

«Scheitern ist in Israel kein Makel»

Den Schweizer Investor Daniel Gutenberg zieht es immer mehr nach Israel als ins Silicon Valley. Weshalb das so ist und welche Rolle die Armee punkto Innovation spielt, erklärt er im Interview.

Daniel Gutenberg (50) zählt in der Schweiz zu den wichtigsten Investoren im High-tech-Sektor. Der Zürcher ist seit 2003 Partner bei Venture Incubator. In den 1990er Jahren war er vor allem im Silicon Valley unterwegs, um neue Investitionsmöglichkeiten aufzuspüren. Jetzt aber hält er sich öfter in Israel auf. Er hat sich da unter anderem bei den Firmen Mobileye, Orcam und Flytrex engagiert.

Herr Gutenberg, lange Zeit haben Sie vor allem im Silicon Valley nach neuen Technologien gesucht. Jetzt reisen Sie öfter nach Israel als nach Kalifornien. Weshalb ist Israel für Sie attraktiver als das Silicon Valley?

Weil in Israel mehr Innovationen und Start-up-Firmen entstehen als in Kalifornien. Und im Gegensatz zum Silicon Valley hat man in Israel als Investor auch dann eine Chance, die richtigen Leute kennenzulernen, wenn man keinen kapitalkräftigen Fonds im Rücken hat. Im Silicon Valley ist alles viel formeller und etwas komplizierter als in Israel. An der Sand Hill Road...

...also dort, wo in Kalifornien die Venture-Capital-Firmen dicht auf dicht nebeneinanderstehen und den für gut befundenen Interessenten Risikokapital zur Verfügung stellen?

Ja, dort gibt es ein paar Dutzend Platzhirsche. Als Schweizer hat man da nicht

«Israel ist viel weniger verkrustet. Deshalb kommt man bedeutend leichter an Ideen ran.»

viel zu berichten, weil man keinen gut klingenden Markennamen hat. Im Silicon Valley gibt es den sogenannten Big Boys Club – und da gehöre ich nicht dazu. Israel ist viel weniger verkrustet. Deshalb kommt man bedeutend leichter an Ideen und an die Erfinder heran.

Weshalb ist Israel so ein heisses Pflaster für Innovationen?

Dafür gibt es mehrere Gründe. Der Staat hat viel früher als andere Länder angefangen, Venture-Capital-Fonds zu gründen. Das wurde später von vielen imitiert. Zudem haben bereits 18- und 19-jährige Leute Führungserfahrung, die sie im Militär als junge Offiziere gesammelt



«Neugier und Wissensdrang»: Investor Gutenberg.

haben. Zentral für den Erfolg ist auch die Militäreinheit 8200, die Teil des militärischen Nachrichtendienstes ist.

Eine Art Spitzenausbildung?

Junge Soldaten werden dort sehr früh mit den neuen Technologien konfrontiert und zu Spitzenleistungen angespornt. Die Motivation, damit die Sicherheit ihres Landes zu erhöhen, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wer zum Beispiel an der Entwicklung des mobilen Raketenabwehrsystems «Iron Dome» gearbeitet hat, das Israel in den nächsten zehn Jahren vor feindlichen Raketen schützen soll, wusste, dass seine Arbeit für das Überleben des Staates existenziell wichtig ist. Und das beginnt bereits in der Schule.

Wie denn?

Man erzieht Kinder zur Entwicklung grosser Visionen wie etwa SpaceIL.

Was ist das?

Der israelische Beitrag, um private Raumflugaktivitäten zu fördern. Den Anstoss dazu hatte der von Google weltweit ausgeschriebene Wettbewerb gegeben. Das ist ein Beispiel dafür, wie man in Israel schon in frühem Alter grosse und ehrgeizige Ziele als Vorbilder kommuniziert. Vor zwei Jahren wurden an Schulen Module des Mondfahrzeugs gezeigt, das nach der Landung auf

dem Mond 500 Meter zurücklegen und dabei Qualitätsbilder machen soll, um sie an die Erde zurückzusenden. Das löste bei den Kids etwas aus, nämlich Neugier und Wissensdrang. Davon könnte auch die Schweiz lernen.

Wie?

Champions wie Claude Nicollier oder Bertrand Piccard sollte man an den Schulen Vorträge halten lassen. Als Ansporn. Das wird bei uns viel zu wenig gemacht, wobei die Schweiz auch einen Trumpf hat: Wir kennen bei uns die Berufslehre, die hervorragende Fachkräfte heranbildet, die sich auf exaktes Arbeiten verstehen.

Israelis haben allerdings etwas, das in der Schweiz weniger verbreitet ist: Sie haben Chuzpe.

Richtig. Man kennt in Israel keine Hierarchien. Wenn einer Chef ist, ist das noch lange kein Grund, ihm blind zu gehorchen. Im Gegenteil, man stellt sich die Frage: «Weshalb

«Hier stellt man sich die Frage: <Weshalb bin eigentlich nicht ich der Boss?>»

bin eigentlich nicht ich der Boss?» Diese Mentalität sorgt für einen ständigen Konkurrenzkampf, in dem sich auch der Chef stets von neuem beweisen muss. In der Schweiz erlebe ich das Gegenteil: Wenn einer aus der Reihe tanzt, wird er heruntergemacht, bis er wieder gleich gross ist wie die anderen.

Ist man in Israel risikofreudiger, weil man regelmässig mit Krieg konfrontiert ist?

Zunächst einmal arbeitet man in Israel miteinander statt gegeneinander. Man ist offen und sucht die Kooperation statt die Konfrontation. Zudem gilt es dort nicht als Schande, wenn einer mit seinem Start-up Schiffbruch erleidet. Während bei uns ein Unternehmer nach einem Bankrott weg vom Fenster ist, ist das in Israel nicht unbedingt der Fall, denn Scheitern ist kein Makel. Ich musste da gehörig umlernen.

Wie?

In Israel wird einer besonders dann als guter CEO gelobt, wenn er schon zwei Mal gescheitert ist. Denn dann wird ein dritter Flop weniger wahrscheinlich, da der Unternehmer sicher aus seinen Fehlern gelernt hat. Ein solch neues Denken müsste bei uns den Kindern schon im Kindergarten beigebracht werden. Leider ist es bei uns allzu oft immer noch so, dass einer, der gescheitert ist, von den Medien fertiggemacht wird.

Die Fragen stellte Pierre Heumann.