



„Nerven wie Drahtseile“



Herr Stevenson, Ihr Unternehmen beschäftigt sich mit künstlicher Intelligenz und entwickelt in diesem Bereich vor allem Softwareprodukte. Was genau verbirgt sich dahinter?

Im Prinzip geht es darum, die Werkzeuge bereitzustellen, mit denen wir in Zukunft kommunizieren werden. Dabei handelt es sich um eine neue Generation von Kommunikationssoftware, die zum Beispiel E-Mails, Briefe oder Chats, also Korrespondenzen jeder Art, sortiert und automatisch beantwortet.

Sie haben unter anderem für die Quelle AG Lernsoftware entwickelt. Aus wel-

chem Grund haben Sie sich dann vor einigen Jahren doch für die Selbständigkeit entschieden?

Die Interaktion zwischen Mensch und Maschine hat mich immer schon beeindruckt – bereits mit 14 Jahren habe ich selbständig programmiert. Diese Faszination hat mich nie losgelassen. Irgendwann kam ich dann an einen Punkt, an dem ich meine eigenen Visionen realisieren wollte. Und das gelingt oft am besten im eigenen Unternehmen.

Ihr junges Unternehmen hat bereits einige Technologie- und Innovationspreise erhalten. Trotzdem lief im Gründungsprozess nicht immer alles wie geschmiert. Was waren die größten Herausforderungen?

Für ein innovatives Unternehmen wie unseres ist es extrem schwierig, an Kapital zu kommen. Wir haben dieses Problem mit einem Business Angel bewältigt, der nach wie vor von der Idee unseres Unternehmens überzeugt ist. Er hat uns auch dabei unterstützt, unser Produkt im Markt einzuführen.

Was war das Problem?

Unsere Technologie ist so komplex, dass sie kaum jemand versteht. In der Phase des Markteintritts haben wir gelernt, wie wichtig eine gute Kommunikation des Produkts ist. Außerdem sollte man als Gründer immer den

Mut aufbringen, große Unternehmen anzusprechen und Kooperationen einzugehen. Das hat uns enorm geholfen, unser Produkt einzuführen.

Welche Eigenschaften sollten potentielle Gründer aus Ihrer Sicht mitbringen?

Sie sollten aufgeschlossen für Neues sein und Nerven wie Drahtseile besitzen, um auch in Zeiten knapper Mittel durchzuhalten. Wichtig ist natürlich auch ein gutes Team, das die Ideen mit der jeweiligen Fachkompetenz umsetzt und sich in Stärken und Schwächen ergänzt.

„Gründerland Deutschland“: Was fällt Ihnen zu dieser Devise ein?

Hierzulande gibt es viele gute Ideen, aber zu wenige Kapitalgeber. Als Gründer hat man es in Deutschland eher schwer – Banken fallen hier spätestens seit Basel II ohnehin komplett aus. Auch der Zugang zu staatlicher Förderung ist schwierig. In den meisten Fällen sind Gründer auf eine Hausbank angewiesen, die den Antrag mit stellt. Oft haben Banken daran aber mangels Verdienst kein Interesse oder konzentrieren sich auf die großen Firmen.

Lars Stevenson ist Gründer und Geschäftsführer der Human Intelligence GmbH, Heidelberg.

Die Fragen stellte Clara Görtz.