



»Firmengründen macht Spaß« – Pascal Finette im Portrait

Der Startup-Profi

Bereits als Student gründete er sein erstes IT-Unternehmen. Die Begeisterung für Startups und das Internet-Business hat Pascal Finette seitdem nicht mehr verloren – ob als Geschäftsführer eines New Economy-Unternehmens, als Manager bei Ebay oder heute als Partner einer Investment-Firma.

matthias.hell@crn.de

Zur Mittagszeit herrscht in den Cafés und Restaurants im Londoner Innenstadtviertel Fitzrovia Hochbetrieb. In der pittoresken Charlotte Street reihen sich italienische Restaurants, Imbiss-Cafés und ein chinesisches Dim Sum-Lokal aneinander und sind bis auf den letzten Sitzplatz besetzt. Doch wer bei der entspannten Szenerie an Müßiggang denkt, irrt sich. Vielmehr sind es die Mitarbeiter der in dem Viertel beheimateten Werbeagenturen, Medienunternehmen und Internet-Startups, die den Gastromomen regen Umsatz bescheren und die Lunch Break zum entspannten Ausbau ihrer Geschäftskontakte benutzen. Einer von ihnen ist Pascal Finette. Von der New Economy über die Online-Plattform Ebay bis hin zum

Web 2.0 blickt der 35-jährige Kölner auf mehr als ein Jahrzehnt Erfahrung im E-Commerce zurück und arbeitet heute als Partner für das Investment-Unternehmen Founders Link.

»Die Philosophie hinter Founders Link ist es, Ideen ohne Gründer und Gründer ohne Ideen zusammenzubringen«, erklärt Fi-

»Bei einer Unternehmensgründung kann man mit seinem ganzen Herzblut dabei sein.«

nette, der seit Anfang dieses Jahres das Berliner Unternehmen am internationalen Finanzplatz London vertritt. Mit seiner offenen Persönlichkeit, einer raschen Auffassungsgabe und viel Begeisterungsfähigkeit ist er für diese Aufgabe bestens geeignet. »Pascal lässt das Unwesentliche weg und kommt schnell zu einem Punkt, wo es interessant wird«, bestätigt der frühere Ebay-Geschäftsführer Jörg Rheinboldt, den mit Finette

eine langjährige – nicht nur berufliche – Freundschaft verbindet. So würden es Geschäftspartner schätzen, dass er es schafft, schnell eine Atmosphäre mit einem möglichst geringen »Bullshit-Faktor« herzustellen.

Diese Eigenschaften kamen Finette zugute, als er 1997 sein erstes Unternehmen gründete. Auf

der CeBIT arbeitete der damalige BWL-Student für die Apple-Handelskette Gravis und lernte dabei den amerikanischen Unternehmer Gary Greco kennen. Der Gründer der Softwarefirma Power Media suchte einen Geschäftspartner, um das Unternehmen auf den deutschen Markt zu bringen. Finette griff sofort zu und ging zusammen mit Greco erst einmal für ein halbes Jahr in die USA. »Für mich

war das wie ein Sechser im Lotto – jemand, der so verrückt ist, einen 23-jährigen ohne Berufserfahrung mit einer Unternehmensgründung zu beauftragen.«

Nach der Rückkehr aus den Vereinigten Staaten machte sich Finette an den Aufbau von Power Media Deutschland, doch blieb der Erfolg aus. Bereits nach eini-

gen Monaten stellte das Unternehmen die Tätigkeit ein und der zwischenzeitliche Deutschland-Geschäftsführer wurde wieder zum Studenten und Gravis-Mitarbeiter.

Doch war Finette nach der Erfahrung mit Power Media um eine Einsicht reicher: »Ich hatte festgestellt, dass es mir Spaß macht, eine Firma zu gründen.« Diese Freude hat sich der studierende Betriebswirt bis heute erhal-

ten. Sich selbst beschreibt er als »mehr Entrepreneur denn Angestellter«: »Wenn man bei einer Gründung mitmacht, kann man mit seinem ganzen Herzblut dabei sein.« Dabei gehe es gar nicht so sehr darum, mit einer Geschäftsidee in möglichst kurzer Zeit viel Geld zu machen. Vielmehr gelte: »Geld ist für mich eine Bestätigung für eine gute Idee.«

1999 traf der inzwischen nach Berlin übersiedelte Finette in der U-Bahn seinen Kölner Studienfreund Jörg Rheinboldt wieder – eine folgenschwere Begegnung: Rheinboldt hatte gerade den nur wenige Monate zuvor gemeinsam mit den Samwer-Brüdern gegründeten Ebay-Klon Alando für mehrere Millionen Dollar an den amerikanischen Mutterkonzern verkauft und die Position des Deutschland-Geschäftsführers von Ebay übernommen. Nach einigen Gesprä-

chen hatte auch Finette der »Startup-Bug« gepackt und für ihn war klar: »Jetzt muss man etwas machen.« Als Resultat kam es Ende 1999 zur Gründung von Oil On Mars, mit dem Finette das in der Gastronomie beliebte Konzept der Gratis-Werbepostkarten auf das Internet übertragen wollte. Das Geschäft lief gut an und in der Hochphase der New Economy dauerte es nicht lange, bis sich ein Venture Capital-Geber finden ließ. Doch wie für viele Startups bedeutete auch für Oil On Mars das Platzen der Dot-com-Blase den Beginn des geschäftlichen Niedergangs. Mitte 2001 nahm sich Finette für einige Zeit frei, reiste mit dem Rucksack nach Nicaragua und traf den Entschluss, sein Unternehmen zu verkaufen.

Nach dem Ausstieg bei Oil On Mars war es wieder ein Treffen mit Jörg Rheinboldt, das neue Impulse gab. »Komm jetzt zu Ebay«, forderte dieser Finette auf, der das Angebot annahm und als Category Manager für den Be-

reich Computer & Gaming zuständig wurde. Vier Jahre blieb Finette bei dem Online-Auktionshaus und berichtet von einer unbeschweren Zeit. »Die Ebay-Plattform wuchs wie verrückt, was den Beschäftigten so etwas wie Narrenfreiheit ermöglichte. Zwei geflügelte Worte seien damals bei Ebay umgegangen:

»Even Monkeys could make it« und »Don't touch it«. In nur einem Jahr gelang es Finette, den Umsatz in seinem Segment von 0,5 Milliarden auf 1,1 Milliarden Euro zu steigern. Vom Category Manager avancierte er zum Head of Platform Solutions und entwickelte in dieser Funktion einen großen Teil der heutigen Profiteil-Infrastruktur. »Pascal hat bei Ebay immer neue Sachen angestoßen und den Verkäufer-Bereich von den Grass-Roots bis zur Ebay-Industrie mit aufgebaut«, würdigt Rheinboldt die Leistung seines Freundes.

Neben dem beruflichen Erfolg fand Finette bei Ebay auch sein privates Glück. Bei einem Conference Call lernte er vor sechs Jahren die englische Ebay-Managerin Jane Hatton kennen und lieben – seit einigen Jahren ist das Paar verheiratet. »Zur Hochzeit gab es sogar eine Gratulation von Ebay-Chefin Meg Whitman«, berichtet Finette. Zur damaligen Zeit seien Beziehungen zwischen Ebay-Mitarbeitern gar nicht so ungewöhnlich gewesen, doch hat die Verknüpfung von privater und beruflicher Lebenswelt auch ihre Konsequenzen. »Bei Pascal gibt es keinen echten Unterschied zwischen geschäftlich und privat«, beschreibt Christian Müller, Vorstand des Web-



Seit Anfang 2008 lebt Pascal Finette mit seiner Frau, der Britin Jane Hatton Finette, im Londoner Stadtteil Islington

Der Mensch:

Pascal Finette wurde 1973 in Köln geboren und studierte von 1994 bis 1998 Betriebswirtschaftslehre. Der Einstieg in die IT-Branche gelang Finette bereits während seines Studiums durch die nebenberufliche Tätigkeit bei der Apple-Handelskette Gravis, wo er an der Entwicklung des ersten Gravis-Onlineshops beteiligt war. 1996/97 baute der Kölner die Deutschlandniederlassung des amerikanischen Software-Herstellers Power Media auf und gründete 1999 das Internet-Startup Oil On Mars. Zwischen 2002 und 2005 war Finette Manager bei der E-Commerce-Plattform Ebay und übernahm in den Jahren 2005 bis 2007 die Deutschland-Geschäftsführung des Software-Anbieters Channeladvisor. 2007 gründete Finette das Beratungsunternehmen Elektronauten und war als Interims-Manager für die Internet-Unternehmen iBood, Zlio und Seatwave tätig. Anfang 2008 zog Finette nach London – zusammen mit seiner Frau Jane Hatton Finette, der Marketing-Chefin von Mozilla Europe.

Das Unternehmen:

Seit Anfang 2008 ist Pascal Finette Partner bei der Investment-Gesellschaft Founders Link. Das Berliner Unternehmen ist auf die Bereitstellung von Frühphasen-Venture Capital und die Beratung von Firmengründern spezialisiert. Finette: »Unser Ziel ist es, gute Geschäftsideen zu finden und diese zu realisieren. Wenn es dann läuft, ziehen wir uns wieder aus dem Geschäft zurück.«

Als Nebeneffekt der Tätigkeit für Founders Link ist Pascal Finette Geschäftsführer von Deal United. Das Internet-Startup versucht, mit der Vermittlung von Kaufpremiën eine Schnittmenge für Internet-Käufer, Online-Händler und Werbetreibende zu schaffen. »Wer im Web 2.0 Erfolg haben will, muss Charakter haben«, so Finette über das Projekt. »Die Social Networking-Kunden wollen Authentizität und nicht den verzweifelten Versuch etablierter Anbieter, auf einen Trend aufzuspringen.«

trieb allerdings wieder ein: »Wir haben festgestellt, wie brutal der Kunstmarkt ist.« Doch die Begeisterung für Kunst hat sich Finette nicht nehmen lassen und ist auch als Aufsichtsrat für die Online-Galerie Artflock.com tätig.

Beruflich hat sich Finette nach zwei Jahren bei Channeladvisor wieder auf das besonnen, was ihm am meisten Spaß macht: »Bei der frühen Phase von Unternehmensgründungen dabei zu sein.« Zusammen mit seiner Frau gründete er Mitte 2007 das Beratungsunternehmen Elektronauten und repräsentiert seit Anfang dieses Jahres Founders Link in London. Damit hat Finette endlich wieder genügend Gelegenheit, seine Begeisterung für Startups auszuleben: Die One-Deal-a-Day-Webseite iBood brachte er als Interims-Manager nach Deutschland, begleitete hierzulande den Start der Internet-Ticketbörse Seatwave und ist amtierender Geschäftsführer des Online-Prämienservices Deal United. »Im Vergleich zur New Economy ist es heute viel einfacher und billiger geworden, Unternehmen zu gründen«, ana-

»Finanzieller Erfolg ist eine Bestätigung für eine gute Geschäftsidee.«

lysiert Finette und gibt sich überzeugt: »Mit dem Web 2.0 wird heute schon beträchtlich Geld verdient.«

Neben den eigenen Geschäftsinteressen ist dem 35-jährigen auch daran gelegen, seine E-Commerce-Erfahrung an junge Gründer weiterzugeben. So ist er ein regelmäßiger Teilnehmer am Open Coffee Club, einem informellen Forum zum Austausch zwischen Entrepreneuren und Kapitalgebern. Daneben engagiert sich Finette als Mentor für Seedcamp, das er als »eine Art »Deutschland sucht den Superstar« für Business-Ideen« beschreibt: »Es macht Spaß, andere Leute davor zu bewahren, die gleichen Fehler zu machen, die man selbst gemacht hat.« ■