

„Wir wollten lieber noch mal von vorne anfangen“

Arndt Kwiatkowski hat Immoscout 24 gegründet und verkauft. Mit seinem neuen Start-up-Unternehmen hilft er jetzt Schülern

VON STEFANIE PAUL

BERLIN. Für Arndt Kwiatkowski ist es wie beim ersten Mal. „Es kribbelt wie damals“, sagt der 49-Jährige und wirkt dabei ein wenig verlegen. Nachdem Kwiatkowski erst Millionen von Leuten mit Immoscout 24 zu einer neuen Wohnung verholfen hat, hilft er jetzt Schülern in Sachen Mathematik auf die Sprünge. Zusammen mit Marianne Voigt und Christophe Spéroni hat er sein nun schon zweites Start-up-Unternehmen gegründet: das Online-Lernsystem Bettermarks.

In einem alten Backsteinbau nahe des Görlitzer Parks in Kreuzberg ist die Firma unterbracht. Ganz klein steht der Firmenname auf dem Klingelschild. Bettermarks, vierter Stock. Die Dame im Sekretariat warnt an der Sprechanlage: „Wir haben leider keinen Aufzug.“

Als die schwere, grüne Eingangstür ins Schloss fällt, zucken rund 40 Köpfe in die Höhe, ein kurzer Blick, dann verschwinden sie wieder hinter riesigen Computer-Bildschirmen. Ab jetzt erfüllt nur noch ein leises Tastaturen-Geklacker den Raum. „Ich hätte ja nie gedacht, einmal mit einem Team Lösungen für pädagogische Probleme zu finden“, sagt Kwiatkowski.

So wie schon bei seinem ersten Unternehmen machte der studierte Betriebswirtschaftler aus der Not eine Tugend. Bevor ihm die Idee für das Immobilienportal kam, war Kwiatkowski 15 Mal umgezogen und wünschte sich, dass Wohnungssuche schneller, einfacher und transparenter geht. Heute ist er Vater von vier Kindern. „Da erinnert man sich an seine eigene Kindheit und wie das damals bei einem selbst so war mit dem Mathe-Lernen.“

Bettermarks, das ist im Prinzip Mathe-Nachhilfe im Internet. Wäh-

rend andere Lern-Angebote wie etwa Sofatutor mit Lernvideos arbeiten und gleichzeitig auf Feedback und Kontrollmöglichkeiten verzichten, setzt Bettermarks gezielt auf ein sogenanntes Kontextsensitives System. Das heißt: Das Programm kommuniziert mit dem Schüler über ein kleines Strichmännchens. Das verschränkt entweder skeptisch die Arme oder springt jubelnd in die Luft. Probieren, Fehler machen, nachdenken, das ist der zentrale Gedanke der Lernplattform. Deshalb gibt es auch stets die Möglichkeit eines zweiten Versuchs, zusätzlich eine Nachschlage-Funktion und Hinweise zum Lösungsweg. Das System erkennt zudem automatisch, bei welchen Themen der Schüler grundsätzlich Probleme hat. Dann erscheint im Button „Wissenslücken“ ein Ausrufezeichen.

Mehr als 100 000 Aufgaben stehen derzeit für die Klassenstufen vier bis acht zur Auswahl. Angebote für die Klassen neun und zehn sind derzeit in der Entwicklung. Der Lernstoff richtet sich dabei nach den Lehrplänen der einzelnen Bundesländer. Eltern können die Fortschritte ihrer Sprösslinge bequem in einer Statistik nachverfolgen.

Bewusst haben die drei Firmengründer zusammen mit ihrem derzeit rund 60-köpfigen Team auf eine kindliche Aufmachung der Seite verzichtet. Statt grellbunter Farben und krächzender Tieranimationen bestimmt ein dezentes Beige die Darstellung. Man wolle schließlich eine Lernplattform und keine Unterhaltungsseite sein. Daher habe man sich auch bewusst gegen ein Sprach-Interface entschieden.

Rund zehn Euro kostet ein Schüler-Abo im Monat. Zudem können auch Schulen und einzelne Klassen das Angebot nutzen. Dann kostet



PENNY BRADFIELD

Will den Erfolg wiederholen: Kwiatkowski in Kreuzberg.

Berlin klickt



Mittelpunkt des Netzes

Firmen: Im IT- und Telekommunikationsbereich existieren in Berlin mehr als 5 200 Firmen. In keiner Stadt wurden zuletzt mehr Start-ups der Web-2.0-Branche gegründet.

Netz: Es gibt 800 WLAN-Hotspots und 1,4 Millionen DSL-Anschlüsse.

Leistung: Rund 61 000 Beschäftigte sorgen im IT-Bereich für einen Jahresumsatz von zehn Milliarden Euro.

das Lernsystem pro Schüler und Schuljahr zehn Euro. Das sind faire Preise.

„Wir wollen, dass Bettermarks für jeden nutzbar und für jeden bezahlbar ist“, sagt Arndt Kwiatkowski und erzählt gern die Geschichte eines Hauptschul-Lehrers aus Flensburg, der mit Hilfe von Bettermarks seine Schüler von unter Hauptschul-Niveau auf über Realschul-Niveau brachte. Anfang dieses Jahres wurde Bettermarks für sein Konzept auch mit dem Deutschen Bildungsmedienpreis ausgezeichnet.

Derzeit befindet sich das im Herbst 2008 gegründete Unternehmen „noch deutlich“ in der Investitionsphase. Zehn Millionen Euro hat das Gründer-Trio bereits investiert. „Uns kommt es nicht darauf

an, möglichst viel Geld zu verprasen, sondern eine neue Nutzendimension zu ermöglichen“, sagt der gebürtige Niedersachse. Und ein Angebot wie Bettermarks sei bislang weltweit einzigartig. Läuft alles nach Plan, will man in weniger als fünf Jahren den Break-even erreichen. Dann sollte das Unternehmen rund sechs Millionen Euro verdienen. Das wären dann umgerechnet mehr als 600 000 Einzel-Abos.

Unternehmerische Freiheit

Für Kwiatkowski sind seine alte und seine neue Firma gar nicht besonders weit voneinander entfernt. In beiden Fällen gehe es doch darum, Informationen zusammenzusuchen und individuell aufzubereiten. Der entscheidende Unterschied: Mit Bettermarks wolle man einen „systematischen Wissensaufbau über Jahre hinweg“ ermöglichen. Bei Immoscout 24 hingegen sei es um die „Befriedigung eines akuten Bedürfnisses“ gegangen.

Das hat bei Immoscout schon bestens funktioniert. Mit 45 Millionen Euro war das Immobilienportal 1997 gestartet. Damals hatten gerade einmal zwölf Prozent der privaten Haushalte in Deutschland einen Internetanschluss. Fünf Jahre später schreibt das Unternehmen erstmals schwarze Zahlen, nach weiteren fünf Jahren ist es 540 Millionen Euro wert. Wer eine Wohnung sucht, braucht nur noch vier Wochen statt vier Monate, um das Passende zu finden. Die Deutsche Telekom steigt in das Unternehmen mit ein – und das Gründertrio aus. „So ein großes Unternehmen wie die Telekom muss natürlich seine eigenen Strukturen etablieren und dabei sinkt die unternehmerische Freiheit zwangsläufig“, erinnert sich Kwiatkowski, „wir wollten dann lieber noch mal ganz von vorne anfangen.“