meinen Vater auch gefragt, ob er mir Geld leihen kann. So was ist ja auch in vielen Familien gar nicht möglich und das stand mir immer offen.“**

Sebastian Klein erlangte Erfolg mit Blinkist, einer App für Buchzusammenfassungen, die er gemeinsam mit Studienkollegen gründete. Rückblickend wurde ihm im Gespräch mit Gleichaltrigen bewusst: Er hatte deutlich bessere Startbedingungen für die Gründung.

#### **Sebastian Klein, Gründer Blinkist**

**“Also in meinem Fall wäre das schlimmste Szenario gewesen: Ich muss mit Anfang 30 bei meinem Vater anklopfen und obwohl es mir sehr unangenehm ist, dann sagen: Kannst du mir bitte ein bisschen Geld leihen oder Geld schenken? Und dann von Leuten zu hören, die**



**sagen Mensch, wenn ich 5.000 Euro in den Sand setze, ist das ein existenzielles Problem. Ich habe niemanden in der Familie, der mir da helfen kann. Ich muss immer das Geld erst selber verdienen, bevor ich es investieren kann.“**

Aus seiner Sicht könnte ein Startkapital für junge Unternehmer von 50.000 bis 100.000 Euro dazu führen, dass deutlich mehr Menschen den Sprung zur Gründung wagen.

Verena Pausder sieht den Schlüssel zur Chancengerechtigkeit auch in der Schule.

**Verena Pausder, Vorsitzende Startup-Verband**

**“Und da das Thema finanzielle Bildung und Unternehmertum reinzubringen, ist aus meiner Sicht das größte, der größte Dienst, den man Chancengerechtigkeit machen geben kann.**

Mehr Chancen für junge Unternehmer - auch unabhängig vom familiären Hintergrund. Das ist nicht nur für sie ein Schlüssel zu Deutschlands wirtschaftlicher Zukunftsfähigkeit.