



Experteninterview

Prof. Dr. Rainer Zeichhardt im Gespräch mit Ansgar Oberholz über die Berliner Startup-Szene, Innovationen, Coworking Spaces und Tipps für Gründer

Text: Prof. Dr. Rainer Zeichhardt

Fotos: St. Oberholz; Lisa Schimmelpfennig

Rainer Zeichhardt: Guten Morgen Ansgar, vielen Dank, dass wir Dich heute in Deinem berühmten St. Oberholz zum Gespräch treffen können. Ich erinnere mich noch daran, dass ich damals als Doktorand öfter hergekommen bin, um an meiner Arbeit zu schreiben. Ich fand die Atmosphäre inspirierend – und Ihr hattet schon damals überall Steckdosen für Laptops. Das ist jetzt über 10 Jahre her...

Ansgar Oberholz: Das muss dann in unserer Anfangsphase gewesen sein. Aber schon damals gab es offensichtlich diese von Dir erwähnte Atmosphäre, ich nenne es eine Art Fieber, ein Virus, der Dich anstecken kann, wenn Du dich im St. Oberholz aufhältst. Wir haben das Café am Rosenthaler Platz vor fast 12 Jahren gegründet. Jetzt haben wir Standorte am Rosenthaler Platz, Helmholtz Platz und in der Zehdenicker Straße.

RZ: Wenn wir uns hier umschauen, dann sehen wir viele junge Menschen aus der ganzen Welt, die in ihre Laptops tippen und viel Kaffee trinken. Was machen die denn alle hier, und: was ist denn eigentlich das St. Oberholz?

AO: Das St. Oberholz ist heute Café, Coworking Space, Event-Location, Anbieter von Apartments und vor allem eine Community. Wir verstehen uns als »One-Stop-Shop« für Gründer, d. h., wir decken alle frühen Phasen der Gründerbedürfnisse ab.

RZ: Wie sehen die Bedürfnisse denn in den unterschiedlichen Gründungsphasen aus?

AO: Am Anfang stehen Menschen, die für eine Idee brennen. Gründer brauchen eine Community, aber eben auch eine Infrastruktur, die natürlich mehr ist als Wifi und Steckdosen. Der klassische Zyklus einer Unternehmensgründung im St. Oberholz verläuft fast immer so: Man startet alleine oder schon zu zweit im Café, bucht dann später Plätze im Coworking und checkt dann nach der ersten größeren Finanzierungsrunde in ein Team-Office ein. Wenn in einer späteren Phase auch mal ein Investor nach Berlin reist, kann man z. B. unsere Apart-

ments temporär mieten, auch als Workshopraum. Außerdem bieten wir Events an, die Gründer unterstützen: von Co-Founder-Partnerbörsen bis hin zu Pitches vor Investoren.

RZ: Kannst Du denn ein paar Erfolgsbeispiele für Gründungen nennen, die hier im St. Oberholz ihren Ursprung haben?

AO: Gerne, da sind tolle Erfolgsgeschichten dabei: betahaus, soundcloud, brands for friends und auch hello fresh sind z. B. von hier aus gestartet. Einige Bücher und Romane wurden im St. Oberholz geschrieben oder lassen Szenen im Café spielen. Zum Beispiel »Der Mann der durch das Jahrhundert fiel« und »Wir nennen es Arbeit«. Und es gibt noch viele Legenden...

RZ: Wow! Konntest Du denn in den letzten Jahren ein Erfolgsrezept beobachten, wie innovative Geschäftsmodelle generiert werden können?

AO: Das Wichtigste ist guter Kaffee (lacht). Innovationen lassen sich ebenso wie Kreativität nicht erzwingen. Man kann Kreativität nicht verordnen, das sind immer sekundäre Effekte. Als primären Effekt kann man aber eine innovationsfördernde Atmosphäre schaffen – Räume sind sehr wichtig – die von der Community genutzt werden, Räume, die Platz für kreative Energie bieten, die sich dann erst entfalten kann. Oft ergibt sich das von selbst, und manchmal entstehen Ideen auch nach dem Serendipity-Prinzip, also ganz zufällig durch glückliche Umstände.

RZ: Das ist interessant. In der Managementliteratur gibt es ein Modell dafür: Das »garbage can-Modell«, das zeigt, dass gute Entscheidungen eben nicht nur Ergebnis fein säuberlicher Planung sind und intentional gefällt werden, sondern auch zufällig entstehen können. Zum Beispiel wenn zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort Leute zusammenkommen. Der eine hat Probleme, aber noch keine Lösungen und ein anderer dagegen hat Lösungen parat, aber weiß gar nicht, dass es dafür Probleme gibt ... und plötzlich funkt es!

AO: Viele inspirierende, nachhaltige Ideen entstehen durch

das informale Gespräch beim Kaffee oder bei zufälligen Begegnungen. Fast jeder hat das schon mal erlebt. In Coworking Spaces werden diese sonst zufälligen Begegnungen aber konzeptionell begünstigt und gefördert. Es gibt aktuelle Studien, die zeigen, dass die Innovationskraft von Unternehmen steigt, wenn andere innovative Unternehmen sich in direkter Nähe niederlassen. Das ist im Prinzip einer der Kernideen des Coworkings, wo in hoher Dichte viele kleine innovative Einheiten aufeinander treffen.

RZ: Du beobachtest die Gründerszene in der Hauptstadt ja seit Jahren aus der ersten Reihe. Hat sich Berlin in letzter Zeit stark verändert?

AO: Berlin war und ist für Gründer sehr attraktiv. Und das liegt nicht nur an den Lebenshaltungskosten, die im Vergleich zu anderen Metropolen noch recht gering sind. Berlin ist ein Lebensgefühl, eine Haltung, mehr, als das andere Metropolen sind. Die Stadt selber ist ein Startup und in ständigem Wandel begriffen. Berlin bedeutet heute mehr denn je im internationalen Vergleich Freiheit für alle Lebensformen und scheint mir die einzige Stadt in Deutschland zu sein, wo auch das Scheitern eine gesunde gesellschaftliche Akzeptanz hat. Das zieht junge kreative Menschen an und die wiederum werden mehr denn je als Mitarbeiter begehrt.

RZ: An der BSP setzen wir uns aktuell sehr intensiv mit dem Thema des digitalen Wandels des Mittelstands auseinander. Welche Digitalisierungstrends beobachtest du in der Gründerszene?

AO: Da hat sich etwas verändert. Lange Zeit hat sich alles um Digital-Startups aus der Techbranche gedreht, um direkte digitale Anwendungen als Neugeschäft. Heute liegt der Fokus eher auf der digitalen Transformation, also vor allem den Nebeneffekten der digitalen Anwendungen von etablierten Unternehmen – und zwar aus allen Branchen. Zu uns kommen z.B. Unternehmen aus der klassischen Industrie, die verstan-

den haben, dass sie ihre Geschäftsmodelle überdenken und anpassen müssen, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein. Es gibt eine große Bereitschaft der Corporates, von den Startups auf allen Ebenen zu lernen – und auch umgekehrt. Der Trend spiegelt sich auch darin, dass viele Großunternehmen Labs, Hubs und Inkubatoren in Berlin betreiben, um möglichst nah an innovativen Gründern und deren Geschäftsmodellen zu sein.

RZ: Ansgar, Du bist ja selber Entrepreneur. Kannst Du uns verraten, was Dein »next big thing« ist?

AO: Derzeit verfolgen wir eine Geschäftsidee, in der ich ganz viel Potenzial sehe: Wir entwickeln eine Plattform für dynamische Beteiligungsanteile. Gerade in den ersten Gründungsphasen verändern sich ja Unternehmensanteile. Unsere Plattform unterstützt ein faires Profit Sharing, weil es quasi virtuell unzählige Gesellschafterversammlungen abbilden kann und alle contributions registriert und bewertet. Das Startup heißt COEM.

RZ: Wir sind gespannt und wünschen Dir viel Erfolg! Lieber Ansgar, vielen Dank für das Gespräch.



Gründertipps von Ansgar Oberholz

- 📌 Folge Deinem Herzen. Setze auf eine Kernidee, auf die Du wirklich Lust hast!
- 📌 Vergiss aber die Zahlen nicht! Neben »Herz« brauchst Du auch die »Excel-Tabelle«, um Chancen und Potenziale der Geschäftsidee einschätzen zu können.
- 📌 Achte darauf, von wem Du Geld nimmst! Gerade bei den ersten Investments solltest Du gut hinschauen, denn Finanzierungen nehmen schnell sehr spezielle Dynamiken an. Geld ist nie neutral, Geld bringt immer Energie und eine Richtung mit sich.



Profil Ansgar Oberholz

2005 gründete Ansgar Oberholz gemeinsam mit Koula Louca das St. Oberholz: Ein heute international bekanntes Creative Hub in Berlin Mitte, das als Meilenstein in der Geschichte des Coworking angesehen wird und als eines der Epizentren der Berliner Startup- und Gründerszene gilt.

Ansgar Oberholz ist Mentor für junge Startups bei verschiedenen Organisationen und Berater in der Berliner Startup-Unit der Senatsverwaltung. Er ist im Vorstand von iHub, einer 2016 gegründeten Plattform zur Förderung von Innovationskultur und gründete gemeinsam mit Tobias Schwarz das »Institut für Neue Arbeit«.

Ansgar Oberholz selber gilt als Veteran der Entrepreneur-Szene und als Experte für Phänomene des neuen Arbeitens und des digitalen Wandels. Im Mai 2016 bezeichnete ihn der RBB als »Guru der Berliner Startup-Szene«.