

# Geht doch

Ein bisschen Hoffnung in Spanien: Miguel Arias hat ein Netzwerk für junge Unternehmer gegründet

VON THOMAS URBAN

**Madrid** – Die Idee wurde ganz simpel geboren, abends beim Bier in einer Bar in Chamberi. Am Tag zuvor war eine Gruppe junger IT-Unternehmer aus Madrid von einer Reise nach Kalifornien zurückgekehrt. Sie hatten im Silicon Valley Geschäftspartner gesucht, aber auch technologische Lösungen für die eigenen Firmen. Einige von ihnen trafen sich danach zum Erfahrungsaustausch. Schnell war man sich einig, was sie am meisten beeindruckt hatte: Keineswegs die Technologie-Programme – über die wussten sie ja längst exzellent Bescheid. Überrascht hatte sie vielmehr das engmaschige Netzwerk, mit dem sich gerade die kleineren Firmen gegenseitig unterstützen. Schnell war der Entschluss gefasst, wie Miguel Arias, einer der Reiseteilnehmer, berichtet: „Das können wir auch!“ Der Name des Madrider Netzwerks stand auch sogleich fest: Chamberi Valley.

## GESICHTER DER KRISE



### Geschichten aus dem Euro-Drama, Teil 16

Chamberi ist ein Stadtteil der spanischen Hauptstadt. Im Süden grenzt er an das Szeneviertel Malasaña mit seinen In-Bars, Clubs und Diskotheken, im Osten an das elegante Salamanca mit seinen Edelboutiquen, exklusiven Einrichtungshäusern und Gourmetrestaurants. Es ist ein überaus lebendiges Viertel, die spanische Krise scheint weit weg zu sein. Doch bei näherem Hinsehen fallen die Schilder an vielen Hausportalen und in Schaufenstern auf: „Wohnung zu vermieten“ oder „Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe“.

„Unser Netzwerk ist durchaus ein Kind der Krise!“, erklärt Arias. „Wir mussten uns enger zusammenschließen, um uns durchzusetzen.“ Nach seinen Worten arbeiten seine Landsleute traditionell lieber jeder für sich, so sei die Mentalität der Madrider: „Jeder hat seine Parzelle, seinen Hof!“



Mekka der Internet-Begeisterten: Bei der Campus Party in Madrid treffen sich alljährlich Tausende Teilnehmer – und übernachten im Zelt. FOTO: PEDRO ARMESTE/AFP

Das Silicon Valley aber habe ihm und seinen Mitstreitern gezeigt, dass sie viel Zeit und Energie sparen, wenn sie sich austauschen und unterstützen. Mittlerweile beteiligen sich am Netzwerk drei Dutzend Start-Ups. Formale Bedingung: IT-Branche, mindestens eine Million Euro Jahresumsatz oder Investitionen in gleicher Höhe.

Die Profile der Firmen sind ganz unterschiedlich: Arias hatte Imaste gegründet, spezialisiert auf virtuelle Messen und Konferenzen. Kürzlich hat er seine Firma an den internationalen Marktführer ON24 verkauft – und ist als Geschäftsführer geblieben. Die Geschichte von Ticketea, einem inzwischen auch vor allem in Lateinamerika arrivierten Vertrieb von Karten zu Kulturrevents aller Art, begann in Chamberi, ebenso wie von MADPixel, einem nun bei GoogleArt eingesetzten Programm,

von Busuu, einem Portal zum Online-Lernen von Fremdsprachen. hemadvideo ist spezialisiert auf interaktive Videos. Yunait vergleicht Angebote zum Gruppeneinkauf, JobandTalent hat sich auf Arbeitsvermittlung in der IT-Branche spezialisiert und mittlerweile ein Büro in London eröffnet. Coches.com ist zum größten Kfz-Internethändler Spaniens aufgestiegen.

Regelmäßig treffen sich die jungen Firmengründer – sie sind zwischen 25 und 40 Jahre alt – bei gutem Essen und Wein. „Manchmal bleiben wir sechs, sieben Stunden zusammen“, schildert Arias die Stimmung. Man hilft sich keineswegs nur bei technologischen Lösungen, mindestens ebenso wichtig sind Marketing, Infrastruktur und Logistik. So verfügt der Stadtteil zwar über viel Büroraum zu erschwinglichen Preisen – die Mieten sind seit dem Be-

ginn der Krise in den Keller gegangen. Aber die für die IT-Firmen unabdingbaren Kabelverbindungen könnten besser sein. Arias ist sich sicher: „Mit vereinten Kräften bewegen wir die Behörden und den Giganten Telefónica, dass wir endlich die besten Glasfaserkabel bekommen.“

Jener Abend in der Bar, bei dem das Netzwerk aus der Taufe gehoben wird, liegt gerade erst drei Jahre zurück. Doch nicht nur die Presse, sondern auch Madrider Politiker loben bei vielen Gelegenheiten die Initiative, von der im Zeitalter der Krise positive Signale ausgingen. Chamberi Valley sei eine „Marke der Hoffnung“, schrieb eine Wirtschaftszeitung. Arias sagt dazu nüchtern, dass es in der Tat von Anfang an die Idee gewesen sei, nicht nur die eigenen Geschäftsinteressen durch Synergie zu fördern, sondern auch Gegenakzente in der grauen Krisenstimmung zu setzen: „Wir können es! Wir können nicht nur im Fußball, sondern auch bei HighTech in der Champions League spielen.“

Und noch etwas treibt den 34-Jährigen um: Bei seinen Reisen in die Bundesrepublik hat er festgestellt, dass das Ansehen Spaniens wegen der Banken- und Finanzkrise gerade bei den Deutschen schwer gelitten habe. Immer wieder höre er Anspielungen, dass die Spanier doch endlich „die Ärmel hochkrempeln“ und von ihrer „Mañana-Mentalität“ Abschied nehmen müssten. „Mañana“ heißt „morgen“, aber nach Meinung der Deutschen kann es auch „irgend wann“ bedeuten. Seine Stimme wird für einen Moment energisch: „Das ist ein dummes Vorurteil. Denn in Wirklichkeit arbeiten wir sehr hart.“ Arias spricht perfekt Deutsch. Sein Vater war fünf Jahre lang Repräsentant eines spanischen Stahlkonzerns in Düsseldorf, er führte Verhandlungen mit Mannesmann und Krupp. Der kleine Sohn besuchte einen deutschen Kindergarten. Im Studium kam ein Jahr an der RWTH Aachen dazu, eine Zeit, die er in sehr guter Erinnerung hat. Aber er sagt auch selbstbewusst: „Die Technik-Institute der Universität Madrid müssen sich vor Aachen nicht verstecken.“



Miguel Arias, 34, ist Gründungsmitglied beim Netzwerk Chamberi Valley (chamberivalley.com). Es umfasst gut 30 IT-Firmen aus dem Madrider Stadtteil Chamberi. Sein Motto: „Silicon Valley ist weit weg. Lasst es uns hier machen.“ FOTO: OH