Wolf K. Müller-Scholz · Inside Silicon Valley

Wolf K. Müller-Scholz

Inside Silicon Valley

Ideen zu Geld machen

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme
Ein Datensatz für diese Publikation ist bei
Der Deutschen Bibliothek erhältlich

Alle Rechte vorbehalten

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 2000

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 2000

Lektorat: Jens Schadendorf

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen der Fachverlagsgruppe BertelsmannSpringer.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

www.gabler.de

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Verbreitung unserer Bücher wollen wir die Umwelt schonen: Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Die Einschweißfolie besteht aus Polyäthylen und damit aus organischen Grundstoffen, die weder bei der Herstellung noch bei der Verbrennung Schadstoffe freisetzen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Nina-Faber de.sign, Wiesbaden

Satzherstellung: Fotosatz-Service Köhler GmbH, Würzburg

ISBN-13: 978-3-322-84432-3

e-ISBN-13: 978-3-322-84431-6

DOI: 10.1007/978-3-322-84431-6

**Für Marlies, Nora Friederike, Thorben
und den Pioniergeist von Valparaiso**

Dich stört nicht im Innern,
Zu lebendiger Zeit,
Unnützes Erinnern
Und vergeblicher Streit.

Goethe

Danksagung

Im Silicon Valley läuft nichts ohne Networking – so auch bei diesem Buch. Anregungen, Ideen und Informationen vieler Gesprächspartner flossen ein. Ich sammelte und vertiefte sie während drei Jahren. Meiner Frau Marlies gilt der besondere Dank: nicht nur für die Kraft und den Mut bei unserer Aufbauarbeit in Kalifornien. Mehr noch war und ist sie wunderbarer Coach, inspirierende Gastgeberin und glänzende Brainstormerin. Herzlichen Dank für wertvolle Gespräche über Silicon Valley, Amerika und Deutschland schulde ich vor allem: Jane Beule, Anette und Patrick A. Baeuerle, Jan Henric Buettner, Griff Coleman, Randy Fox, Peter Hirth, Achim W. Hoelzle, Michael Kuehn, Rudy Kulzer, Gary Nolan, Seth Page, Peter Panfili und Gary Schefsky. Gail und Mark Pettersen von der Vineyard-Gemeinde in Palo Alto gaben mir Glauben und große Kraft.

Den entscheidenden Kick für dieses Buch verdanke ich Jens Schadendorf, dem Programmleiter des Gabler-Verlags. Lange vor unserem ersten Treffen brütete das Projekt in meinem Kopf. Es gab Gespräche mit Interessenten aus der Verlagswelt. Doch ich zögerte. Trotz der Popularität meiner Silicon-Valley-Kolumnen in Capital zweifelte ich, ob in Deutschland wirklich breites Interesse für ein derartiges Buch bestünde. Als ich Jens Schadendorf im Frühjahr 1999 auf dem Campus der Stanford-Universität traf, schwanden die Zweifel im Nu. Ich erinnere mich gern an unser langes und intensives Gespräch im Schatten des Hoover-Turms, an die wachsende Begeisterung, die unsere Gedanken beflügelte. Der Draht bestätigte sich bei der folgenden großartigen Zusammenarbeit. Entscheidende Impulse gab mir auch Claudia Leixner, die Pressesprecherin des Gabler-Verlages. Bereits im Herbst 1997, bei einem Treffen im Silicon-Valley-Büro von McKinsey in Palo Alto, sprachen wir erstmals über die Idee.

Dank schließlich Ralf-Dieter Brunowsky, dem Chefredakteur von Capital, der meine Begeisterung für das Business-Modell Silicon Valley früh teilte und mich stets zu dem Buchprojekt ermutigte.

Die Gespräche mit den führenden Köpfen der kalifornischen New Economy waren für mich Glanzpunkte bei der Vorbereitung dieses Buchs. Herausstellen möchte ich die Treffen mit Ann Winblad, der einflussreichen Vertrauten von Bill Gates und Gründerin der Venture-Capital-Firma Hummer Winblad in San Francisco, John Chambers, dem großen Evangelisten und CEO von Cisco Systems in San José, Paul Mehring, dem erfahrenen High-Tech-Strategen und Gründer des Forschungszentrums von DaimlerChrysler in Palo Alto, und nicht zuletzt Craig W. Johnson, dem klugen Dealmaker, Goethe-Kenner und Patron der Venture Law Group in Menlo Park. Diese und andere Ausnahmepersönlichkeiten prägen den Grundstoff, das Intellectual Capital, aus dem die weltweit einzigartige Wirtschaftskraft des Silicon Valley wächst. Ich hoffe, dass vieles von dieser Energie bei meinen deutschen Lesern ankommt – und dass das Buch so einen kleinen Beitrag zur überfälligen Modernisierung des Standortes Deutschland leistet.

Mountain View,
im Dezember 1999

WOLF K. MÜLLER-SCHOLZ

Inhalt

Danksagung	9
Das Silicon Valley: Ideen, Geld und Rock 'n' Roll . .	15
1. Startup – immer wieder Startup	23
Zauberer des Landes Oz	25
New Economy	32
Think Big	37
Innovationen	40
Zäh sein	46
Siebenmal aufstehen – Vom Wert des Scheiterns	50
Das ewige Startup	52
Lukrative Übernahmen	56
2. Risk-Taker und gewaltige Wagnis-Gewinne	59
Andy – ein genialer Deutscher	61
Verrückte und Engel	63
Venture Capitalists und Business-Pläne	66
Gefährliche Arroganz verzeiht das Valley nicht	73
Spin-off – der Ball rollt weiter und weiter	76
Optionen und Stock Options	77
Gold-Wurzeln und Risk-Taking	81
Mutter Erde – Beben als Alltag	83

Wie alles anfang	85
Bissige Hunde (beißen manchmal)	88

3. Networking – den muss man kennen 91

Band of Angels	92
Topologie – dicht an dicht in der Bay Area	94
Guy Kawasakis Garage.com	97
Wir-Gefühl und “Go Time”	102
Zwänge – fusionieren, bevor es losgeht	104
Spiel mit den Großen	105
Die E-Mail-Gesellschaft	107
Liebe Deine Feinde – „Coopetition“	111
Suche die persönliche Nähe und teile auf Zeit	112
Termine, Termine, Termine? When.com	114
Hotbank – das Inkubator-Modell	116
Netscapees – sie kommen wieder!	117

4. Free Flow – alles fließt 121

Vom Ossi-Land ins Valley	123
Der Staat bleibt draußen	125
Geschenke schaffen Märkte	128
Patente werden nutzlos	131
Flower-Power. Oder: Der Linus-Kult	132
David gegen Goliath – die Judo-Strategie	134
Spanisches Blut ist selten	140
Michael, der deutsche Multi-Unternehmer	142

5. Intellectual Capital – Quelle aller Werte 145

Taktische Nulltarife	147
Virtuelle Produktion	149
Think Tanks	151
Ein Koch und eine Masseurin	154
Tüftler, Denker und Genies	155
Vom Wert des Klimas	159
Eine Idee sprengt Grenzen	161
Der Rastlose. Oder: Die Orang-Utan-Philosophie	163

6. Der neue Manager	167
Evangelisten – den Gefühlsfaktor merken	167
Six-Packs Cola und jede Menge Pizza	172
Der Rat der Alten	174
Einsamer Kampf	177
Die Paranoiden	179
Heuern (und feuern)	181
Die Welt nach SAP	183
Nachhilfe	184
Kulturschock und Weinkrämpfe	187
Radikale Meritokratie, radikal nur das Geld	191
Zeit sparen, Zeit sparen, Zeit sparen	194
Der E-Manager	198
Yes Boss	199
 7. Bunter, bunter, bunter	 203
Die Macht der Kleinen – weil alle Kapitalisten sind	204
Das Valley kann überall sein	208
Fun und Lego-Logik	209
Kein Mittelmaß, viel Out-of-the-Box-Denken	212
Alles auf einmal. Oder: der halbe private Bildschirm	214
Immigrant Song – jeder ist willkommen	215
Silicon Valley als geistige Heimat	216
Was kommt nach der Internet-Revolution? Joes Vermächtnis	219
 Anhang	 223
35 nützliche Adressen im Silicon Valley	223
Ergänzende Buchempfehlungen	229
Schlüsselbegriffe des Silicon Valley	233
Personen- und Firmenregister	243
 Der Autor	 248