

# Diese Gründer machen ihre Umsätze öffentlich – und profitieren davon

[Daniel Hübner](#) 06:00, 06 Jul 2021



Sind Pioniere der „Open Startup“-Bewegung: Stefan Vetter, Arvid Kahl und Sumit Kumar (von links).  
Privat / Gründerszene

Um zu erfahren, was Stefan Vetter (39) im vergangenen Monat an Umsatz gemacht hat, muss man ihn nicht anrufen. Es genügt ein Blick auf die Website seines Startups. 8.806 Franken – umgerechnet etwa 8.028 Euro – hat der Gründer im Juni mit gebührenpflichtigen Abonnements für seine Marketingsoftware Friendly eingenommen. 18,5 Prozent mehr als im Mai. Zwei Kunden haben ihr Abo gekündigt, sieben sind neu dazu gekommen.

Vetters erst ein Jahr alte Firma wächst. Und seiner Sicht sind seine [öffentlich geteilten Geschäftszahlen](#) ein wichtiger Erfolgsfaktor. Neben Umsätzen informiert er zum Beispiel auch über seine monatlichen Ausgaben. „Wir schaffen damit Vertrauen“, sagt Vetter. „Wenn die Leute sehen, dass wir von ihren Gebühren keinen Lamborghini kaufen, sondern die Kosten für Gehälter und Server decken, schließt sich ein Abonnement viel leichter ab.“ Mit der Strategie verfolgt Vetter zudem ein ideologisches Ziel: „Viele Gründer und Investoren glauben, dass Geschäftszahlen um jeden Preis geheim bleiben müssen. Ich will zeigen, dass es auch anders geht.“

## Hunderte Gründer legen Zahlen offen

Damit ist Friendly-Gründer Vetter nicht allein. Er ist Teil einer wachsenden Bewegung innerhalb der Gründerszene, die sich Open Startup nennt. So bezeichnen sich junge Software-Unternehmen, die anders als viele hochfinanzierte Tech-Firmen nicht den Mantel des Schweigens über ihre Geschäftszahlen legen. Im Gegenteil: Umsätze, Kundenzahlen, Gehälter – alles wird möglichst transparent und für jeden einsehbar im Netz dokumentiert.

Lest auch

Wie viele solcher Open Startups es genau gibt, lässt sich schwer sagen. Laut der Datenbank [OpenStartup.dev](https://www.openstartup.dev) sind es weltweit aber mindestens 60. Szenekenner schätzen die Zahl sogar deutlich höher ein: „Ich gehe davon aus, dass es inzwischen mehrere hundert Gründer sind, die ihre Fortschritte und Geschäftszahlen zumindest teilweise öffentlich machen, vielleicht sogar schon tausend“, sagt Unternehmer und Autor Arvid Kahl. Kahl hat vor einigen Jahren selbst ein Softwareunternehmen nach ähnlichen Prinzipien aufgebaut und erfolgreich verkauft. Über seine Erfahrungen hat der 36-Jährige bereits zwei Bücher geschrieben.

## Bewerberflut nach Transparenzoffensive

Die Idee des Open Startups geht auf die US-Firma Buffer zurück. Im Dezember 2014 machte der App-Anbieter aus San Francisco die [Löhne seiner Angestellten](#) öffentlich. Um Vertrauen zu schaffen, wie Mitgründer [Joel Gascoigne in einem Blogpost erklärte](#). Dennoch ein gewagter Schritt: Weil so das extreme Gehaltsgefälle etwa zu Facebook oder Google sichtbar wurde, befürchtete Gascoigne, dass sich in der Folge kaum noch jemand auf eine Stelle in seiner Firma bewerben würde. Doch es kam anders. Innerhalb eines Monats erhielt Buffer mehr als 2.800 Bewerbungen – mehr als doppelt so viele wie im Monat zuvor. „Wir haben noch nie so schnell so tolle Leute gefunden“, sagte der Buffer-Chef später dem [Branchenportal Quartz](#). Durch die Einsicht in die Gehälter hätten viele der Bewerber das Gefühl gehabt, mehr über das Startup zu wissen als über ihren aktuellen Arbeitgeber.

Auch ihre Umsätze machte die Firma öffentlich – mit erstaunlichem Effekt: Zahlreiche Medien berichteten wohlwollend über den Vorstoß, was dem Anbieter einer Social-Media-Software viele Neukunden bescherte. Benötigte das Startup zuvor noch eineinhalb Jahre, um 100.000 US-Dollar zu erwirtschaften, stiegen die Erlöse nach Offenlegung im selben Zeitraum auf mehr als 400.000 Dollar. Für Gascoigne der Beweis, dass Transparenz vor allem jungen Firmen einen Wachstumsschub verleihen kann. Sie gebe Gründern zudem wichtige Orientierung, wo sie mit ihrem Unternehmen stehen. „Dass 90 Prozent aller Startups scheitern, ist schon beängstigend genug. Wenn sich dann noch alle gegenseitig erzählen, dass es gut läuft, ist niemandem geholfen“, so Gascoigne.

Das bestätigt auch Szenekenner Arvid Kahl. Aus seiner Sicht profitieren Gründer von Open Startups vor allem vom sozialen Austausch mit Gleichgesinnten. Indem sie zum Beispiel in einem eigenen Blog, sozialen Netzwerken oder in Online-Foren über ihre (Miss-)Erfolge sprechen, würden sich Gründer eine treue Anhängerschaft aufbauen, die sogar bei konkreten Problemen im Unternehmen weiterhilft. „Ich habe es mehrfach

erlebt, wie Leute in den Foren gemeinsam überlegt haben, wie sie etwa hohe Absprungraten bei Kunden senken können oder welches Feature das größte Potenzial hat, die monatlich wiederkehrenden Umsätze nach oben zu treiben“, sagt Kahl.

## Schnelles Übernahmeangebot möglich

Die Methode könne Gründern sogar den Exit erleichtern. Während etwa klassische VC-finanzierte Unternehmen häufig eine „Blackbox“ seien, weckten Open Startups im Erfolgsfall schon sehr früh das Interesse von Käufern, so Kahl. In seinem Fall meldete sich zwei Jahre nach dem Launch seiner Online-Plattform Feedbackpanda ein Private-Equity-Investor mit einem Übernahmeangebot bei ihm. Zu diesem Zeitpunkt generierte der Gründer bereits mehr als 55.000 Euro an Monatsumsatz. In den Gesprächen wurde schnell klar, dass der Investor zuvor über mehrere Monate aufmerksam verfolgt hatte, wie Kahl auf Twitter und im Online-Forum [Indiehackers](#) offen über seine Fortschritte informierte. Er nahm das Kaufangebot an – und muss seitdem nicht mehr arbeiten, wie er sagt.

Lest auch

Soweit ist Stefan Vetter mit seiner Firma Friendly noch nicht. Die ist für ihn bis heute ein Nebenprojekt. Hauptberuflich betreibt der studierte Kommunikationswissenschaftler eine Digitalagentur. Für den Hobby-Programmierer sei es aber immer ein Kindheitstraum gewesen, mal ein eigenes Software-Startup aufzubauen.

„Durch die Arbeit in der Agentur wurde mir bewusst, dass es in Europa großen Bedarf für eine datenschutzfreundliche Alternative zu Tools wie Google Analytics oder Hubspot gibt“, erzählt Vetter. So entstand die Idee zu Friendly. Wie Open-Startup-Experte Arvid Kahl begann Vetter zunächst damit, einen frühen Prototypen seiner Software auf dem Portal Indiehackers einzustellen. So bekam er Feedback unter anderem zu

ersten Features und dem finalen Pricing. Einige Wochen später folgte der Launch über die Entwicklerplattform Product Hunt. Seitdem informiert Vetter einmal im Monat auf dem Karriereportal LinkedIn über seine Fortschritte. Wer es ganz genau wissen möchte, kann über das Tool [Baremetrics](#) sogar in Echtzeit auf seine Zahlen zugreifen.

Ganz ähnlich geht auch Sumit Kumar (33) vor. Der Gründer aus Hamburg betreibt mit [Parquet \(vormals Tresor One\)](#) eines der inzwischen wohl bekanntesten Open Startups in Deutschland. Die Software zur Analyse von Aktiendepots programmierte der ehemalige Daimler-Entwickler im Frühjahr 2020 zunächst an Feierabenden. Nachdem er das Tool drei Monate nach Fertigstellung „an ein paar Leute“ geschickt habe, seien die Nutzerzahlen plötzlich sprunghaft angestiegen. Laut den Daten, die Kumar jeden Monat auf Twitter mit seinen Followern teilt, sind es inzwischen mehr als 70.000. Der Monatsumsatz liegt bei annähernd 20.000 Euro. Das rasante Wachstum scheint auch mitlesende Investoren zu beeindrucken. „Es gab sicher schon mehr als 60 Anfragen, sogar von einem sehr bekannten Investor aus dem Fernsehen“, erzählt Kumar, der bislang jedoch alle Angebote ablehnte.

## „Irgendwann wird Transparenz zur Gefahr“

Die Offenheit hat für den Gründer aber nicht nur Vorteile. Die für jeden einsehbaren Wachstumszahlen hätten inzwischen eine ganze Reihe von „Copycats“ auf den Plan gerufen, so Kumar. „Als ich mit der Arbeit angefangen habe, gab es nur ein ähnliches mir bekanntes Tool auf dem Markt. Inzwischen sind es mindestens zehn.“ Viele der Anbieter seien bereits von Investoren finanziert, andere wiederum hätten Teile von Kumars offenem Quellcode oder ganze Designelemente übernommen. „Das ist in der Kombination schon ein Wettbewerbsnachteil, zumal wir weiter das einzige Unternehmen in dem Bereich sind, das seine Geschäftszahlen überhaupt öffentlich macht.“

Lest auch

Szenekenner Arvid Kahl überraschen diese Aussagen nicht. Er sieht im Open Startup keine dauerhafte Firmenphilosophie, sondern allenfalls eine Starthilfe für Gründer ohne Risikokapital. „Läuft es erstmal gut, wird zu viel Transparenz irgendwann immer zur Gefahr“, erläutert Kahl. Aus den Geschäftszahlen ließen sich ab einer bestimmten Schwelle so viele Daten herauslesen, dass es anderen Gründern problemlos möglich sei, schnell ein Konkurrenzprodukt auf den Markt zu bringen. Kahl verortet diese kritische Grenze bei einem monatlichen Umsatz zwischen 20.000 und 30.000 Euro. Genau die Schwelle, an der auch Sumit Kumar jetzt mit seinem Startup steht. Tatsächlich ist der Fintech-Gründer schweigsamer geworden. „Bis vor kurzem habe ich noch auf Twitter und LinkedIn geteilt, an welchen Features wir so arbeiten. Das mache ich nicht mehr“, sagt er.

Und Stefan Vetter? Für den Friendly-Gründer ist Furcht vor der Konkurrenz vorerst kein Thema. „Es ist ohnehin nicht mein Ziel, das nächste Unicorn zu bauen“, sagt er. Er sei schon zufrieden, wenn seine Firma im Juli wie geplant erstmals eine schwarze Null schreibe. Noch stehen dem Umsatz von knapp 8.000 Euro monatliche Kosten in Höhe von rund 10.000 Euro gegenüber. Seine Geschäftszahlen will er jedenfalls weiter veröffentlichen. Das US-Startup Buffer habe es ja vorgemacht – es steht inzwischen bei rund 20 Millionen Euro Umsatz pro Jahr.