

Neun Fragen an Wahid Rahim von Ranksider

Author : VC Redaktion

VC Magazin: Wie kam es zu der Idee für Ihr Start-up?

Rahim: RankSider ist ein self-service Marktplatz für Advertorials und Social-Media-Updates. Advertorials sind bei Anzeigenkunden sehr beliebt, weil der Leser durch den gewohnten Inhalt reaktionsfreudiger auf die Werbung des Anbieters reagiert. Zusätzlich vermarkten wir die Social Media-Angebote unseres Publisher. Auf die Idee bin ich über unseres erstes Produkt gekommen, einen Marktplatz für den Kauf und Verkauf von Online-Projekten. Um diesen etwas bekannter zu machen, haben wir einige Bloggern gebeten, darüber zu bloggen oder zu twittern. Einige haben eine Aufwandsentschädigung verlangt. Das ist verständlich, denn sie werden von der Werbewirtschaft immer noch nicht ernst genommen und erzielen daher bislang keine hohen Einnahmen. Ich war auch bereit eine Aufwandsentschädigung zu zahlen, es war jedoch sehr mühsam, jeden Blogger anzuschreiben und den Preis zu verhandeln.

VC Magazin: Wie haben Sie die erste Finanzierung Ihrer Gründungsidee gestemmt und wie verlief die weitere Suche nach Kapital(-gebern)?

Rahim: Für eine Internet-Gründung braucht man heutzutage nicht viel Kapital, sondern Know-How und Leidenschaft. Die Gründung habe ich aus eignen Mitteln finanziert. Wir suchen nicht nach Kapitalgebern, sondern einem Partner, der an uns als Team glaubt, den Markt kennt und bereit ist, mit uns den langen aber erfolgversprechenden Weg zu gehen. Da wir kein Geld verbrennen, sind wir in der komfortablen Lage in Ruhe einen Partner zu suchen oder den Weg auch alleine zu gehen.

VC Magazin: Was sprach gegen die Karriere als Angestellter und wie hat sich das Gründerteam zusammengefunden?

Rahim: Eine Karriere als Angestellter bietet zwar Sicherheit und Aufstiegsmöglichkeiten, stillt aber nicht meinen Drang nach Selbstverwirklichung. Ich habe das Unternehmen alleine gegründet und habe davor schon über 13 Jahre in der Branche Erfahrung gesammelt und zuletzt als IT-Leiter bei einem anderen Start-up gearbeitet.

VC Magazin: Wenn Sie auf Ihre bisherigen unternehmerischen Erfahrungen zurückblicken: Welche Entscheidungen würden Sie erneut treffen?

Rahim: Ich würde erneut gründen und erneut versuchen, das Unmögliche möglich zu machen.

VC Magazin: Verbrannte Finger gelten als gute Lehrmeister. Aus welchen schmerzhaften Erfahrungen konnten Sie besonders viel lernen?

Rahim: Schmerzhaft Erfahrung habe ich zum Glück nicht machen müssen. Ich habe den Aufwand, gute Mitarbeiter zu finden, etwas unterschätzt. Ich hätte viel früher nach guten Mitarbeitern Ausschau halten müssen.

VC Magazin: Was sind aus Ihrer Sicht bei den Rahmenbedingungen hierzulande der größte Pluspunkt und das größte Manko für junge Unternehmen?

Rahim: Es ist zwar in, zu jammern und auf die Politik zu schimpfen, aber wir haben eigentlich sehr gute Rahmenbedingungen. Wir haben eine sehr gute Infrastruktur und auch sehr gute Fachkräfte - aber leider zu wenige in der IT-Branche. Das heißt aber nicht, dass die Rahmenbedingungen nicht verbessert werden können. Das größte Manko ist aber die Mentalität und die geringe Wertschätzung einer Gründung. Als ich mein Unternehmen gegründet habe, haben mich 90% der Leute für verrückt gehalten und die restlichen 10% für einen Millionär, wollten folglich an mir Geld verdienen. Ich habe es jetzt ein wenig überspitzt gesagt, aber im Prinzip ist das leider so. Beim Thema Mentalität muss sich viel ändern; sie muss gründer- und technologiefreundlicher werden. Sobald das geschieht, ändert sich auch die Gesetzgebung und die Förderpolitik.

VC Magazin: Gibt es (Internet-)Unternehmer, die Sie als Vorbilder oder Idole sehen?

Rahim: Ich habe größten Respekt vor allen, die Großes geleistet haben. Als Vorbilder sehe ich vor allem diejenigen, die eine nur für eine Elite zugängliche Technologie für die breite Bevölkerung zugänglich gemacht haben.

VC Magazin: Welche drei bis fünf Apps für Smartphones sind die wichtigsten Helferlein in Ihrem Alltag?

Rahim: Ich nutze keine App, die auf nur ein Smartphone begrenzt ist, sondern nur Apps, die mein Leben erleichtern und auf allen Plattformen verfügbar sind. Auf Platz eins steht Twitter, denn damit bekomme ich relativ schnell alle interessanten Infos. Auf Platz zwei steht Pocket. Tweets mit Links, die ich interessant finde, speichere ich direkt in Pocket und lese den Inhalt dann in Ruhe. Auf Platz drei steht Asana. Hiermit kann man als Person und auch als Team seine Aufgaben perfekt organisieren.

VC Magazin: Wie sehen die mittelfristigen Planungen für Ihr Start-Up und Ihre unternehmerische Zukunft aus?

Rahim: Mittelfristig wollen wir unser Team weiter erweitern und die Internationalisierung, die wir kürzlich begonnen haben, weiter forcieren. Aber auch im heimischen Markt haben wir noch weiteres Wachstumspotenzial. Über den Verkauf habe ich mir noch keine Gedanken gemacht. Das ist auch nicht mein Ziel. Ich habe eine Vision und möchte ein solides und international tätiges Unternehmen aufbauen. Wenn ich dieses Ziel durch einen Verkauf schneller erreichen kann, dann wäre auch ein Verkauf denkbar, ist aber im Moment kein Thema.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.

Die Fragen stellte Torsten Paßmann.

Zum Gesprächspartner

Wahid Rahim ist Gründer und Geschäftsführer der 28h Lab UG (<http://28h.eu>), einem Software-Start-up mit dem Schwerpunkt Online-Marketing. Das derzeitige Hauptprojekt heißt RankSider (www.ranksider.de) und ist eine Crowdsourcing-Plattform für Blog-Marketing, Social Media und SEO.