

## Gründung im Netz – ein Erfahrungsbericht

Das Gesicht beleuchtet vom Flachbildschirm zu später Stunde, die Pizzakartons stapeln sich und der Geruch von Kaffee hängt in der Luft. Was braucht es, um einen Arbeitgeber wie die Boston Consulting Group zu verlassen und sich mit einem Internetprojekt selbständig zu machen? Ganz einfach: Zwei Wirtschaftsingenieure und DIE Idee.

Und wann ist eine Idee dann gut? Wirklich gut? So gut, dass man den Absprung aus dem sicheren Angestelltendasein wagt? Genau dann, wenn dieser Absprung keine Angst mehr macht. Wenn plötzlich feststeht „Das ist es. Jetzt.“. Und dieses Gefühl hatten wir, Julika Bleil und Philipp Spethmann, damals beide noch Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group (BCG). Ganz plötzlich formte sich in einer Mittagspause aus einem „Alltagsproblem“ eine Idee. Eine Idee, die uns keine Ruhe mehr ließ. Die auch nach einer Nacht darüber schlafen noch darauf brannte, umgesetzt zu werden.

Wir wollen das Internet revolutionieren. Es endlich wirklich lebendig, „alive“, machen: Klar, als Unternehmensberater hat man wenig Zeit. Jedenfalls zu wenig Zeit, um sich geduldig durchs Web zu klicken, sich jeden Tag aufs Neue in seine zahlreichen Accounts einzuloggen, durch werbetreibende Seiten zu klicken, sich sequentiell seine Informationen zusammen zu sammeln. Wir waren einfach genervt vom täglichen einloggen, Mails checken, ausloggen... Neue Seite: Einloggen, schauen, ob Fahrrad bei eBay schon „meins“ ist, ausloggen... Einloggen, vertippen, noch einmal einloggen, verzweifelt den Zettel mit dem Passwort suchen, noch einmal einloggen, prüfen ob bzw. von wem man bei XING kontaktiert wurde, ausloggen... zwischendurch immer wieder mit Non-Information zugemüllt werden auf dem Weg zu meinen persönlichen News... Das muss doch schneller und bequemer gehen!

Und genau in diesem Moment, als wir in der Mittagspause dachten „dass muss doch besser gehen“, haben wir einen Schritt weiter gedacht. Wenn es „gehen muss“ aber noch nicht geht, dann müssen wir dafür sorgen, dass es geht. Die Idee von „allyve“ war geboren: Es fehlt eine Webseite, die unsere persönlichen Accounts aggregiert! Jedes Problem, jede Unbequemlichkeit unseres Alltags trägt doch das Potential einer Geschäftsidee in sich.

Wir reichten Urlaub bei unserem Arbeitgeber ein, recherchierten weiter, schrieben einen Business Plan, und konnten nach relativ kurzer Zeit einen Investor von unserer Idee überzeugen. Achtung: Beim Schreiben eines Business Plans bloß nicht an Perfektionismus scheitern! Die Idee ist viel entscheidender. Wir gründeten unser Unternehmen im Sommer 2007 in Hamburg, zum einen, weil unsere Investoren ebenfalls in Hamburg ihr Büro haben, zum anderen aber auch, weil in Hamburg viele für unser Geschäft wichtige Unternehmen ansässig sind. Bereits im September stellten wir ein Team von vier Software-Entwicklern und einem technischen Leiter ein. Im Januar 2008 gingen wir online, d.h. das Produkt war frei verfügbar am Markt, und starteten gleich mit einem sehr guten Erfolg bei Presse und Userwachstum. Relativ zügig weiteten wir unser Team um einen Produktmanager, Marketing- und PR-Mitarbeiter aus, so dass wir heute ca. 15 Personen im Team sind – unsere tatkräftigen Praktikanten mit eingerechnet. Und dabei liegen wir Gründer mit unseren 28 Jahren ganz gut im Altersdurchschnitt der Firma.

Das Geschäft von allyve steht auf zwei Standbeinen: Zum einen ist für uns entscheidend, wie viele Nutzer über [www.allyve.com](http://www.allyve.com) unser kostenloses Portal nutzen. Das sind heute ungefähr 70.000 Nutzer (Stand: Jan. 2009), die sich ihr tägliches Leben im Internet vereinfachen. Ziel ist es, dass immer mehr User allyve als „Ihre“ Startseite ins Internet nutzen und sich damit ihr persönliches Internet vereinfachen. Zum anderen, und das ist unser zweites Standbein, verkaufen wir die Technologie von allyve an Unternehmen. Viele Unternehmen haben intern das gleiche Problem wie Nutzer des Internets: Zig verschieden Logins innerhalb (!) der Unternehmensstruktur, z.B. für Warenbestellung, Reisebuchung, CRM-Portal, Konferenzraumbuchung etc. Und in vielen Unternehmen benötigen die Mitarbeiter pro Tag 10, 20 verschiedene Logins, um sich im Intranet ihrer Firma zu bewegen.

Hier schafft allyve Abhilfe – und dank der allyve-Technologie brauchen die Mitarbeiter in Zukunft nur noch einen Login! Dieses Geschäft wächst sehr gut und wir planen, dies auch in Zukunft weiter auszubauen.

Dass allyve die beste Geschäftsidee unseres Lebens ist – da sind wir uns sicher. Ob es auch ein durchschlagender Erfolg wird – das liegt nicht nur in unserer Hand. Aber wir geben mit einer Begeisterung und einem Elan, wie man ihn wohl nur für die eigene Sache entwickeln kann, unser Bestes, um allyve zum Erfolg zu bringen.

Philipp Spethmann

[www.allyve.com](http://www.allyve.com)