

Flueckiger hat die Lizenz zum Weitermachen

Mit Film- und Musikrechten will der Ex-CEO von Rayneer.tv nichts mehr zu tun haben

Simone Luchetta (Text) und Christian Nilson (Foto)

Direkter Blick, fester Händedruck, sanftes Lächeln. Oliver Flueckiger wirkt aufgeräumt wie immer. Niemand würde dem jungen Mann mit dem geraden Scheitel und dem sorgfältig gestutzten Bart ansehen, dass er vor wenigen Wochen alles verloren hat, was in den letzten vier Jahren sein Leben ausmachte: sein Unternehmen.

Rayneer.tv hiess sein Start-up, das mit personalisiertem Fernsehen den TV-Markt umkrepeln wollte. Vor einem Jahr konnte er eine Finanzierungsrunde von zwei Millionen Franken abschliessen, mit namhaften Geldgebern wie der Zürcher Kantonalbank und der TV-Plattform Wilmaa, die damals noch zur Goldbach Group gehörte. Kaum einem anderen Internet-Start-up gelang es in den letzten Jahren hierzulande, Investitionen in ähnlicher Höhe zu ergattern.

Flueckigers Musik-TV ging im April 2012 online, im November gewann man den angesehenen «Venture»-Preis, vergeben von McKinsey, der ETH Zürich und der Kommission für Technologie und Innovation vom Bund. Rayneer wurde in der Jungfirmen-Szene bald als Überflieger gehandelt. Endlich, so hoffte man, hatte die Schweiz wieder ein Start-up, welches das Zeug zu internationalem Erfolg hatte. Jetzt, ein Jahr später, ist alles aus. Rayneer ging am 10. Oktober 2014 pleite.

Start-up bedeutet «Riesenflop oder das nächste Riesending»

Es sei eine schwierige Zeit gewesen, sagt der Ex-CEO rückblickend im Gespräch im Restaurant Helvetia in Zürich: «Es belastet schon sehr, wenn man sein Baby verloren hat», sagt der 29-Jährige und nimmt einen Schluck Tee. Das Schwierigste sei gewesen, vor seine acht Mitarbeiter hinzustehen und sie wieder heimzuschicken. «Hochemotional und megahart» sei das gewesen: «Der schlimmste Tag meines Lebens.» Und es ist, als glitzerte auch jetzt etwas kurz in seinen Augen.

Doch zum Trauern blieb wenig Zeit. In den Wochen nach der Konkursmeldung musste er von Gesetzes wegen nochmals nach potenziellen Investoren suchen, mit möglichen Käufern verhandeln und die Buchhaltung abschliessen, «ein letztes Wechselbad der Gefühle». Er habe kaum noch gegessen, nicht mehr geschlafen.

Über die Gründe, warum es zum Absturz gekommen ist, will er nicht mehr sprechen. Er habe persönlich damit abgeschlossen, und es klingt, als sei das eine Erregenschaft. Wichtig sei ihm zu betonen, dass er vom Verwaltungsrat und den Investoren nicht unter Druck gesetzt worden sei, wie allenthalben das Gerücht ging: «Wir haben zu jeder Zeit die bestmögliche Entscheidung getroffen, gemeinsam.»

Trotzdem: War nicht von Anfang an klar, dass das Musikgeschäft, in dem Rayneer angesiedelt war, mit den komplexen Lizenzverhandlungen, die in jedem Land von neuem geführt werden müssen, etwas vom Schwierigsten war, was er sich hatte aussuchen können? «Doch, sicher», kommt es wie aus der Pistole geschossen, «aber



Wirkt wie ein Stehaufmännchen: Oliver Flueckiger auf dem Zürcher Sechseläutenplatz

ich glaube, viele Leute verstehen Start-up falsch.» Es bedeute nicht, einfach eine Firma zu gründen, «sondern ein Hochrisiko einzugehen, das entweder ein Riesenflop wird oder das nächste Riesending». Nach wie vor glaubt er an seine Idee des personalisierten Fernsehens: «Wer das schafft, knackt den TV-Markt der Zukunft.»

Er, der Richard Branson einmal sein Vorbild nannte, sieht sich auch nicht als Verlierer. 90 Prozent der Start-ups in den USA scheitern. Er sei sich dieser Möglichkeit deshalb immer bewusst gewesen. Es gebe nicht nur Gewinnen oder Verlieren, Fehler seien vielmehr Teil des Erfolgs: «Viele Misserfolge führen

Drei Start-ups im Visier

Mit diesem Artikel beenden wir die Start-up-Serie, in der wir seit Sommer 2012 in loser Folge über die Erfahrungen der drei Jungfirmen Spontacts (Freizeit-Community), Livebeats (Livestreaming von Konzerten) und Rayneer.tv berichteten. Bilanz: Spontacts konnte seine Freizeitplattform an die deutsche Scout24 Services verkaufen, Livebeats fehlt es weiter am Geld, Rayneer ging in Konkurs.

zum Erfolg», sagt er in selbstbewusster Silicon-Valley-Manier.

In der Schweiz bäckt man indes kleinere Brötchen. Zwar werden derzeit so viele neue Firmen gegründet wie nie zuvor, die ETHs Lausanne und Zürich verzeichnen 2014 mit 46 Gründungen einen neuen Rekord. Aber die Firmengründer greifen gewöhnlich nicht nach den Sternen, sondern beschreiben sich dem Machbaren. Deshalb überleben neun von zehn Spin-offs die ersten fünf Gründungsjahre, wie eine Befragung der Technologietransferstelle der ETH zeigte. «Man produziert etwas mit Hand und Fuss, erobert damit aber nicht einen Millionenmarkt», liess sich Gian-Luca Bona, Präsident der Stiftung Technopark, kürzlich im «Tages-Anzeiger» zitieren. Der grösste Teil wächst über 3 bis 15 Mitarbeiter nie hinaus.

Bereits werben Firmen um ihn, Gespräche werden geführt

Die Schweiz und Europa sind deshalb nicht der beste Kulturraum zum Scheitern. Das bekam auch Flueckiger zu spüren. So habe der Branchenverband Swiss ICT, der Rayneer just in jenen Tagen für den Swiss ICT Award nominiert hatte, die Gescheiterten kurzerhand totgeschwiegen. «Sie strichen uns

kommentarlos aus dem Programm. Typisch schweizerisch.» Umso überraschter war Flueckiger, wie viele Ermunterungen von Unternehmern und Investoren er erhielt. «Ich sass allein in meinem Büro und war doch nicht allein.» Mitleid habe niemand gehabt: «Das wäre schlimm gewesen.»

Dabei wäre Mitleid mit einem, der alles verloren hat, was er nicht unbedingt zum Leben braucht, durchaus angebracht. Und jetzt? Flueckiger gab sich 6 Monate Zeit für eine Antwort. Und er, der sich einmal als «willensstark, leistungsorientiert und motivierend» charakterisierte, wäre nicht Flueckiger, wenn er es nicht noch einmal wissen wollte. Bereits werben Firmen um ihn, er führt Gespräche, evaluiert, fast wie eh und je. In zwei Stunden fliegt er nach London, «für eine Start-up-Study-Tour, nichts Spruchreifes».

Lieber spricht er über «die Learnings», darüber, was er beim zweiten Versuch besser machen wird. Etwa die «Location» passend zur Idee suchen, und nicht umgekehrt. Oder nichts mehr anpacken, das in jedem Land neue Verhandlungen verlange. «Und drittens habe ich sicher nichts mehr mit Lizenzen zu tun», sagt er und grinst. Wir werden von ihm hören.

Mensch & Maschine

Operation gegen Altersschwäche

Mit den Jahren werden die meisten Computer langsamer – auch ein ehemals schnelles MacBook Pro. Gegen Altersschwäche können verschiedene Massnahmen helfen: Datenmüll löschen, unnötige Dienste deaktivieren, das Betriebssystem neu installieren und so weiter. Weil sämtliche Tricks bei unserem MacBook kaum eine sichtbare Besserung brachten, wagen wir uns an die Operation und verpassen dem Gerät eine neue Festplatte. Statt mit der bisher verwendeten Festplatte soll der Laptop künftig mit einem SSD-Speicher (Solid State Drive) arbeiten. Eine SSD hat gegenüber einer herkömmlichen Harddisk Vorteile: Sie ist schneller, robuster, leichter und energieeffizienter. Hinein soll Samsungs neueste EVO, die SSD EVO 850 mit 500 Gigabyte Speicherplatz. Doch der schnelle, lautlose Flash-Speicher ist teurer als eine herkömmliche Festplatte. Die 850 EVO kostet 340 Franken, das Modell mit einem Terabyte schlägt mit 560 Franken zu Buche. Trotzdem: Sollte eine herkömmliche Festplatte einem Crash zum Opfer fallen oder ist sie zu wenig leistungsfähig, ist ein Flash-Speicher eine gute Alternative.



Um den neuen Speicher ins MacBook einzubauen,

braucht es keine aussergewöhnlichen handwerklichen Fähigkeiten oder technisches Know-how. Als Werkzeug genügen ein kleiner Kreuz- sowie ein spezieller Torx-Schraubenzieher, den man im Werkzeug- oder Elektronikhandel findet. Nach dem Entfernen des Deckels auf der Rückseite des Computers schraubt man die Befestigung der Festplatte auf, klaubt diese heraus, legt den neuen SSD-Speicher (Normgrösse) hinein und schraubt ihn fest, Deckel drauf, fertig. Danach müssen Betriebssystem und die Daten aus dem Backup auf den neuen Speicher geladen werden. Um gleich starten zu können, empfiehlt es sich, dies bereits vor dem Einbauen zu machen, indem die Daten per USB-Kabel auf den SSD-Speicher transferiert werden. Eine CD mit Migrationsassistent wird dafür zwar mitgeliefert, doch nur für Windows-PC. Mit dem Apple-eigenen Systemassistenten funktioniert der Transfer aber problemlos.

Dann folgt das kleine Wunder: Noch nie zuvor startete das Betriebssystem in so kurzer Zeit, und Programme wie Word oder Photoshop öffnen ohne Verzögerung. Überhaupt gibt es kaum mehr Wartezeiten: Der bunte, bis anhin omniprésente drehende Beach-Ball, der die Wartezeit am Mac symbolisiert, dreht sich jetzt wohl im Jenseits. Was die Zukunft betrifft, ist Samsung zuversichtlich und gibt fünf Jahre Garantie auf den SSD-Speicher. Felix Raymann

Samsung SSD EVO 850 (3-bit 3D Vertical NAND), 340 Fr. (500 GB) oder 600 Fr. (1 TB)

Apps der Woche

Geordnet lernen

Mit der iPhone-App **Gibbon** wird Lernen zur Sucht – versprechen die holländischen Entwickler. Die App bietet «Playlists zum Lernen» und ermöglicht es, Ihre



Tutorials und Lektionen aus dem Internet an einem Ort zu sammeln und in geordneten Verhältnissen zu lernen. Die Playlists von anderen Lernenden lassen sich herunterladen, die eigenen teilen. Gratis.

Das Smartphone steuert

Das Fernbedienungs-Werkzeug **Chrome Remote** von Google ist seit Ende 2014 für Android und jetzt auch für iOS erhältlich. Damit lässt sich der Hauptrechner vom Smartphone oder Tablet aus steuern. Zuvor muss man dort indes die Chrome-Remote-Desktop-Erweiterung installieren. Google will für die App Daten wie Kontakte oder Chatinhalte, ansonsten gratis.

