

Sinn und Unsinn von Acceleratoren

Dr. Matthias Birkholz

ist Gründungspartner der Berliner Rechtsanwaltssozietät Lindenpartners. Die Beratung von Gesellschaften, Geschäftsführern, Vorständen und Aufsichtsräten im Zusammenhang mit Fragen der Pflichtverletzungen von Gesellschaftsorganen bildet einen besonderen Schwerpunkt seiner Tätigkeit.



Ich liebe es, bei Metro einzukaufen. Es gibt immer Parkplätze, ich kriege dort jedes Lebensmittel und andere Dinge in Mengen, von denen ich als Kind schon geträumt habe. Die Fischabteilung ist sensationell, und ich kann schon um 5 Uhr hingehen. Gleichwohl überzeugt mich kaum, dass Metro gemeinsam mit dem US-Accelerator Techstars jetzt in Berlin einen Start-up-Accelerator ins Leben gerufen hat, der sich auf die Gastro-Industrie konzentrieren will. Der Metro-Accelerator ist nur ein Beispiel für zahlreiche solcher von Großunternehmen gegründeten Acceleratoren.

Diese sind ein Zeichen für die Verunsicherung, die neue Technologien und der Erfolg mancher Start-ups dort verursacht haben. Die Gefahr disruptiver Veränderungen und die Sorge, mit ihrer bürokratischen Trägheit von neuen Entwicklungen abgehängt zu werden, dürften die Hauptgründe dafür sein, warum Unternehmen wie Deutsche Telekom oder Deutsche Bahn sich eigene Acceleratoren leisten. Dabei geht es in erster Linie um Know-how-Sammlung im eigenen Bereich und das Schaffen einer von Zwängen eines Großunternehmens ungehemmten, aber mit ihnen irgendwie doch noch verbundenen Laborumgebung.

Und es geht um die Demonstration von Coolness und Modernität. Großunternehmen-Acceleratoren sind insoweit vergleichbar mit moderner Kunst in der Vorstandsetage. Und sie funktionieren dort in Wirklichkeit genauso wenig.

Bereits grundsätzlich steht das Accelerator-Modell infrage. Anders als bei einem klassischen Investment besteht die Währung, mit der Acceleratoren eine Beteiligung an Start-ups zahlen, nicht in erster Linie aus Geld. Vielmehr sind die 5 bis 10%, die sich ein Accelerator von seinen Teams regelmäßig einräumen lässt, die Gegenleistung für eine Mischung aus Geld, Mentoring, Office Space und Netzwerk- und Investoren-Zugang.

Die Teilnahme an einem Accelerator-Programm ist für Erfolg versprechende Start-ups in Wirklichkeit teuer erkauft. Das Geld, das ein Accelerator zu Verfügung stellt, reicht oftmals kaum, die Kosten der Anwesenheit des Teams während der Programmdauer zu bestreiten. Die sonstigen Versprechen werden oftmals nicht eingelöst. Für gute Teams ist die Aufnahme in ein Accelerator-Programm daher – von Ausnahmen wie dem auch international erfolgreichen Startupbootcamp abgesehen – oft ein schlechter Deal. Das beginnt sich herumzusprechen. Mit der Folge, dass wirklich Erfolg versprechende Teams sich die Teilnahme an einem Accelerator-Programm mittlerweile gut überlegen – und sich häufig dagegen entscheiden.

Für die Acceleratoren ist diese Entwicklung dramatisch. Die Auswahl der Teams ist extrem aufwendig. Hunderte von Bewerbungen müssen gesichtet und Pitch-Days organisiert werden. Die Umsetzung der Beteiligung an den Start-ups ist häufig anstrengend. Die Betreuung der Teams während der Programmdauer ist noch viel komplexer. Das aber können Acceleratoren oftmals nicht leisten. Eigene, wirklich sach- und fachkundige Betreuer sind in der Regel nicht vorhanden. Stattdessen setzt man auf externe Mentoren. Kontrolle ist auf diese Weise nur schwer zu organisieren. Alles lebt von der Hoffnung, dass man – wie damals der Accelerator Y Combinator Airbnb – nur einen Star zu entdecken brauche, damit sich die Sache lohne. Diese Hoffnung schwindet, wenn gerade die Erfolg versprechenden Teams bereits von vornherein ausbleiben.

Die Sache wird bei einem Corporate-Accelerator noch verschärft. Die wirklichen Stars sind diejenigen Teams, die mit ihrer Idee die Geschäftsmodelle der Old Economy-Unternehmen in ihrer Branche erschüttern. Für die aber wiegt der Vorteil von ein paar Kontakten zu Metro, Axel Springer oder Coca-Cola kaum die Gefahr auf, nicht nur eine Beteiligung an ihrem Unternehmen viel zu früh und viel zu billig zu verkaufen, sondern auch noch Know-how viel zu leicht an ihre Old Economy-Gegner abzugeben. Sie werden sich daher hüten, sich einem solchen vermeintlichen Beschleuniger anzuschließen. Übrig bleibt der Rest. Der aber rechtfertigt den Aufwand eines Accelerator-Programms kaum. ■