



**3 for 1**  
Buch + E-Book  
+ Webinar\*

\*Gültig für die erste  
Auflage bis zum  
31.12.2017

Thorsten Reiter

# START UP- JETZT!

Endlich loslegen  
und es richtig machen

**campus**  
smart

# Inhalt

## GO FOR IT!

Was Gründen  
bedeutet

Gründe fürs Gründen 10  
Unternehmer sein 18  
Der Zeitpunkt 24

## ANSTOSS!

Von der Idee bis  
zum Produkt

Die Idee 38  
Das Konzept 48  
Das Produkt 56

## ALLE FÜR EINEN, ...

... einer für alle!

Das Team als Erfolgs-  
faktor 70  
Das perfekte Team 80  
Kultur entscheidet! 86  
Potenzielle Fall-  
stricke 92

## KEINE ANGST ...

... vorm Businessplan!

Die facettenreiche  
Planlosigkeit 102  
Wozu ein Businessplan?  
108  
Einmal Businessplan  
mit allem, bitte! 116

## **GELD - KEIN PROBLEM!**

So finanzierst du deine Idee

Frei von Geld **138**  
 Freiheit oder Sicherheit **148**  
 Erfolgreiches Fundraising **158**

## **SHARE IT, LIKE IT, SELL IT!**

So geht Marketing heute

Was heißt Marketing? **170**  
 Konventionelles Marketing **178**  
 Marketing 2.0 **196**

## **NETWORKING**

Mit Netz und doppeltem Boden

Warum Networking? **222**  
 Networkingansätze **226**  
 Tipps und Tricks **234**

## **DU BIST UNTERNEHMER!**

Möge die Macht mit dir sein!

10 Golden Rules **243**

## **DANKSAGUNG** **252**

## **ANMERKUNGEN** **253**

## **DER AUTOR UND DIE EXPERTEN** **254**

# Unter- nehmer sein

Wer sollte eigentlich gründen? Wer hat das Zeug zum Gründer? Meine Antwort ist klar: jeder!

Es lohnt sich für jede Person - unabhängig von den »typischen Gründereigenschaften« -, unternehmerische Erfahrungen zu sammeln. Dennoch möchte ich dir diese »typischen« Eigenschaften nicht vorenthalten. Denn es gibt gewisse Charakterzüge, die viele Entrepreneurere teilen und die es einfacher machen, ein Leben in der Selbstständigkeit zu führen.

**D**ie meisten Menschen, die ein Unternehmen gründen, schrecken nicht davor zurück, gewisse Risiken einzugehen. Rhein theoretisch ist dies sinnvoll, denn das Unternehmertum ist stets mit verschiedensten Risiken verbunden - nicht zuletzt mit dem systematischen Risiko des Markts. Doch auch ganz praktisch, bezogen auf die eigene Idee, ist es manchmal notwendig gewisse Risiken einzugehen und alles auf eine Karte zu setzen.

Nun sind »Unternehmertypen« jedoch nicht vollkommen blind gegenüber Wahrscheinlichkeiten von Erfolg oder Misserfolg; vielmehr spielt hier ein weiteres Charakteristikum eine große Rolle: ein tiefer und teilweise unerschütterlicher Optimismus. Tatsächlich sind alle Unternehmer aus meinem Bekanntenkreis Optimisten und befinden sich im sogenannten »gain frame«. ♦ Unternehmer im »gain frame« sehen sich also stets auf der Gewinnerseite, auch dann, wenn sie gerade einen Verlust einstecken mussten.

♦ *Ein Konzept aus der Psychologie besagt, dass Botschaften je nach Formulierung entweder als »gain« (Gewinn) oder »loss« (Verlust) wahrgenommen werden, obwohl die statistische Wahrscheinlichkeit identisch ist.*

Das führt zur vielleicht wichtigsten Eigenschaft, die potenzielle Unternehmer mitbringen sollten: eine große Frustrationstoleranz. Über das Scheitern habe ich schon geschrieben - tatsächlich scheitern die meis-

**Erfolg = siegen,  
Scheitern = gewinnen**

ten Entrepreneurere ungefähr fünfmal, bis sie es »richtig machen«. Passionierte Gründer haben es geschafft, den mentalen Schalter umzulegen und Scheitern als etwas Wertvolles anzusehen.

Eine weitere Eigenschaft, die viele Entrepreneurere verbindet, ist die Fähigkeit und der Wille, von allem und jedem zu lernen. Sie schaffen es beispielsweise, ein Buch über »erfolgreiches Vorsprechen am Broadway« zu lesen und daraus wichtige Einsichten für die Entwicklung ihres Unternehmens zu ziehen. Auch aus destruktiven Situationen ziehen sie aktiv und konstant Lehren für ihr eigenes Leben. Damit werden sie selbst Herr über das, was ihnen geschieht, und verwandeln so scheinbar Nutzloses in wertvolle Erfahrungen.

Dieser Lernwille geht oft mit dem Drang einher, sich stets zu verbessern - und nicht nur auf professioneller Ebene. Es ist der Drang, nach und nach zu einer immer besseren Version seiner selbst zu werden - sich emotional, mental, aber auch physisch weiterzuentwickeln.

Dieser Verbesserungsdrang bringt oft eine inhärente Aversion gegen Regeln mit sich: Gründer möchten sie ändern, sinnvoller gestalten oder einfach brechen. Durch die Überzeugung, die Dinge besser machen zu können, als sie gerade sind, lassen sie nichts unversucht, jedem »Geht nicht!« ein »Gibt's nicht!« anzufügen.

Zum Lernwillen kommt oft eine fast kindliche Faszination für die unterschiedlichsten Erfahrungen hinzu, die das Leben bietet, sowie der Glaube daran, Einfluss auf die Geschehnisse nehmen zu können. Dies, gepaart mit einem ansteckenden Spieltrieb und der Tendenz, sich Dinge wie Prozesse »aneignen« zu wollen, macht Entrepreneurere oft zu großen Kindern, die noch an echte positive Veränderung in der Welt glauben.

Unternehmer sind oft rigoros pragmatisch. Sie wollen zum Ziel - Details können andere später klären! Wichtig ist, möglichst effizient voranzukommen und alles aus dem Weg zu räumen, was da stört. Sie packen an, und wenn es sein muss, übernehmen sie schon einmal eine Schicht, wenn der Produktionsprozess ansonsten zum Stehen kommen würde. Dies macht sie über die Zeit zu wahren Problemlösungsjunkies - eine Sucht, die es sich zu entwickeln lohnt.

♦ Auch über James erfährst du auf S. 254 mehr.

**JAMES ROPER:** ♦ »Nachdem ich mein professionelles Spea-

ker-Business gestartet hatte, war ich ein Workaholic unter Dauerstrom und hatte kaum Entspannungsphasen. Ich lebte das »Entrepreneurial Paradox«: Die Tatsache, dass Unternehmer Freiheit zwar über alles schätzen, in der Gegenwart jedoch härter arbeiten als alle anderen - nur, um eines Tages diese Freiheit leben zu können. Mittlerweile habe ich mich damit abgefunden, solange ich weiß, dass ich meinen Zielen näher komme und meine Zufriedenheit sowie meinen Verstand auf dem Weg dahin nicht verliere.«

Die meisten Gründer sind ...

- ... risikofreudig.
- ... unerschütterlich optimistisch.
- ... lernwillig, aber voller Widerspruchsgeist.
- ... »große Kinder« mit Lust auf Veränderungen.
- ... frustrationstolerante Problemlösungsjunkies.
- ... vor allem anderen: freiheitsliebend.

Dies sind die häufigsten Charakteristika, die ich in den vergangenen Jahren bei meinem Austausch mit den unterschiedlichsten Gründern entdeckt habe. Das heißt aber nicht, dass ich nicht auch Gründer kenne, die einige dieser Eigenschaften nicht aufweisen oder gar das komplette Gegenteil repräsentieren.

**Den Unternehmergeist zu leben - nur darauf kommt es letztlich an!**

Wichtig ist zu verstehen, dass es keinen Weg gibt, der vorherbestimmt ist. Wenn du dich mit keinem einzigen der genannten Punkte identifizieren kannst und dennoch ein erfolgreiches Unternehmen gegründet hast oder gründen wirst, zeigt das nur einmal mehr, dass im Geist des Unternehmertums alles möglich ist.

# AUF JEDEN TOPF PASST EIN DECKEL! AUCH BEIM GRÜNDEN

Es gibt also keine universelle Checkliste, die feststellt, ob jemand als Unternehmer geeignet ist. Auch die Vereinigung aller zuvor genannten Charakteristika in einer Person macht dich nicht automatisch zu einem erfolgreichen Gründer. Stattdessen solltest du dich als Entrepreneur fragen, welche einzigartigen Eigenschaften du selbst besitzt, und wie du diese für dich und dein Unterfangen gewinnbringend einsetzen kannst. Ich spreche vom

◆ *USP: »unique selling proposition« oder zu Deutsch: »Alleinstellungsmerkmal«*

Konzept des USP. ◆ Dieses Konzept werde ich immer wieder aufgreifen, denn es

hat Auswirkungen auf das Produkt, die Ausführung der Unternehmertätigkeit und im Besonderen auch für das Marketing.

Das Konzept des USP ist entscheidend, wenn es um die erfolgreiche Umsetzung eines Unterfangens geht. Denn sich über das USP der Firma, des Teams oder des Produkts im Klaren zu sein, entscheidet letztlich über Erfolg und Misserfolg - egal worum es geht.

Ich möchte dich dazu befähigen, dir deiner eigenen Positionierung im Wettbewerb und gegenüber anderen Gründern klar zu werden. Denn für jeden Typ gibt es ein Unterfangen, das zu seinen spezifischen Eigenschaften passt und daher eine hohe Chance auf Erfolg hat.

Eine Idee in einen Plan zu verwandeln und diesen Realität werden zu lassen, ist ein Weg, der, nur wenn er selbst beschränkt wird, seine tiefe Komplexität offenbart. Bei dem Versuch, diesen Weg zu gehen, wirst du auf Herausforderungen stoßen, zu deren Überwindung du neue Fertigkeiten entwickeln musst. Du wirst neue Seiten an dir entdecken, die dir sonst verwehrt

**Gründen macht dich zu einem erfolgreicherem Menschen**

geblieben wären. Mach dich also auf, stürz dich ins »Abenteuer Unternehmertum«! Denn unabhängig von Erfolg oder Misserfolg bietet die unternehmerische Erfahrung einen einzigartigen Lerneffekt.

Ein Unternehmen aufzubauen, ein Produkt auf den Markt zu bringen oder auch nur eine einzige Person mit dem angebote-