



Kurze Vorstellung

Ich bin Carsten und habe in den letzten 14 Jahre verschiedene Start-Ups im Bereich Software-as-a-Service (SaaS) und E-Commerce in den USA und Deutschland hochgezogen (z.B. spreadshirt.com, ltlprints.com, applicata.de). Studiert habe ich an der HHL Handelshochschule Leipzig und bin direkt im Anschluss ans Studium in die USA gegangen. Nach 8 Jahren dort und dem Exit meiner Firma bin ich seit 2014 in Berlin, wo ich zunächst als Geschäftsführer von Applicata, ein Anbieter innovativer Enterprise-Marketinglösungen als Software-as-a-Service (SaaS) maßgeblich die Vertriebsstrukturen aufgebaut habe. Seit Oktober 2017 bin ich neben dem Unternehmensgründer Nicholas Neerpasch Geschäftsführer bei Doozer. Wir betreiben das größte B2B Handwerker Netzwerk für die Wohnungswirtschaft und private Wohnungsvermieter.

Was hast Du seit dem Abschluss an der HHL erlebt (Gründung, Meilensteine, Herausforderungen, Erfolge)?

Im Laufe meines Studiums habe ich schnell mein Interesse für das Unternehmertum und Start-Ups entdeckt. Daher war es für mich klar unbedingt in einem unternehmerischen Umfeld, nicht aber für eine Beratung oder Großkonzern, tätig werden zu wollen. Die Möglichkeit 2005 mit und für spreadshirt.com in die USA zu gehen, habe ich am Schopfe gepackt, um von Anfang an viel Verantwortung zu übernehmen. Später habe ich dann diese Erfahrung genutzt und mein eigenes E-Commerce "LTLprints.com" zusammen mit einem amerikanischen Partner hochzuziehen.

Auf einem Business Meeting in Chicago hatte ich eher zufällige Begegnung mit einem

anderen HHL Alumni. Dabei wurde mir plötzlich schmerzlich bewusst, dass mir mein vorhandenes HHL Netzwerk in den USA eher nur sporadisch, dafür aber in Deutschland umso mehr nutzen konnte. Neben anderen wichtigen persönlichen Entscheidungen war dieser Zugang zum HHL Alumni Netzwerk ein wichtiger Grund nach meinem Verkauf von LTLprints.com wieder nach Deutschland zu gehen. Als StartUp-Metropole war Berlin da natürlich die erste Wahl. Gemeinsam mit dem HHL Alumnus Sebastian Rieschel (K-11), den ich auf einer HHL-Alumni Veranstaltung kennenlernen konnte, haben wir dann zusammen Applicata, eine SaaS-Lösung für E-Commerce im B2C Bereich, aufgebaut.

Über das HHL Netzwerk bin ich 2017 auf Doozer aufmerksam geworden und habe schließlich dort im Oktober als Geschäftsführer begonnen. Gerade die Kombination aus intuitiver B2C / E-Commerce Software für eine B2B Branche begeistert mich jeden Tag aufs Neue. Hier bei Doozer sehe ich für mich die perfekte Möglichkeit meine Begeisterung für Plattformgeschäfte und E-Commerce im großen Immobilienmarkt mit einem B2B Fokus zu verbinden.

Warum ist die HHL Deiner Meinung die beste Wahl, wenn man sein eigenes Start-up gründen möchte?

Die HHL hat schon immer einen Fokus auf junge Existenzgründer gelegt. Bezeichnend hierfür ist, dass gefühlt ein Drittel meiner Kommilitonen aus meinem Jahrgang heute erfolgreiche Unternehmer geworden sind, so z.B. Dirk Graber (Gründer von Mister Spex) oder Steffen Zoller (Gründer von Betreut.de) – um nur zwei Beispiele zu nennen. Die HHL betreibt ein sehr starkes Alumni-Netzwerk und ist ideal für unternehmerisch interessierte Studenten, um einen geeigneten Praktikumsplatz oder eine Stelle als Entrepreneur in Residence zu finden. Das ist extrem hilfreich wenn man später sein eigenes Unternehmen gründen möchte.

An der HHL gibt es mittlerweile drei Entrepreneur-Lehrstühle! Die Hands-on Mentalität, die an der HHL seit Jahren gelebt wird, hat mich nachhaltig geprägt. "Anpacken und machen – nicht labern!" ist so ein Mantra, dass ich mir an der HHL geformt habe.

Deine drei entscheidendsten Learnings im aktuellen Job??

1. Deutschland insgesamt, besonders aber die hiesige Wohnungswirtschaft, ist die Möglichkeiten der Digitalisierung bisher viel zu zaghaft angegangen. Mich inspiriert die Oportunity diese digitale Zukunft entscheidend mitzugestalten.

2. Im Vergleich zu Deutschland sind US-amerikanische Unternehmer viel aufgeschlossener Innovationen auszuprobieren. Es ist daher sehr einfach Pilotprojekte an den Start zu bringen. Man probiert einfach gern aus und lässt sich dann im Zeitablauf von der Qualität einer Offer überzeugen. In Deutschland läuft es genau umgekehrt: wenn ein Pilotprojekt nach eingehender Prüfung dann endlich zustande kommt (Stichwort Sue Diligence, viel Hinterfragung, lange Entscheidungsprozesse etc.) ist die Wahrscheinlichkeit dann auch über den Piloten langfristig zusammenzuarbeiten sehr hoch, weil ja alle Analysen umfassend schon vorher erfolgt sind. Der US-Weg, testen und überzeugen vs. ewig analysieren, ist mir da schon sympathischer.

3. Die Mentalität der deutschen Gesellschaft gegenüber Neuem ist eher kritisch eingestellt, manchmal sogar feindlich geprägt- das ist in den USA völlig anders. Ein Unternehmen hat es in Deutschland nicht leicht, selbst wenn man alles ganz korrekt angeht. Ich bin immer wieder überrascht, mit welchen Regularien und Gesetzgebungen einem das Leben als Unternehmer unnötig schwer gemacht wird.

Die aktuellen Zukunftspläne?

Mit Doozer möchte ich den Status als größte B2B Plattform für Wohnungssanierungen im deutschsprachigen Raum ausbauen! Und langfristig wollen wir natürlich auch international expandieren.

Warum scheitern aus Deiner Sicht die meisten Start-ups?

Ein fehlender Product-Market-Fit ist aus meiner Sicht der Hauptgrund, warum viele Start-Ups scheitern. Aber auch die Kapitalausstattung deutscher Start-Ups gibt mir zu denken, auch wenn sich da natürlich viel getan hat in den letzten Jahren. Einerseits ist es in Deutschland immer noch vergleichsweise schwer an Wagniskapital zu kommen, weshalb zahlreiche Start-Ups an chronischem Kapitalmangel leiden und von Anfang an profitabel arbeiten müssen. Andererseits kann aber eine zu schnelle und hohe Fremdkapital-Aufnahme zu großen Problemen führen. Getrieben durch Investoren-Druck versuchen dann Gründer häufig eine viel zu rapide Skalierung des Businesses. Dabei erfolgt das Wachstum nicht nachhaltig und gutes Geld wird oftmals zu schnell verbrannt.

Zudem hat der deutsche Markt eine merkwürdige "Zwischen"-Größe. Er ist groß genug, um durch Bedienung dieses einen Marktes zunächst profitabel wachsen zu können. Genau dadurch fehlt aber eben auch das richtige Mindset vieler Gründer ein globales Unicorn schaffen zu wollen. Gründer in kleineren europäischen Ländern müssen von Anfang an international denken, und US-Gründer können sich erstmal nur auf die USA stürzen. Deutschlands Größe ist Segen und Fluch zugleich. Es bringt solide, mittelgroße Unternehmen hervor und verhindert wahrscheinlich ungewollt das ein oder andere Unicorn.

Welche Tipps und Ratschläge kannst Du Studenten und angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

Vor allem in der Praxis lernt man. Daher kann ich nur jedem angehenden Gründer raten, möglichst viele Praktika in verschiedenen Start-Ups zu machen. Hierdurch kann man sich auch prima ein großes und belastbares Netzwerk schaffen, das ggf. später für Impulse und Anschubfinanzierungen dienen kann. Ein breit aufgestelltes Netzwerk sollte aber neben vielen Business-Kontakten auch Techies beinhalten. Denn besonders durch den Umgang mit vermeintlichen Technik-Nerds bekommt man ein ganz anderes Verständnis und eröffnet sich neue Perspektiven für mögliche Gründungsideen und Märkte.

Wie bereitest Du Dich am Sonntag auf eine neue Woche vor?

Meine Vorbereitung für eine neue Woche ist recht unspektakulär. Ich gehe meinen Kalender durch und plane die To-Dos der Woche so gut es geht vorab. Hierbei ist eine konsequente Prioritätensetzung unabdingbar.

Mir hat mal ein Mentor gesagt, dass "das Leben wie jonglieren ist. Immer der Ball, der

kurz vor dem Aufschlagen auf den Boden ist, braucht die volle Aufmerksamkeit, um hochgeworfen und in der Luft gehalten zu werden. Denke dabei immer daran, dass dabei Businesses Gummibälle sind, die immer wieder zurückbouncen, aber Deine Gesundheit und Familie sind Glaskugeln". Dieses Bild versuche ich immer zu berücksichtigen, auch und gerade am Sonntag.

Vielen Dank für das Interview!