

JANOSCH
KÜHN

OLIVER
LÖFFLER

DANIEL
STAMMLER

MACH KEINEN QUATSCH

*Wie drei unerschrockene Freunde
eines der erfolgreichsten Start-ups
der Welt aufgebaut haben*

MURMANN

INTRO

Im Jahr 2016 beschließen ein paar Karlsruher Studenten, die Gaming-Welt zu erobern. Doch die Welt hat sich gegen sie verschworen. Die WG am Karlsruher Hauptfriedhof ist zu klein, der Hausmeister will sie rauswerfen, IT-Experten lachen sie aus, Investoren winken ab und der erste Entwurf eines Spiels fällt krachend durch – so sehen Verlierer aus. Eigentlich, doch Level für Level bewegt sich das Start-up aus der WG in die Gewinnerzone. Die Freunde vertrauen ihrem Motto »Mach keinen Quatsch« und entwickeln mit großem Durchhaltevermögen und viel Disziplin ein unglaubliches Start-up. In diesem Buch ist zu lesen, wie sich das eingeschworene Trio gegen alle Widerstände behauptet, einen Gaming-Bestseller entwickelt und – ohne jegliches Fremdkapital – in der Start-up-Hauptstadt Berlin ein Unternehmen etabliert, das die Welt erobern wird. Dies ist ihre Geschichte: Daniel, Janosch und Oliver.

JANOSCH
KÜHN

OLIVER
LÖFFLER

DANIEL
STAMMLER

MACH KEINEN QUATSCH



*Wie drei unerschrockene Freunde
eines der erfolgreichsten Start-ups
der Welt aufgebaut haben*



INHALT

1 **Intro**

Kapitel 0

6 **Zoom-in oder** das Sandwich-Level

Kapitel 1

10 **Kraft sucht Richtung oder** das Schnitzel-Level

Kapitel 2

27 **Was uns in Schwung bringt oder**
das Katzenurin-Level

Kapitel 3

40 **Selbstbewusstsein tanken oder**
das Schuhstapel-Level

Kapitel 4

59 **Neue Erfahrungen suchen Auslöser oder**
das Baumkuchen-Level

Kapitel 5

71 **Fast-Absturz oder** das Alter-Audi-Level

Kapitel 6

82 **Heimat wird eng oder** das Cyberspaß-Level

Kapitel 7

92 **Luft holen oder** das Sparkassen-Level

Kapitel 8

101 **Mitten in die Prärie reiten oder** das Go-West-Level

Kapitel 9

114 **All-in *oder*** das Ick-will-nach-Berlin-Level

Kapitel 10

131 **Es geht immer weiter *oder*** das Panzerschrank-Level

Kapitel 11

137 **Da waren's nur noch drei *oder*** das Wir-gegen-den-Rest-der-Welt-Level

Kapitel 12

149 **Mehr leisten, nicht unbedingt mehr arbeiten *oder*** das Smart-Work-Level

Kapitel 13

169 **Ein gutes Spiel ist ein gutes Spiel *oder*** das Krass-Komplex-Level

Kapitel 14

176 **Die Nadel im Heuhaufen *oder*** das Fritz-Box-Level

Kapitel 15

190 **Der neue 360-Grad-Blick *oder*** das Oben-auf-dem-Dach-Level

Kapitel 16

203 **Eine beiderseitige Gewinnbeziehung *oder*** das Exit-Level

Kapitel 17

216 **Es geht immer weiter *oder*** das Schluss-Level

Kapitel 18

228 **One World *oder*** das Danke-Level

237 **Die Autoren**

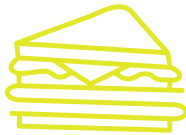
<0>



ZOOM- IN



oder
das Sandwich-Level



Mitten in der Nacht klopfte der Zimmerservice. Eine weitere Ladung Sandwiches war im Anmarsch. Auf dem Tisch stand bereits eine Platte, dazu ein Berg Pommes. Irgendwie hatten wir versäumt, das ganze Essen rechtzeitig abzubestellen. Später kamen noch mehr Sandwiches, alle sauber aufgespießt an kleinen Hölzchen, »with ham« und »with turkey«. Und Chips. Und es floss reichlich Alkohol, vielleicht etwas zu viel Alkohol. Vielleicht hat auch irgendeiner von uns immer wieder nachbestellt. Immerhin war es das Four Seasons in London, eine riesige Suite, und offenbar hatten wir komplett den Durchblick verloren. Wir waren angekommen, endlich am Ziel.

Den Abend hatten wir in einem viel zu teuren Lokal in London verbracht, ein Restaurant ohne Speisekarte, ohne Festpreise, bei dem man am Eingang nur sein »Budget« nennt. Mit unseren Hoodies, mit den Jeans und T-Shirts standen wir vor der Tür und die Frau am Empfang war, sagen wir mal: sehr freundlich und professionell. 40 Pfund müsste man schon so als Budget pro Person rechnen, sagte sie und blickte uns tief in die Augen. Jeder kennt das Gefühl, nicht auf Augenhöhe zu sein. Dennoch: 40 Pfund traute sie uns zu. Maximal. Wir nickten, das ginge schon klar. Wir waren in euphorischer Stimmung, der Kopf komplett in den Wolken – und vor allem waren wir an diesem kühlen Abend im Januar 2020 bereit, so ziemlich jedes Klischee von Start-up-Gründern zu erfüllen.

Es war kurz vor Corona. Wir hatten die Firma verkauft. Katapultiert in eine ganz andere Welt. Und wenn dort eine gegrillte Königskrabbe 1000 Pfund kostet, dann kostet sie

eben 1000 Pfund. Wir erlaubten uns diesen Kurzurlaub in die Dekadenz – nachdem wir ein paar Jahre zuvor in einer WG, die nach Katzenurin roch und über einem Beerdigungsinstitut lag, etwas begonnen hatten, das unser aller Leben sehr grundlegend verändern sollte. Wir, das sind Daniel, Janosch und Oliver, wir kommen alle ursprünglich aus Heidenheim von der Schwäbischen Alb. Wir waren Mitte 20, als wir in Karlsruhe aus einer WG heraus eine Firma für Mobile Games gründeten, dann das Spiel »Idle Miner Tycoon« entwickelten, das später weltweit 150 Millionen Downloads verzeichnete, um dann wenige Jahre später »unser Baby« in andere Hände zu geben. Und nicht wenige würden sagen, damit echt Kasse zu machen.

Im Rückblick ging das alles so rasend schnell – von der Studenten-WG zum globalen Spieleanbieter. Hier wollen wir nun unsere Geschichte festhalten. Aber nicht nur zeigen, wie es uns von Level zu Level nach oben gedrückt hat. Sondern auch unsere Learnings nicht vergessen. Das, was uns in bestimmten Situationen weitergeholfen hat. Kleine Tipps und Tricks, wie man als Start-up im Haifschbecken überleben kann.

Es war eine atemlose, eine berauschende Zeit. Mit diesem Buch wollen wir anderen Mut machen, auch diesen Weg zu gehen. Ja, er ist ruppig, ja es ist ein ungerader Weg, es wird einem nichts geschenkt, ständig drohen Gefahren und Abstürze, man wird belächelt, bemitleidet, nicht ernst genommen, sorgt sich um Geld und Zukunft, kämpft mit Konkurrenten und Plagiatoren – und doch war es eine fantastische Zeit mit einem großartigen Happy End.

Das Sandwich-Level

Okay, wir sind vielleicht etwas naiv in dieses Abenteuer gestolpert, aber wir hatten immer einen klaren Kompass vor Augen, wir haben uns immer eine Sache vorgenommen: Lass uns keinen Quatsch machen. Wir haben weder die Zeit noch die Energie, um sie mit Quatsch zu vergeuden. Das war und das ist unser Mantra, unsere Leitidee. Und ihr werdet in diesem Buch eine Menge möglichen Quatsch kennenlernen, der uns womöglich das Leben hätte schwer machen können.

Vor allem aber hatten wir uns. Wir wollten Erfolg, wir haben uns jeden Tag von morgens bis in die Nacht für das Unternehmen reingehängt, hartnäckig wie ein schwäbischer Mittelständler und visionär wie Tekkies aus »dem Valley«.

Und es erwies sich als »chance of a lifetime«.

Als wir damals von Sandwich-London zurückflogen, nach dieser Nacht im Four Seasons, jeder von uns mit dem jeweiligen Mageninhalt kämpfte, wir mit dem Vomex liebäugelten und Janosch noch euphorisch meinte, wir könnten »uns jetzt Döner leisten, wann immer wir wollen«, waren es nur noch wenige Stunden, bis wir unserem Team in Berlin mitteilen sollten: »Das war es! Wir verkaufen die Firma! Lasst uns feiern!!«

Das war so nicht abzusehen. Denn unser erster Versuch, ein Hunde-gegen-Katzen-Spiel, erwies sich als großer Flop. Was uns auch sehr deutlich gesagt wurde.

Here comes »the story of the Hurricane«, der als laues Lüftchen begann. Wir befinden uns in einem Kreisstädtchen irgendwo in Süddeutschland. Zoom-in.

1



KRAFT SUCHT RICHTUNG



oder
das Schnitzel-
Level





Das Spiel taugt nichts!« Er sprach sehr laut: »Schlecht, richtig schlecht!« Da war er sich sehr sicher. Und es kam noch schlimmer. Er sagte auch, wir würden als Entwickler nichts taugen, wir »könnten nix«, wir wären »dumm«. Es prasselte nur so nieder, wir wurden richtig fertiggemacht. »Das ist richtig scheiße, das sieht auch komplett scheiße aus«, sagte der Spieleexperte eines großen Gaming-Unternehmens. »So etwas Schlechtes habe ich noch nie gesehen.« Daniel stand bedröppelt neben dem Mann, wir hörten fassungslos zu. Fast eine halbe Stunde dauerte der Monolog. Wir kamen von unten, nur jetzt hatten wir das Gefühl, weiter unten gebe es nicht mehr. Das war richtig ganz unten.

Wir waren sprachlos und konnten nichts erwidern. In Karlsruhe fand an diesem Abend im Sommer 2016 ein Gaming-Stammtisch in einem Co-Working-Space statt. Entwickler und Start-ups konnten Experten und Unternehmen ihre neuen Ideen vorstellen. Alle waren gespannt auf deren Urteil. In unserem Fall verlief das äußerst mies. Der Experte kritisierte jedes einzelne Detail unseres Spiels. Wir hatten sechs Monate am Hund-gegen-Katze-Spiel »Front Yard Wars« gearbeitet – und in dieser halben Stunde wurde die Arbeit eines halben Jahres vernichtet. Das Einzige, was Daniel nach dieser Tirade noch herausbrachte, war: »Das hätte er aber auch netter sagen können.« Hatte er aber nicht. Ein absoluter Tiefpunkt, wir waren wie in Schockstarre. Da hatte uns gerade jemand komplett zusammengefaltet, bei einer Sache, die uns sehr wichtig war, von der wir uns sehr viel versprochen hatten.

Auf den einschlägigen Seiten wurde das Spiel bereits im Vorfeld entsprechend promotet: »Beim Karlsruher Entwicklerstudio Fluffy Fairy Games handelt es sich um ein Start-up, welches sich besonders für Tiere begeistert. ›Front Yard Wars‹ ist ihr größtes Projekt, es bringt ein ganz neues Szenario in das Genre. Wir sind sehr gespannt, ob es seine Versprechen halten wird!«, frohlockte es noch auf der Branchenseite »Spielesnacks«. Dabei war längst klar: wird es nicht. Versprechen wird nicht gehalten.

Volle Breitseite wegen Hunden und Katzen

Gut, vielleicht war die Idee, einen Krieg zwischen Hunden und Katzen spielerisch abzubilden, nicht ganz ausgereift. Sechs Monate hatten wir an »Front Yard Wars« gearbeitet, hatten Katzen und Hunde unter anderem mit Laserschwertern ausgerüstet, um epische Schlachten im Vorgarten zu führen. Die Spieler hatten die Möglichkeit, sich für ihre Lieblingshaustierart zu entscheiden, um als tierische Allianz gegen die gegnerische Fraktion in den Krieg zu ziehen. Unser Ziel war auf jeden Fall, das Fantasy-Mittelalter-Klischee zu umgehen. Es sollte nicht diesen Spielepathos haben, mit den erhabenen Helden und den von sich selbst ergriffenen Kriegerern. Nicht sehr originell, aber wir haben halt Katzen auf Hunde gehetzt und umgekehrt – und bekamen nun die volle Breitseite. Ohne Laserschwert.

Zur Beruhigung sagten uns andere Teilnehmer, dieser Experte sei grundsätzlich immer etwas negativ eingestellt,

seine Kritik deshalb auch irgendwie normal. Was es nicht besser machte. Immerhin sechs Monate unseres Lebens für die, nun ja, für die Katz'. Durch den Kopf ging uns an diesem Abend: das war es wohl. Schöne Idee mit dem Spiel. Aber machen wir lieber das Studium weiter, wir können ja in eine Beraterfirma oder einen Techkonzern gehen, aber auf keinen Fall werden wir noch mal Spiele entwickeln. Game over! Diese Gedanken brachten uns irgendwie durch die Nacht. Eigentlich war das Gaming-Business für uns gestorben.

Aber nur eigentlich.

Denn dieser Abend im April 2016 hatte etwas bewirkt. Geht nicht gibt's nicht! Rückblickend gesehen, hatte der Verbalangriff etwas in uns ausgelöst, ja, er hat uns motiviert. Ein halbgares Lob hätte uns nicht halb so viel geholfen wie diese komplette Vernichtung. Auf der anderen Seite hat es uns klar vor Augen geführt, dass es nur funktionieren kann, wenn gilt:

Mach keinen Quatsch!

Prüfe alles doppelt und dreifach, bevor du es von der Leine lässt!

Am anderen Morgen setzten wir uns zusammen und machten reinen Tisch: Ja, es war schlecht. Es war unser allererstes Spiel, wir sind vielleicht etwas überheblich an die Sache rangegangen. Wir hatten zwar Spiele gespielt, aber wir hatten keine Ahnung, wie viel Arbeit es eigentlich macht, eines zu entwickeln. Zudem wollten wir zu viel: Es sollte ein sehr komplexes Spiel werden, ein komplexes Mehrspielerspiel, ein Multiplayer-Game. Aber wir hatten

ja nicht mal den Singleplayer zum Laufen gekriegt. Wir hatten überall ein bisschen am Spiel gewerkelt, von jeder Seite, ohne echten Plan, und tatsächlich war nichts Halbes, nichts Ganzes dabei herausgekommen.

Je länger wir sprachen, desto offener wurden wir. Ja, es war inhaltlich nicht gut, wir hatten viele Anfängerfehler gemacht, und auch wenn der Typ unverschämt und seine Wortwahl unterirdisch war, so hatte er doch in fast allen Punkten recht, sehr bitter.

Die Erinnerung ist bei uns allen dreien identisch. In dieser gemeinsamen Analyse begann etwas Neues. Es hatte uns nicht umgehauen. Unser Wille war nicht »gebrochen«, um es jetzt etwas dramatisch zu formulieren. Der Ausbruch des Experten, sein – nun ja – Feedback hatte uns eher ermutigt, weiterzumachen, im Sinne von: jetzt erst recht! Und ohne Katzen. Angefangen hatte unsere gemeinsame Geschichte, deren ersten Rückschlag die herbe Kritik war, einige Monate zuvor – an einem für Studierende wichtigen Platz.

In der Mensa wurden die Weichen gestellt

Kennt jemand von euch die Schnitzelbar im KIT? Wohl nicht. Nun, die Mensa des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) hat eine eigene Ausgabestelle nur für Schnitzel. Da gibt es jeden Tag Schnitzel, und die Schlange davor ist so etwas wie die Priority Lane für Schnitzeleser. Wir alle drei kannten die Schlange gut. Wir haben viel Zeit in der Schnitzelschlange verbracht, vielleicht zu viel. Je-

Das Schnitzel-Level

denfalls haben wir in der Mensa zum ersten Mal als Trio zusammengesessen – das war einige Monate vor der vernichtenden Kritik. Oliver kannte Daniel, Daniel kannte Janosch. Und Daniel brachte alle drei zusammen, beim Schnitzel. Was wir besprachen, klang groß. Daniel und Janosch wollten ein Unternehmen hochziehen, ein Start-up. Und Olli galt als herausragender Programmierer, als eine wichtige Stütze auf der technischen Seite.

Wir aßen also Schnitzel, sprachen über Chancen und dachten an Erfolg, an Durchbruch, an einen Umzug nach London. Das hörte sich sehr cool an. Wir waren angefixt. So ein bisschen Was-kostet-die-Welt-Feeling. Gleichzeitig schien das für jeden von uns auch der Ausweg aus der akademischen Enge zu sein. Der Weg schien eher in die Forschung und Entwicklung hochkomplexer technologischer Lösungen zu gehen. Daher war diese neue Idee für uns eine absolute Alternative auf die Frage: Was wollen wir machen? Wir starten ein Business! Klar! Wir waren entflammt vom Gedanken an das eigene Unternehmen. Wir sahen ein Ziel vor Augen, hatten einen Plan, zumindest im Kopf. Das Gespräch in der Mensa war – noch vor dem niederschmetternden Urteil des Spieleexperten – der Moment, ohne den es später das Unternehmen Kolibri Games nie gegeben hätte.

An der Uni gab es einen Kellerraum, einen Raum ohne Fenster, sehr dunkel, aber mit einer sehr leistungsstarken Klimaanlage. Dort trafen wir uns zum Herumspinnen und Diskutieren. Es gab ein paar verschlissene Sofas, einen alten Tisch und an der Wand hing eine Schultafel. Auf die

kritzelten wir Ideen und Pläne für ein mögliches Business. Wegen der Klimaanlage war es immer kalt, manchmal schossen wir uns aus Langeweile mit den Nerf Guns, diesen Plastikgewehren, ab. Und irgendwann klärte sich da unten im Keller etwas Grundlegendes: Ja, lasst uns ein Spiel bauen. Ein paar Tage zuvor hatte Daniel schon eine Nachricht an Olli geschickt: »Was hältst du von Gaming?« Einfach so. Daniel war etwas in den Kopf gekommen und er fragte Olli: »Sollen wir ein Spiel entwickeln?« Als wir später im fensterlosen Raum zusammensaßen, waren wir uns einig: Machen wir!