

# Die neue Internet-Wirtschaft und die Regionen

Mit Professor Dr. William Miller von der Stanford University  
sprach Prof. Dr. Edgar Einemann

Frankfurter Rundschau, 24.02.2000, Beilage zur Cebit 2000

## **Einemann:**

Eine große Stärke von Silicon Valley ist die schnelle Neugründung von Unternehmen. Innovative start-ups prägen die Wirtschaft. Auf der anderen Seite gibt es eine Kapitalkonzentration mit historisch bisher nicht erreichten Dimensionen. Innovative Kleinunternehmen werden von großen Firmen aufgekauft.

## **Miller:**

Ich denke, daß es eine gewisse Konzentration von Kapital gibt, es ist jedoch auch eine starke Differenzierung vorhanden. Konzentration von Kapital gibt es, das hat es aber immer gegeben. Nehmen wir DaimlerChrysler: die Automobilindustrie ist eine „alte“ Industrie, und in herkömmlichen Industriezweigen muss es so kommen. Diese Konzentration ist wichtig, doch nicht zu wichtig.

Zur gleichen Zeit erleben wir den Aufbau neuer Geschäfte, und der größte Teil des gesellschaftlichen Reichtums wird durch kleine Unternehmen erzielt. In Silicon Valley befassen sich die meisten der neuen Firmen mit der Produktentwicklung. Sie haben gelernt, daß es mehr einbringt, die Produkte selbst zu entwickeln dann die Firma zu verkaufen. Aus Sicht der großen Unternehmen substituiert dies Arbeiten, die früher intern erledigt wurden. Viele Gesellschaften kaufen auf, statt zu Forschen und zu Entwickeln. Cisco ist dafür ein gutes Beispiel. Sie sagen: Wir beschäftigen uns nicht mit Forschung und Entwicklung (F&E), sondern mit Akquisition und Entwicklung (A&E). Dieses Akquirieren erscheint als Konzentration, die hatte man aber vorher auch. So hatte z. B. der Telefongigant AT&T eine enorme Konzentration, da alles intern entwickelt wurde.

## **Einemann:**

Würde es ohne politische Intervention zu einem Welt-Monopol von Microsoft kommen oder hat eine Allianz (unter Beteiligung, wenn nicht Führung von Silicon-Valley-Firmen) eine Chance, die Zukunftsentwicklung offen zu gestalten?

## **Miller:**

Ich denke, daß es eine marktwirtschaftliche Lösung gibt, es existieren Alternativen zu Microsoft. Microsoft wird die Zukunft nicht dominieren. Es wird neue Entwicklungen geben, die dominierend werden. Die größten Wachstumsbereiche in der Informationsindustrie sind diejenigen, in denen Microsoft nicht besonders stark ist. So hat Microsoft z.B. nicht die dominierende Plattform für drahtlose Telefone. Die Browser in den Telefonen sind keine von Microsoft. Für andere Unternehmen besteht die Chance, sehr viel größer zu werden. Linux wird eine Alternative auch für die neuen kleinen Geräte sein. Es wird verstärkt wirtschaftliche Alternativen geben. Das gilt vor allem solange, wie Risikokapital vorhanden ist, das in neue Felder fließt, die Profitabilität versprechen.

Aber das entschuldigt nicht das Verhalten von Microsoft. Ich sehe das Hauptproblem nicht in der wirtschaftlichen Dominanz von Microsoft, sondern in dem Verhalten dieses Unternehmens. Dieses Verhalten ist nicht akzeptabel, und das hat sowohl auf viele anderen Unternehmen als auch auf die Wirtschaft negative Auswirkungen gehabt.

**Einemann:**

Bewegt sich die Wirtschaft in Richtung eines globalen Monopolkapitalismus oder haben kleinere und dezentral vernetzte Unternehmen eigene Überlebenschancen?

**Miller:**

Auch zukünftig wird es kleine Unternehmen geben, die werden kleine Nischen besetzen. Allerdings glaube ich, das es überwiegend so sein wird, das neue Unternehmen sehr schnell zu globalen werden – und das auch müssen. Der Grund dafür liegt in einem Faktor, den die Freunde aus den Wirtschaftswissenschaften als Netzwerkeffekt beschreiben. Zunehmendes Gewinnwachstum resultiert vor allem daraus, dass immer mehr Leute ein Produkt benutzen dies damit immer wertvoller für den Einzelnen wird. In der Informationswirtschaft spielen solche Netzwerkeffekte eine große Rolle.

Ein Beispiel: In Korea kenne ich ein kleines Unternehmen, das eine mit Lotus Notes in Konkurrenz stehende Software entwickelt hat. Diese Firma hatte in Korea einen sehr großen Marktanteil. Aber sie sind nicht in das globale Geschäft gegangen und konnten keine weiteren Größenvorteile erringen. Lotus konnte mit sehr günstigen Angeboten in den koreanischen Markt eindringen und schnell eine dominierte Stellung gewinnen. Im Computerzeitalter spielt dieser auf dem Absatzmarkt erreichte Netzwerkeffekt eine größere Rolle als die Produktionsökonomie.

Für die kleineren Firmen wird es zunehmend schwieriger, klein zu bleiben. Sie müssen entweder in einen großen Unternehmensverbund gehen oder selbst groß werden - oder sie werden letztlich von anderen an den Rand gedrängt. In der Netzwerkwirtschaft ist es schwer, nicht Teil eines großen Netzwerkes zu sein.

**Einemann:**

Wie wird sich die Weltgesellschaft entlang der Linie Netzeinbindung differenzieren? Gibt es neue Spaltungen oder neue Chancen für Nicht-Industrienationen?

**Miller:**

Wir haben offene Netze, und alle können teilnehmen. Für die verschiedenen Länder der Welt gibt es also neue Chancen. Nehmen Sie zum Beispiel Indien: Dort gibt es eine sehr gut ausgebildete Gruppe von Arbeitnehmern, und Unternehmen halten dort nach Talenten Ausschau. Die Orte, die ein solches Talent, solche Qualifikationen nicht aufweisen, werden Schwierigkeiten haben. Der Weg, Ländern der sogenannten Dritten Welt zu helfen, ist nicht hinzugehen und ihnen etwas zu bauen, sondern hinzugehen und ihnen etwas beizubringen.

**Einemann:**

In der neuen Welt setzt sich eine neue Firmenkultur durch. Die dafür erforderlichen menschlichen Grundeinstellungen und Verhaltensweisen sind in unterschiedlichen

Kulturkreisen unterschiedlich ausgeprägt. Welche Vor- und Nachteile sehen Sie in den europäischen, asiatischen und amerikanischen Traditionen?

**Miller:**

Überall gibt es Prozesse des tiefgreifenden Wandels. Von Japan und Korea zum Beispiel wird angenommen, daß dort eine Kultur dominiert, die die Herausbildung eines neuen Unternehmertums verhindert. Das ist nicht wahr. Das, was schwierig ist, ist das wirtschaftliche Umfeld, und das ist nicht durch die gesellschaftliche Kultur, sondern durch staatliche Regeln bestimmt. Ich nehme häufig wahr, dass Leute die vorgeblich dominierende Kultur als Entschuldigung dafür benutzen, Vorschriften nicht ändern zu müssen. Im Grundsatz folgt die Kultur folgt der Wirtschaft.

**Einemann:**

Firmen im Internet-Geschäft haben an der Börse Rekord-Werte. Der Online-Dienst AOL kann ein Großunternehmen der Medienbranche (Time Warner) mit einem wesentlich höheren Umsatz und „realen Anlage-Werten“ übernehmen, weil es selbst an der Börse wesentlich höher bewertet ist.

**Miller:**

Das überrascht nicht. Die entscheidende Frage bei solchen Fusionen ist: Gibt es irgend etwas, was sie zusammen besser machen können als jeder einzelne für sich? In den Vereinigten Staaten gibt es eine bemerkenswerte Statistik: 95% des gegenwärtigen Reichtums ist seit 1980 erzeugt worden. Die neue Wirtschaft ist zwangsläufig dort, wo der Reichtum ist. Diese Wahrheit galt ebenso vor vielen Jahren, als die Automobilindustrie die neue Industrie war.

Damit stellt sich eine weitere interessante Frage: Wie bewertet man diese Art neuer Unternehmen? Sie sind intensiv mit dem Aufbau ihres Kundenstammes, der letztlich ihr Betriebsvermögen darstellt, beschäftigt und befinden sich nicht im Prozeß der Erhöhung ihrer Einnahmen oder gar des Gewinns. Man könnte eine Analogie zu einer Ölgesellschaft herstellen. Wenn Sie eine Ölgesellschaft hätten, was wäre die optimale Strategie: Öl aus den wenigen vorhandenen Ölquellen zu pumpen oder nach neuen Ölquellen zu suchen? Sie erhöhen den Unternehmenswert durch das Auffinden neuer Ölquellen selbst dann, wenn Sie nie Öl pumpen. In vielen Fällen trifft dies auch für Immobilien zu: Wenn Sie ein Gebäude bauen, dauert das vielleicht fünf Jahre. Sie schaffen einen Vermögenswert, aber Sie haben keine Einnahmen. Ich war einmal am Aufbau eines Weingutes beteiligt. Es dauerte sieben Jahre, bevor dieser produktiv war. Wir investierten, wir hatten Betriebskosten. Nach sechs Jahren hatten wir nichts eingenommen. Wir verkauften ihn, wir hatten einen Vermögenswert geschaffen.

Genau dieses trifft auf Gesellschaften wie Amazon.com zu. Ihr Betriebsvermögen ist ihr Kundenstamm. Es ist wie bei einer Telefongesellschaft. Die Vermögenswerte einer Telefongesellschaft sind nicht physischer Natur, vielmehr ist es ihr Kundenstamm, der zählt. Wenn Telefongesellschaften fusionieren, dann basiert der Unternehmenswert nicht auf physischen Vermögenswerten, sondern es ist die Kundenbasis, die den Vermögenswert darstellt. Da wird dann berechnet, wie viel Geld ein Kunde auf längere Sicht ausgibt und wie stark der Kundenstamm wachsen könnte.

**Einemann:**

Stimmt es, dass Wissen zum größten Wert der Gesellschaft wird?

Die Anhäufung von Wissen entzieht sich weitgehend der ökonomischen, betriebswirtschaftlichen Bewertung. Die größten Besitzer von Wissen sind wohl die Universitäten, die in Deutschland dem Staat gehören.

Die Weitergabe von Wissen ist zudem schwer mit Preisen zu versehen, vieles Wissen ist frei verfügbar.

**Miller:**

Wir gewinnen Einschätzungen über den Wert von Dingen nur durch Erfahrung. Wie messen wir den Wert des Öls? Es ist etwas im Boden. Nur wenn eine Nachfrage für ein Produkt geschaffen wird, bekommt dieses einen definierbaren Wert. Das Gleiche trifft auf Information zu. Wissen wird vielleicht geschaffen, aber eine Entscheidung über den Wert dieses Wissens ist nur möglich, wenn es eine Nachfrage danach gibt. Nehmen Sie als Beispiel Kunstwerke, Lehrbücher oder Romane: das Wissen ist auf unterschiedliche Weisen in ihnen verpackt. Nur wenn eine Nachfrage für diese Wissensansammlung besteht, haben wir die Möglichkeit, ihr einen Wert zuzuweisen.

**Einemann:**

Gibt es eine Tendenz zu einer Vergesellschaftung von Werten im Sinne einer freien Verfügbarkeit von Wissen? Sind Beispiele wie die Entwicklung von Linux oder MP3 Vorboten einer neuen Ära, die „nachkapitalistische“ Elemente hat? Wird es eine zunehmende Verpreisung im Internet geben müssen, wird es sie geben können?

**Miller:**

Die Verpackung von Wissen in Form von Produkten und Dienstleistungen wird in Zukunft eine große Rolle spielen. Angesichts der technischen Ausstattung der Masse der Haushalte, die allenfalls über relativ leistungsschwache Modems verfügen, werden z. B. CD's und DVD's noch für eine längere Zeit eine große Bedeutung behalten.

Sie kaufen ein Buch, weil es billiger ist, es zu kaufen, als eine Kopie zu machen. Software wird kopiert, wenn sie zu teuer ist. Software würde zu einem erschwinglichen Preis gekauft werden, um Aktualisierungen und Dienste zu bekommen. Und es wird zunehmend Dienste gegen Gebühren geben, wie auch immer diese Dienste aussehen mögen.

Aber das Internet wird nicht in einen Bereich geteilt werden, wo Sie Dinge gratis erhalten, und einen anderen, in dem Sie zahlen müssen. Es wird vieles geben, was umsonst abgegeben wird, um etwas anderes zu verkaufen. Das ist nicht neu. Nehmen Sie Zeitschriften: sie bieten Ihnen Geschichten und Informationen umsonst und ihr Geld verdienen sie mit Werbung. Ich denke, dass es auch in Zukunft sehr viel Gratisinformation im Internet geben wird.

**Einemann:**

Welche Art der Zahlung wird sich nach Ihrer Ansicht in der Internet-Wirtschaft der Zukunft durchsetzen?

**Miller:**

Ich denke nicht, dass diese neuen elektronischen Zahlungsformen wie Micro-Payment so wichtig werden, wie man es gemeinhin annimmt. Ich glaube schon seit langer Zeit daran, dass die Kreditkarte die dominierende Zahlungsform innerhalb des Netzes wird. Wir werden sie weiterhin verwenden, sie ist verbreitet und gebräuchlich und wir vertrauen ihr. Die Art und Weise, in der die Leute ihre Kreditkarten-Informationen übergeben, wird sich möglicherweise verändern: wahrscheinlich spielen Mobiltelefone in der Zukunft beim Bezahlen eine sehr wichtige Rolle, sie bekommen eine Quasi-Kreditkartenfunktion .

**Einemann:**

Wie sehen Sie über die Zukunft der Suchmaschinen, die heute ja häufig eine unübersehbare Zahl von Treffern liefern? Sehen Sie eine regionalere oder persönlichere Orientierung?

**Miller:**

Je größer die Menge an verfügbarer Informationen, desto mehr brauchen die Leute Hilfe. In den Unternehmen besteht ein großes Interesse am Datenmanagement. Die agentenbasierten Suchmöglichkeiten werden in Zukunft wichtiger werden. Die Suchmaschinen spezialisieren sich, um den Interessen der Nutzer besser zu entsprechen. Sie werden das Profil des Fragenden kennen und dadurch fähig sein, die Suchenden besser als heute zu bedienen.

**Einemann:**

Die Umsetzung dieser Geschäftsidee führt ja inzwischen auch in den USA zu einer Diskussion über Probleme des Datenschutzes und des Schutzes der Privatsphäre. Menschen empfinden es als unangenehm, wenn Ihr Profil gespeichert ist und Ihre Aktivitäten innerhalb des Netzes protokolliert werden.

**Miller:**

Zum Thema Datenschutz ist meine Position nicht die populärste. Ich teile die weitverbreiteten Meinungen zur Gefährdung der Privatsphäre nicht. Diese Privatsphäre haben wir doch bereits vor langer Zeit aufgegeben. Wenn Sie es wollen, ist es sehr leicht, sehr viele Informationen über Leute herauszufinden. Die heutige Idee von der Privatsphäre ist eine in den letzten 200 Jahre gewonnene Vorstellung. In den kleinen Dörfern der Vergangenheit gab es nicht viel Privatsphäre. Ich bin weit besorgter wegen der Leute, die mich ständig anrufen und mir Mitteilungen schicken, die ich gar nicht will.

**Einemann:**

Scheinbar findet die Innovation im wesentlichen innerhalb der bekannten Wirtschaftszentren statt. Die Vernetzung der innovativen Kerne innerhalb dieser Zentren produziert neue Differenzierungen. In diesem Zusammenhang haben Sie den Begriff des "neuen hanseatischen Kapitalismus" geprägt, könnten Sie ihn bitte näher erläutern?

**Miller:**

Vor einigen hundert Jahren war der Bund der Hanse die stärkste Führungskraft für den Handel in Nordeuropa. Der Nationalstaat war nicht wirklich Teil dieses Prozesses. Innerhalb der Hanse galten Vereinbarungen, deren Einhaltung genau wie das Management des Bundes auf freiwilliger Grundlage erfolgte. Drei Dinge waren wichtig: die Spielregeln, das Teilnehmerverhalten und Zwangsmaßnahmen. Die Zwangsmaßnahme der Hanse war der Boykott. Das Verhalten der Teilnehmer musste den Regeln des Spieles entsprechen. Der Bund entwickelte informelle Spielregeln und die Unternehmen befolgte diese. Heute stellen die neuen Beziehungsgeflechte zwischen den High-Tech-Regionen ihre eigenen Regeln auf; wenn man nicht mit ihnen zusammenarbeitet, stellt das eine Art Boykott dar. Die Regierungen sind dabei nicht sehr stark beteiligt; wir nehmen wahr, dass sich Regeln etablieren, bevor die Regierungen mitspielen.

**Einemann:**

Wenn es neue Netzwerke dezentralisierter Gemeinschaften gibt, wie stellen Sie sich dann die Zukunft des Nationalstaates vor? Es könnte z. B. Probleme bei der Einziehung von Steuern geben.

**Miller:**

Heute sind die politischen und ökonomischen Umstände anders als zu Zeiten der Hanse. Der Nationalstaat von heute wird zu zeigen haben, daß er wichtige Beiträge leistet, andernfalls wird er seine bestimmende Rolle verlieren. Ich denke, wir werden einen weniger mächtigen Nationalstaat erleben, allerdings glaube ich nicht, daß er gänzlich verschwinden wird. Dafür gibt es viele Gründe. Der nationale Staat ist z. B. wichtig für die Ausarbeitung und Umsetzung internationaler Vorschriften.

Heute sind Organisationen von Freiwilligen in der Lage, Gelder zu sammeln, wenn sie in der Wahrnehmung der Bevölkerung einem wichtigen Zweck dienen. In Zukunft wird es eine insgesamt stärker von Kosten-Nutzen-Kalkülen geprägte Art des Denkens geben, und dies wird auch für den Nationalstaat wichtig werden. Die Beziehungen zwischen Bürgern und Regierung werden sich ändern, weil es andere Formen der Koordination geben wird.

**Einemann:**

Sie betonen den Unterschied zwischen dem erfolgreichen Silicon-Valley-Modell und vielen Technologie-Park-Entwürfen von „Nachahmern“. Würden Sie dieses auf der Grundlage ihres "Lebensraum-Entwurfes" für eine innovative Region erläutern?

**Miller:**

Innovative Regionen brauchen oft eine neue Regulierungsumgebung. Es ist wichtig, Arbeitsgesetze zu haben, welche die Beweglichkeit von Arbeit ermöglichen. Wichtig ist das Vorhandensein von Risikokapital in ausreichender Menge, damit die Gründung von Firmen finanziert werden kann. Außerdem ist es sehr wichtig, enge Beziehungen zwischen Forschungseinrichtungen einerseits und Unternehmen andererseits zu haben. Fakultätsangehörige und öffentliche Angestellte haben oft

nicht die Freiheit, zeitlich begrenzt in die Privatwirtschaft zu wechseln. So etwas sollte sich ändern.

**Einemann:**

Sie betrachten die Beziehung zwischen Universität und Gesellschaft als ideal, wenn es sich dabei um eine tatsächliche Wechselbeziehung handelt. Was meinen Sie mit dem Ausdruck "Co-Evolution"?

**Miller:**

Es genügt nicht, innerhalb der Universität eine Idee zu entwickeln und diese dann der Industrie zur Umsetzung zu übergeben. Gemeinsame Prozesse sind erforderlich. Das gilt auch für Ideen aus der Industrie, die in der Universität diskutiert werden müssen. Ideen müssen gemeinsam entwickelt, diskutiert und weiterverfolgt werden. Es muss einen Austausch von Ideen geben, das meint der Begriff „Co-Evolution“. Ein Prozess, bei dem Konzepte aus der Industrie und Konzepte aus der akademischen Forschung ausgetauscht und weiterentwickelt werden. An die Stanford University kommen Leute aus den Unternehmen, um zu unterrichten, sie geben Seminare, aber sie besuchen auch Seminare und es werden offene Diskussionen geführt.

**Einemann:**

Was meinen Sie, wenn Sie von mehr „Mobilität der Arbeit“ sprechen? Welche Auswirkungen haben Veränderungen für das System der sozialen Sicherung, das in Deutschland eine wichtige Rolle spielt?

**Miller:**

Die Arbeitswelt erfährt eine strukturelle Änderung, alte Unternehmen müssen Arbeitsplätze abbauen, neue Unternehmen schaffen neue Arbeitsplätze. Wenn die Gesetze das Individuum zu sehr schützen, dann wird die Firma möglicherweise nicht wettbewerbsfähig, und verschwindet am Ende möglicherweise vom Markt. Die einzige Chance liegt in der Verbesserung der eigenen Wettbewerbsposition und in allen gesellschaftlichen Bereichen muss es einen Prozeß des fortlaufenden Lernens geben. Die Gesellschaft braucht eine entsprechende Qualifikation und Mentalität der Menschen, damit sich etwas Neues entwickeln kann.

In den Vereinigten Staaten besteht ein Bedarf für eine größere Mobilität in der Sozialversicherung, insbesondere bei den Regelungen für die Pensionen und den Gesundheitsschutz. Wenn Sie ein Unternehmen verlassen, haben Sie oft nichts; Sie verlieren Ihre Ansprüche, ihre Sozialleistungen gehen nicht mit Ihnen mit. Diese Bestimmungen müssen geändert werden, weil sie die Mobilität von Arbeit behindern.

**Einemann:**

Im Silicon Valley gab es die Smart-Valley-Initiative. Sie waren deren Vizepräsident. Was war ihr Grundansatz und was waren die wichtigsten Ergebnisse des Projektes?

**Miller:**

Die Idee hinter Smart Valley war, eine Testumgebung zu schaffen und Pilotprojekte sowohl für Unternehmensanwendungen als auch für gesellschaftliche Anwendungen zu entwickeln. Wir wollten auch mit Hilfe von Prototypen Erfahrungen bei der Nutzung der nationalen Informations-Infrastruktur gewinnen. Unser Ziel war, die elektronische Gemeinschaft des 21. Jahrhunderts aufzubauen. Wir standen von Anfang an auf dem Standpunkt: Wenn der private Sektor oder sonst jemand diese Dinge übernimmt und erledigt, werden wir nicht länger gebraucht. Wir arbeiteten 5 Jahre, und wir haben unsere Aufgaben erfolgreich abgeschlossen. Organisationen entwickeln häufig ein Eigenleben, sie existieren dann nur für sich, und sie schaffen sich neue Aufgaben, selbst wenn diese nicht länger wichtig sind.

Wir lösten unser Multimedialabor schon sehr früh auf, weil der private Sektor es übernahm. Es gab immer mehr Medienlabore innerhalb des privaten Sektors, deshalb konnten wir unseres schließen. Das Smart-School-Projekt (kluge Schule) wurde vom öffentlichen Schulsystem übernommen. Unser Smart-Permitting-Projekt, das Unternehmen das Einreichen elektronische Anträge für Baugenehmigungen ermöglichte, wurde von den Kreisen und Städten übernommen. Unser Smart-Voters - Projekt (schlaue Wähler) wurde vom Verband der weiblichen Wähler übernommen. Das Projekt, das sich öffentliches Zugangsnetzwerk (Public Access Network) nannte und allen denjenigen einen Internetzugang verschaffen sollte, die zu Hause keinen eigenen besaßen, wurde von den Öffentlichen Bibliotheken übernommen.

Wir arbeiteten mit den Telefon- und Kabelgesellschaften zusammen. Wir versuchten nicht, ihnen Konkurrenz zu machen, wir wollten Ihnen nur bei der Erledigung ihrer Aufgaben behilflich sein. Unsere Rolle war insgesamt die eines Katalysators, wir wollen den Prozess beschleunigen.

**Einemann:**

Sie haben verschiedene High-Tech-Regionen und den Aufbau elektronischer Gemeinschaften rund um die Welt analysiert. Wo bestehen Ähnlichkeiten und wo bestehen Unterschiede?

**Miller:**

Ein allen gemeinsames Merkmal ist, daß sie hochqualifizierte Arbeitskräfte haben. Sie alle konzentrieren sich auf einige wissensintensive Aktivitäten. Sie bringen Menschen hervor, die ein sehr starkes Interesse am Unternehmertum haben.

Der Hauptunterschied liegt darin, dass sich einige Gebiete auf die Bedienung großer multinationaler Unternehmen konzentrieren, wohingegen andere mehr auf die Förderung und den Aufbau ihrer eigenen kleinen Unternehmen bedacht sind. Es ist eine interessante Frage, ob diejenigen, die sich auf große multinationale Unternehmen konzentrieren, fähig sein werden, Ausgründungen und Übergänge zu fördern, damit auch den kleinen Unternehmen bei ihrer Entwicklung geholfen wird. In Kalifornien gibt es besondere Gesetze: verläßt ein Angestellter ein Unternehmen, so darf er mit seinem ehemaligen Unternehmen konkurrieren. Klauseln in seinem Arbeitsvertrag, die einen Wettbewerb untersagen, sind schlichtweg illegal. Es besteht also häufig ein Regulierungsbedarf zur Förderung von Ausgründungen und des Aufbaus neuer Unternehmen.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen den High-Tech-Regionen ist die Verfügbarkeit von Risikokapital. Viele Regionen sind sehr konservativ, sie benötigen Banken für die Finanzierung von neuen Firmen. Nur wenige Regionen sind sehr gut im Managen von Risiko-Kapital. Wir hier in Silicon Valley sind darin sehr gut, das



Gleiche gilt für Taiwan, Austin/Texas, einige Teile der östlichen Vereinigten Staaten und Cambridge in England. Die Menschen lernen, wie es zu machen ist, im Moment jedoch gibt es noch große Unterschiede.

**Einemann:**

Sie arbeiten selbst als ein "Business Angel", der durch seine persönliche und finanzielle Beteiligung die Neugründung von Firmen fördert bzw. erst ermöglicht. Welche Fragen stellen sie Leuten, die ein neues Unternehmen gründen wollen?

**Miller:**

Ich habe da ein kleines Schema. Es ist nicht perfekt, aber es ist eine Richtlinie. Die erste Frage ist: Wie steht es mit der Technologie, wie lange wird sie funktionieren, funktioniert sie in großem Maßstab, oder funktioniert sie nur in einem kleinen Maßstab, wie ist es um ihre Zuverlässigkeit bestellt? Die zweite Frage ist: Wer will das Produkt? Gibt es einen Markt oder nicht? Wenn nicht, dann werden die Gründer den Markt erst schaffen müssen. Dies ist wichtig für die Art von Menschen, die man dazu benötigt. Weiterhin, wie groß ist der Markt, und wie schnell kann er wachsen? Was machen die Mitbewerber? Die dritte Frage betrifft die Qualität des Personals, das Management-Team: ist es eine Gruppe, die das Unternehmen wirklich zum Erfolg führen kann, oder brauchen sie einen anderen Typ von Leuten? Hat das Unternehmen die richtige Führung? Die Gründer sind oft sehr gute Visionäre, aber vielleicht sind sie keine guten Manager. Die letzte Frage ist: Wieviel Geld benötigen sie für welche Zeit, um Selbständigkeit und Erfolg zu erreichen? Sie glauben häufig, daß sie eine Million Dollar für den Start bräuchten. Aber die Frage lautet: was dann? Wieviel benötigt man, um Umsätze zu erzielen, um Profite zu machen? In vielen Fällen wissen sie es nicht und es ist nicht einfach, dieses zu prognostizieren, aber man braucht auch eine Idee von möglichen Schwierigkeiten.