

Existenzgründer im Gespräch (4)

## Investorensuche: "Man muss viele Frösche küssen"

19.03.2011, 18:07

**Spenden per Mausclick: Drei Münchner Studenten haben eine Software entwickelt, über die Menschen schnell und unbürokratisch Geld spenden können. Davon sollen nicht nur Hilfsorganisationen profitieren.**

*Andreas Jagdhuber, 28, Nicolas Reis, 29, und Stefan Grothkopp, 29, haben eine Software für die vereinfachte Durchführung von Spendenaktionen entwickelt und gründeten im März 2010 ihr Unternehmen Altruja. Ihre Applikation lässt sich in jede beliebige Webseite integrieren. Durch einen einfachen Klick können User darüber Geld spenden oder eine eigene Spendenseite für die entsprechende Organisation erstellen - und über soziale Netzwerke zu Spenden aufrufen. Altruja finanziert sich zum einen über transaktionsabhängige Gebühren im einstelligen Prozentbereich und zum anderen über weitere Dienstleistungen wie Social-Media Workshops für gemeinnützige Organisationen.*



Die Gründer von Altruja: Andreas Jagdhuber, Nicolas Reis, Stefan Grothkopp (v.links). (© privat)

**sueddeutsche.de:** Wie kam Ihnen die Idee der Spenden-Software?

**Nicolas Reis:** Ich habe die Idee aus den USA mitgebracht. Dort habe ich bei einem Unternehmen gearbeitet, das ein ähnliches Produkt anbietet: Eine Software, die es ermöglicht, sich online für ein Event anzumelden und diese Anmeldung mit einer Spende zu kombinieren.

**sueddeutsche.de:** Wie haben Sie die Chancen für Ihr Produkt ermittelt?

**Reis:** Ich habe mich umgesehen, wie das weltweit gehandhabt wird. So fand ich heraus, dass es ähnliche Softwareprodukte in Großbritannien oder Frankreich schon gibt -in Deutschland jedoch nicht. Wir haben mit vielen Hilfsorganisationen gesprochen - und ausschließlich positives Feedback bekommen. Bislang werben die meisten von ihnen mit Postkarten oder Flyern um Spenden, die meist ohnehin weggeworfen werden . Da geht viel Geld verloren.

**sueddeutsche.de:** Wie haben Sie als Team zusammen gefunden?

**Reis:** Andreas Jagdhuber und ich kennen uns schon aus der Schulzeit. Das war jedoch kein Grund , gemeinsam ein Unternehmen zu gründen - Freundschaft und Geschäft zu vereinen, ist ja immer heikel. Aber wir haben lange darüber gesprochen und sind zu dem Schluss gekommen, dass unsere Freundschaft auch kein Hinderungsgrund sein soll. Dann brauchten wir jemanden, der die Software auch bauen kann. Wir haben lange nach jemandem gesucht, der unsere Anforderungen erfüllen konnte. Im September stieß dann Stefan Grothkopp zu Altruja.

**sueddeutsche.de:** Wie haben Sie ihn gefunden?

**Reis:** Das war schwierig - Entwickler können weit mehr verdienen als hier bei uns. Wir haben explizit jemanden gesucht, der an einer Unternehmensgründung interessiert ist - für Angestellte fehlte uns das Geld. Trotzdem brauchten wir jemand mit sehr guten Fähigkeiten, in einer IT-Firma ist der Entwickler schließlich elementar an der Idee beteiligt. Stefan haben wir dann über Xing kontaktiert.

## **"Wir sehen die Gründung als Marathon, nicht als Sprint"**

**sueddeutsche.de:** Wer sind Ihre Geldgeber?

**Jagdhuber:** Wir haben schon bald das Exist-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie sowie des Europäischen Sozialfonds erhalten, das heißt wir bekommen in diesem ersten Jahr fast 100.000 Euro um unseren Lebensunterhalt zu sichern und um in das Vorhaben zu investieren. Außerdem konnten wir den High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital und Extorel von Falk Strascheg als Investoren gewinnen Zudem haben zwei private Business Angels - Herr Dr. Kirchner und Herr Dr. Ferber - in Altruja investiert.

**sueddeutsche.de:** Wie haben Sie sie von Ihrer Idee überzeugt?

**Jagdhuber:** Auf der Suche nach Investoren muss man viele Frösche küssen, bis irgendwann alles passt. Die gesamte Investorensuche und die späteren Vertragsverhandlungen haben sich über fünf bis sechs

Monate hingezogen. Die privaten Investoren haben wir auf einer Veranstaltung des Munich Venture Clubs getroffen. Dort haben wir von unserer Idee erzählt. Wir konnten darlegen, dass wir uns als Team komplementär ergänzen und dass es für unser Projekt gute Aussichten auf Wachstum gibt.

**sueddeutsche.de:** Was waren die größten Schwierigkeiten in Ihrem bisherigen Gründerleben?

**Jagdhuber:** Die größten Herausforderungen bislang waren, die Finanzierung zu sichern, unser Produkt bekannt zu machen, Kunden zu gewinnen und das Wachstum so zu generieren, wie es in unserem Businessplan steht. Eine weitere Herausforderung ist sicherlich, den Start in das Gründerleben ordentlich zu meistern. Dabei haben wir auch exzellente Unterstützung durch das LMU Entrepreneurship Center, den Münchner Business Plan Wettbewerb sowie durch die unternehmerTUM erhalten.

**Grothkopp:** Für mich zählen natürlich vor allem die technischen Herausforderungen. Uns war klar, dass wir von Anfang an Sicherheit und Stabilität gewährleisten müssen, um das Vertrauen der Hilfsorganisationen, Vereine und der Spender zu gewinnen. Da gab es von Anfang an keine Spielräume für Fehler. Sonst hätten wir unsere Kunden sofort abgeschreckt. Gerade am Anfang mussten wir so mehrere Bälle gleichzeitig jonglieren: Die Softwareentwicklung, die Bürosuche, die Konzeption weiterer Produkte, die Investorengespräche. Das war eine Herausforderung.

**sueddeutsche.de:** Wie sehen Ihre Arbeitszeiten derzeit aus?

**Grothkopp:** Wir versuchen, die Wochenenden frei zu halten. Wir sehen unsere Existenzgründung als Marathon und nicht als Sprint. Da müssen wir länger durchhalten und können nicht am Anfang unsere gesamten Kräfte verpulvern

**sueddeutsche.de:** Wie viel verdienen Sie mit Ihrem Unternehmen im Moment?

**Jagdhuber:** Über das Gründerstipendium sind uns im Moment noch 2000 Euro im Monat sicher. Das läuft allerdings im Februar aus. Bis sich Altruja selbst trägt, wird unser Gehalt dann neben den Gehältern unserer Mitarbeiter und anderen Investitionen über die Investorengelder finanziert.

**sueddeutsche.de:** Wie sehen Sie Ihre Zukunft? Jagdhuber: Die Kurve

zeigt steil nach oben. Mit unserer Software können wir viele Kundenfelder erobern. Darunter fallen nicht nur Hilfsorganisationen, sondern auch Sportvereine, Kirchen, Schulen, Unis oder Parteien - sie alle brauchen Spendengelder. Und wir helfen ihnen, diese zu generieren.

**URL:** <http://www.sueddeutsche.de/karriere/existenzgruender-im-gespraech-investorensuche-man-muss-viele-froesche-kuessen-1.1073341>

**Copyright:** sueddeutsche.de GmbH / Süddeutsche Zeitung GmbH

**Quelle:** (sueddeutsche.de/holz/mri)

Jegliche Veröffentlichung und nicht-private Nutzung exklusiv über Süddeutsche Zeitung Content. Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an [syndication@sueddeutsche.de](mailto:syndication@sueddeutsche.de).