



FAST FORWARD
WEBINAR
for
FREE
YOUR CAREER

Thorsten Reiter

START UP- JETZT!

Endlich loslegen
und es richtig machen

campus
smart

NEBENJOB: GRÜNDER

Wenn es jedoch um kapitalintensivere Gründungen geht und darum, von industriespezifischen Erfahrungen und bereits existierenden Kunden zu profitieren, kann es durchaus sinnvoll sein, das eigene Unternehmen aus einem festen Arbeitsverhältnis heraus zu starten. Von entspannten Abenden vor dem Fernseher und Wochenenden auf der Couch sollte man sich dann jedoch verabschieden.

KATJA ANDES: »Die Entscheidung zur Selbständigkeit war für mich damals ein Prozess, der mehrere Monate dauerte. Ich war zuvor fünf Jahre in der Beratung tätig, und der Gedanke an Selbständigkeit festigte sich nach und nach. Es fiel mir sehr schwer, die Kündigung einzureichen. Die Unsicherheit verursachte bei mir Bauchschmerzen. Mir half eine Übung ganz besonders: Ich malte mir den schlimmsten Fall aus, der eintreten könnte, wenn meine Gründung erfolglos wäre. Außerdem überlegte ich mir, wie ich dann aus diesem Schlamassel wieder herausfinden könnte. Sobald das ›Monster‹ ein Gesicht hatte, schien es gar nicht mehr so schlimm, und ich konnte meine Entscheidung treffen und umsetzen.«

Die Voraussetzung für eine »Halbtagsgründung« ist natürlich immer die Beachtung vertraglich festgelegter Klauseln, wie beispielsweise das arbeitsvertragliche Konkurrenzverbot. Die Realität sieht jedoch so aus, dass sich viele erfolgreiche Start-ups als »Spin-offs« größerer Konzerne (besonders im Technologiebereich) oder nach Kündigung mit dem Abgreifen »loyaler« Kunden gebildet haben.

VON DER KÜNDIGUNG ZUR GRÜNDUNG

Oftmals bietet auch eine Kündigung (durch den Arbeitgeber) eine große Chance, sich selbstständig zu machen. Die gebotene Abfindung könnte dann in das Start-up investiert oder als Grundlage genutzt werden, bis die ersten Kunden an Land gezogen wurden. So muss sich der frisch gebackene Unternehmer nicht nochmal auf dem Arbeitsmarkt herumschlagen, sondern kann die finanziellen Ressourcen und das über die Jahre angeeignete Wissen nutzen, um sich den nächsten Job selbst zu kreieren – auch mit Mitte 50.

TILL STEINMAIER: »Der richtige Zeitpunkt und Vorbereitung spielen beim Gründen eine wichtige Rolle. Wenn man jung ist, hat man zwar weniger finanzielle Verpflichtungen und Ansprüche sowie mehr Zeit, etwas aufzubauen, man kann aber auch weniger. Manchmal lohnt es sich daher, die ersten Fehler bei einem Unternehmen zu machen und sich ein Netzwerk aufzubauen, bevor man loslegt. Die Gefahr ist jedoch, dass man den Ausstieg verpasst. Dann wacht man mit Ende 40 frustriert auf und bemerkt, dass es vielleicht zu spät ist zum Gründen.«

FAZIT Es gibt also für jeden Zeitpunkt Vor- und Nachteile. Wichtig ist, sich über die Situation und die damit verbundenen Verpflichtungen sowie USPs bewusst zu werden. Die Quintessenz lautet: Jeder sollte sich sofort als Unternehmer versuchen. Unser Land braucht Gründer. Die gewonnenen Erfahrungen sind ausschließlich nützlich - sie können auf alle Lebensbereiche übertragen werden. Kurzum: Wer nicht gründet, ist selbst schuld!

2

Anstoß!

Von der Idee bis zum zum
Produkt

[Bild vergrößern]



EINLEITUNG NUN GEHT ES LOS: WIR STEHEN AM ANFANG DER UNTERNEHMERISCHEN TÄTIGKEIT! DER POTENZIELLE ENTREPRENEUR WIRD ZUM ENTREPRENEUR. DENN SOBALD NUR EIN PINSELSTRICH DER IDEE AUF PAPIER GEBRACHT UND DAMIT EIN UMSETZUNGSWILLE VERBUNDEN IST, IST EIN ENTREPRENEUR GEBOREN UND DIE KETTENREAKTION, DIE DAS UNTERNEHMERISCHE FEUER ENTFACHT, WURDE ANGESTOSSEN.

Wir Deutsche neigen dazu, alles kleinzureden. Das ist unglaublich schade, denn es macht nicht nur jeden Optimismus zunichte, sondern verdirbt auch unglaublich den Spaß. Das Leben eines Entrepreneurs ist großartig und aufregend. Also warum warten, bis jemand offiziell attestiert: »Ja, jetzt darfst du dich so nennen«? Ich halte das für kompletten Unsinn und möchte dir daher versichern, sobald eine konkrete Idee vorhanden ist und ihre Umsetzung mit Ernsthaftigkeit angegangen wird: Herzlichen Glückwunsch! Du bist Unternehmer!

ÜBUNG Versuche doch mal Folgendes laut auszusprechen und so lange zu wiederholen, bis es sich nicht mehr seltsam anhört ... oder bis es sich zu seltsam anhört, um weiterzumachen: »Mein Name ist [...], ich bin Unternehmer!«

Wir sind nun also Unternehmer. Damit fängt alles an. Und da wir nun geklärt haben, wo wir uns im Gründungsprozess befinden (nämlich am Anfang), möchte ich erläutern, was den Unterschied zwischen einer Idee, einem Konzept und dem letztlichen Produkt ausmacht.

Dieses Kapitel ist nach diesen drei Schritten (Idee, Konzept und Produkt) aufgeteilt, die jedoch eher einen graduellen Prozess als getrennte Elemente darstellen. Letztlich beschreibt diese Unterteilung die Gedankenfolge, die du dir durch den Kopf gehen lassen solltest, bevor du dein Geld in die Hand nimmst und loslegst. Schließlich lautet die nächste Frage: »Was möchte ich eigentlich genau machen?«

Unternehmer gehen nicht mit ihrem gescheiterten Projekt unter. Sie schneiden sich los und machen weiter.

Unter der Idee verstehe ich den grundlegenden Gedanken, der erste Funke, der ein Gefühl der Euphorie hervorruft. Die Idee ist meist sehr simpel und konzentriert sich auf einen kleinen Aspekt des letztlichen Produkts. Im Teil »Die Idee« möchte ich erklären, wie neue Businessideen entstehen und was eine vielversprechende Idee mitbringen sollte.

Im nächsten Schritt, dem »Konzept«, gehen wir mehr in die Tiefe. Ein Konzept sollte sowohl erste Gedanken zu den

zukünftigen Kunden beinhalten als auch erste Fragen nach der Profitabilität beantworten können. Da ich dies später im Businessplan

**Idee + Konzept +
Produkt = Gründung**

detaillierter beleuchtet werde, spreche ich in diesem Teil vielmehr über die Evaluation, vor allem aber über das erfolgreiche Kommunizieren eines Konzepts. Denn jedes Konzept sollte in erster Linie eines sein: verständlich.

Im letzten Teil, dem »Produkt«, möchte ich über erfolgreiche vollendete Produkte oder Services sprechen. Was macht gute Produkte aus und welche strategischen Gedanken sollten bezüglich der Positionierung im Markt gemacht werden? Die grundlegende Evaluierung des Produkts findet im Spannungsfeld zwischen der Konkurrenz und den eigenen Kunden statt. Was du als Gründer beachten solltest und welche Mittel du dich bedienen kannst, wird hier geklärt.

WER NICHT WAGT ...

Auch wenn ich dir genaue Werkzeuge an die Hand geben möchte, um gute Ideen zu erkennen, lautet die grundlegende Botschaft wie zuvor: Versuche es! Im Gegensatz zu uns haben Menschen in den USA kein Problem mit dem sogenannten Entrepreneurial Spirit – dem Unternehmergeist. Die Lust, Geschäfte zu machen, ist tief in der Mentalität verankert und geht einher mit einer (zugegeben, vielleicht übersteigerten) Risikoaffinität.

Für dich hier in Deutschland, Österreich oder der Schweiz möchte ich daher auf das Weiterentwickeln der Ideen setzen, die du vielleicht schon mitbringst. Ich denke, dass wir von mehr Mut zu unseren eigenen Ideen profitieren können. Im internationalen

Vergleich sind wir schon von Natur aus eher kritisch. In den USA erkläre ich den Unterschied zwischen Deutschen und US-Amerikanern gern so: Am Ende einer (Business-)Präsentation wird der Vortragende von seinem Vorgesetzten evaluiert. Das Urteil lautet: »99 von 100 Prozent!« Der Amerikaner geht nach Hause und feiert. Nur der Deutsche fragt: »Was war denn das eine Prozent, das nicht gut war?«

Ich halte diese Eigenschaft der Kritikfähigkeit für sehr wertvoll, und sie ist – auch wenn sie uns vielleicht nicht zu den fröhlichsten

**Eine kritische
Grundhaltung führt oft
dazu, dass wir viel zu viel
Gewicht auf die erste
Idee legen.**