

Erik Renk

Das neue Gründen

Erfolgreich gründen in der digitalen Zeit –
Chancen, Tipps und Geschäftsmodelle

© des Titels »Das neue Gründen« von Erik Renk (ISBN 978-3-86881-715-7)
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

REDLINE | VERLAG

Vorwort

Herzlich willkommen in einer neuen Welt. Warum könnten wir das jeden Tag sagen? Weil sich die Technologie und das Wissen täglich erneuern. Wir können heute immer weniger Schritt halten und erfassen, was das für uns bedeutet. Selbst bahnbrechende Errungenschaften schaffen es manchmal gar nicht mehr in die Nachrichten, weil sie eine unter vielen sind. Sogar die Koryphäen in bestimmten Bereichen sind vielen Menschen unbekannt, wie wir, die Autoren dieses Buches, in Gesprächen immer wieder feststellen müssen. Die Herausforderung ist, dass wir immer weniger Zeit haben und immer mehr Daten verarbeiten müssen. Doch anstatt zu besseren Computern zu werden, ist es viel wichtiger, sich auf die Bereiche zu konzentrieren, die dem Menschen mehr liegen als den Maschinen.

Ein gutes Beispiel hierfür ist der Abschluss einer KFZ-Versicherung. Über eine Plattform gelingt dies schneller als über einen Versicherungsvertreter. Es ist einfacher, wenn sich eine App mit deinem Konto verbindet, automatisch nach günstigeren Versicherungstarifen sucht und dir Vorschläge macht, als einen Berater zu kontaktieren, ein Gespräch mit ihm zu vereinbaren, einmal durch die Stadt zu fahren, ihm alle Daten mitzuteilen, nur damit er dann diese wieder in einen Computer eingeben kann, um dir ein passendes Angebot zu unterbreiten. Schon jetzt sind gewisse Branchen durch neuartige Technologien einem massiven Veränderungsdruck ausgesetzt. Wenn es irgendwann nur noch Menschen gibt, die mit dem Internet aufgewachsen sind, wird es das »alte Modell« – wie in dem gerade aufgeführten Beispiel mit der Versicherung – nicht mehr geben. Denn vieles lässt sich umkehren, doch der technologische Wandel gehört nicht dazu. Man wird die Menschen nicht mehr dazu bringen können, auf ihr Smartphone oder das Internet zu verzichten.

Doch was hat das mit neuem Gründen zu tun? Ganz plakativ gesagt: Vor 30 Jahren wäre es das Richtige gewesen, eine Versicherungsgesellschaft

zu gründen und sich einen Kundenstamm aufzubauen oder zu übernehmen. Heute müsstest du stattdessen ein Programm schreiben, das sich mit den Konten deiner Kunden verbinden kann und anhand der Abbuchungen Versicherungsunternehmen erkennt. Daraufhin würde es sich automatisch vom Versicherer die relevanten Daten ziehen und passende Angebote erstellen, die du dann nur noch in der App bestätigen müsstest. Kein Papierkram, kein Stress, keine unnötigen Gespräche und mehr Zeit und Geld. Deshalb macht es aus unserer Sicht mehr Sinn, programmieren zu lernen und künftige Probleme zu erkennen, um darauf aufbauend neuartige Systeme und Prozesse erstellen zu können, als eine klassische Banklehre oder eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann zu absolvieren oder BWL zu studieren. Darüber hinaus gibt es viele Bereiche, in denen zwar heute noch Menschen arbeiten, die aber in Zukunft den Technologien zum Opfer fallen werden.

Warum wir das befürworten? In den neuen Technologien liegen einzigartige Möglichkeiten, wie wir besser leben können. Zudem sind wir der Meinung, dass nicht alles im Silicon Valley erdacht werden sollte, sondern auch hier in Deutschland und Europa. Das setzt aber voraus, dass wir uns mit den Technologien auseinandersetzen und neugierig sind. Gerade bei den Themen Künstliche Intelligenz (KI) überlassen wir den USA und China wichtiges Terrain. Laut einem Strategiepapier von Roland Berger und Asgard Capital aus dem Jahr 2018 kommen lediglich 106 Firmen im KI-Bereich aus Deutschland. Im Vergleich dazu sitzen 1.393 KI-Unternehmen in den USA, davon 596 im Silicon Valley. In China sind es 383 Unternehmen.¹ Die USA liegen dabei besonders im Vorteil, da dort an renommierten Universitäten, wie beispielsweise der Stanford-University, das nötige Wissen gelehrt wird, es große, innovative Unternehmen wie Google und andere Medienkonzerne gibt und darüber hinaus ausreichend Kapital zur Verfügung steht.

Fast täglich rufen uns Gründer an und sagen, dass sie zwar eine Idee haben, ihnen aber der Programmierer fehlt. Unsere Antwort darauf ist immer die gleiche. In unserer von einer Sicherheitskultur geprägten Bundesrepublik kann es schwierig sein, jemanden zu finden, der deine Idee überhaupt unterstützen möchte und seinen sicheren Job aufgibt. Die Gründerquote hat erneut einen historischen Tiefstand erreicht. Da

du dich entschlossen hast, dieses Buch zu lesen, gehörst du zu den wenigen, die sich trauen, einen anderen Weg zu gehen.

Du findest keinen Programmierer? Lerne am besten selber zu programmieren. Menschen mit diesem Know-how sind heute gefragt wie nie. Um Programmieren zu lernen, musst du keineswegs ein Studium absolvieren oder endlose Vorlesungen besuchen. Niemand muss heute mehr teilweise unmotivierten Professoren zuhören oder in überfüllten Hörsälen sitzen. Führende Elite-Universitäten wie Stanford veröffentlichen ihre Kurse online und auf diversen Plattformen. Auf YouTube, Udemy und Udacity kannst du mithilfe von Onlinekursen direkt von motivierten Praktikern lernen, wie du Apps programmierst, Daten analysierst, selbstlernende Systeme entwickelst und vieles mehr. Manche dieser Kurse gibt es bereits für weniger als 20 Euro. Das ist unvorstellbar, oder? Auch wenn es verrückt klingt: Wir behaupten, dass dir das gesamte Wissen für die Verwirklichung deiner Idee schon heute online zur Verfügung steht. Du musst es dir nur aneignen.

Natürlich liegt es nicht jedem, zu programmieren. Die zukünftigen Gründer, die kein Händchen dafür haben, sollten sich auf Bereiche konzentrieren, bei denen die soziale Interaktion im Vordergrund steht, beispielsweise bei den Themen Erziehung, Freizeit und Bildung. Gerade im Bereich der schulischen Bildung gibt es einen riesigen Bedarf an zukünftigen Alternativen. Nach unserem Empfinden hat das veraltete Schulsystem, welches das Ziel hat, nicht den Menschen nach seinen individuellen Bedürfnissen zu fördern, sondern ihn für den Arbeitsmarkt passend zu machen, ausgedient. Es ist demnach vollkommen in Ordnung, wenn ein Teil der Bevölkerung keinem klassischen Job mehr nachgeht. Warum wir das denken, erfährst du im Buchteil »Trends der Zukunft«.

Wir, die Autoren dieses Buches, sind Michael und Erik. Auch wir haben uns mit Mitte 20 nochmal neu erfunden. Michael war bei der Bundeswehr und hat eine Ausbildung zum Vermessungstechniker gemacht, während Erik sein erstes Unternehmen aufgebaut und BWL studiert hat. Gemeinsam haben wir ein Unternehmen gegründet, das Onlinekurse anbietet. Dafür haben wir uns einen Programmierer und Designer gesucht und teure 7.500 Euro für eine Website ausgegeben. Warum haben wir diese in Auftrag gegeben und nicht einfach selbst erstellt? Weil

wir uns mit der Materie nicht auskannten. Das Geld ist zwar unwider-
rufflich weg, aber unsere Erfahrung nicht. Dies ist ein ganz entscheiden-
der Punkt. Selbst wenn aus dir kein Programmierer wird, musst du heu-
te trotzdem einschätzen können, wie ein solcher arbeiten sollte und was
du mit dem Code erreichen kannst. Du solltest ein Gefühl dafür entwik-
keln, wie lange es dauern wird und wie viel es kosten wird, bis eine Lö-
sung erarbeitet wurde. Wir haben irgendwann unsere teure Website
gelöscht und uns selbst beigebracht, wie man eine Website erstellt. Es
war ein unbeschreibliches Gefühl, als wir uns diese wichtige Schlüssel-
ressource angeeignet hatten und gelernt haben, wie man programmiert.
Wir haben uns zahllose Onlinekurse angeschaut und bis in die Nacht
gearbeitet. Heute verkaufen wir über unsere Shops und Websites viele
Produkte und können einschätzen, ob ein Programmierer gute Arbeit
leistet. Um einen Prototypen zu programmieren, legen wir auch gerne
selbst Hand an. Wir haben uns zudem dazu entschieden, uns zumindest
so weit in das Thema Deep Learning (Maschinelles Lernen) einzuarbei-
ten, bis wir wissen, wie erfolgversprechend das Ganze ist. Nach den ers-
ten Versuchen können wir sagen, dass die Materie zwar sehr komplex ist,
sich die Mühe aber lohnt. Darüber hinaus ist es am Anfang immer her-
ausfordernd, neue Dinge zu lernen: Denke nur an den Moment, als du
beispielsweise zum ersten Mal Auto gefahren bist.

Als Gründer ist es unabdingbar, offen für Veränderungen zu sein, hart
zu arbeiten und hartnäckig genug zu sein, um Widerstände und schwie-
rige Situationen durchzustehen. In diesem Buch werden wir bewusst im-
mer wieder Beispiele aus der Praxis einflechten, damit du aus unseren
Erfahrungen lernen kannst. So siehst du, vor welchen Herausforderun-
gen wir standen und wie wir diese gelöst haben.

Im ersten Teil des Buches geht es darum, dich abzuholen. In den meis-
ten Universitäten und Gründerberatungen wird veraltetes Wissen ver-
mittelt. Sätze wie »Schreib erstmal einen Businessplan« nehmen den
meisten Gründern die Euphorie. Vor 30 Jahren war dieser in der Tat
wichtig, als man noch Kredite für die Produktion und den laufenden Be-
trieb beantragen musste. Aber ist ein Businessplan heute immer noch
erforderlich? Wir glauben es nicht, zumindest nicht in der frühen Start-
phase. Denn viel wichtiger ist es, erstmal ein wirkliches gravierendes

Problem zu finden, eine Idee auszuarbeiten und alle störenden Prozesse, die die Kreativität unterbinden, auszublenden. Erst wenn Ideen getestet wurden und valide Kenngrößen gemessen wurden, macht es Sinn, mit diesem Wissen tatsächlich eine Planung zu machen. Solange du nicht weißt, ob überhaupt jemand dazu bereit ist, das Produkt zu kaufen, nützt es dir wenig, Annahmen zu treffen. Du würdest mit großer Wahrscheinlichkeit irgendwelche Zahlen und Hirngespinnste in deinen Businessplan integrieren, die in dieser Form nicht eintreffen werden, aber einem Banker oder Investor das Herz höher schlagen lassen.

Erik ist Autor des Buches *Das Feierabend-Startup: Risikolos gründen neben dem Job*. Er möchte dir ein Verständnis für die heutige Zeit geben und dich dazu einladen, die wichtigsten Trends und Technologien im Auge zu behalten, die das Gründen aus seiner Sicht maßgeblich beeinflussen. Im ersten Teil des Buches lernst du, wie du daraus erfolgreich Ideen und Geschäftsmodelle entwickeln kannst.

Vor gut 60 Jahren hatten wir eine Nachfrageökonomie. Wer ein Produkt hergestellt hat, konnte es verkaufen. Die Nachfrage war groß, weil es weniger Vielfalt und keine gesättigten Märkte gab. Die Absatzpreise waren primär in der Kontrolle der Anbieter. Heute ist es genau umgekehrt. Wir können beispielsweise aus mehreren tausend Turnschuhen auswählen oder sie gleich selbst verkaufen. Es geht heute nicht mehr darum, Bedürfnisse zu decken, sondern zu wecken. Heute können nur noch die Anbieter Preise bestimmen, die sehr gute Qualität anbieten und dies auch entsprechend kommuniziert bekommen. Gerade dies ist ein wichtiger Punkt, dem wir uns im zweiten Teil des Buches widmen. Wie baust du erfolgreich ein Brand auf und schaffst es, in unserer Überfluggesellschaft Kunden zu erreichen? Die Produktion ist heute nicht mehr der Engpass. Wenn du zum Beispiel deine Waren in China produzieren lässt, kannst du deinen Onlineshop ganz einfach mit Alibaba Express verbinden und die Produkte direkt vom Hersteller an deine Kunden ausliefern lassen. Es gibt so gut wie kein Produkt, das nicht bereits existiert und nur darauf wartet, vermarktet zu werden. Du wirst erfahren, wie schwierig und zugleich einfach es geworden ist, erfolgreiches Brandbuilding und Marketing zu betreiben. Es ist schwierig für diejenigen, die sich auf die alten und etablierten Medien verlassen, und einfach für die Menschen,

die neue Wege gehen und sich für die Zukunft richtig positionieren. Das ist die Aufgabe von Michael, der die Marke keimster und den Online-shop keimster.de aufgebaut und erfolgreich gemacht hat.

Im dritten Teil geht es um deine innere Einstellung. Denn ein Unternehmen zu gründen, heißt immer auch, an sich selbst zu arbeiten. Wie kann man das verstehen? Es ist wichtig, sich mit seinem Unternehmen Ziele zu setzen. Wenn dir dies schwer fällt, solltest du dich dahingehend verändern. Du wirst merken, dass sich deine persönlichen Schwächen und Stärken auf das Unternehmen übertragen. Deswegen will Erik es nicht verpassen, seine Erfahrung mit dir zu teilen und dir die aus seiner Sicht wichtigsten »Erfolgsgesetze« näherzubringen.

Erik hat nach der Schule sein erstes Unternehmen gegründet und mittlerweile mehrere Firmen erfolgreich aufgebaut. Fehlentscheidungen blieben dabei nicht aus, sodass er jederzeit bei einer Fuck Up Night – ein Event, bei dem Gründer über ihre größten Fehlentscheidungen sprechen – auftreten könnte. (Eine Einladung steht aber bisher noch aus.) Insgesamt hat Erik in über zehn Jahren einen großen Erfahrungsschatz gesammelt. Auf dem Blog einfachstartup.de gibt er kostenlos Wissen an motivierte Gründer weiter.

Erik und Michael wechseln sich bei den einzelnen Kapiteln ab und erzählen aus ihrer jeweiligen Perspektive. Wir wünschen dir eine spannende Lektüre und gutes Gelingen beim spannenden zukunftssträchtigen Gründen!

Erik und Michael

Teil 1

Trends der Zukunft

© des Titels » Das neue Gründen« von Erik Renk (ISBN 978-3-86881-715-7)
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Kapitel 1 :

Gründen früher, heute und morgen

Vom Untergang der Old Economy

Zeiten des Umbruchs sind nicht selten durch Chaos geprägt. Aktuell trifft das System des alten auf das des neuen Gründens. Doch worin besteht eigentlich der Unterschied? Bevor wir uns dem neuen Gründen widmen, betrachten wir das alte Gründen.

Früher gab es zwei unterschiedliche Herangehensweisen: Menschen, die sich selbstständig machten, und Unternehmer. Der Selbstständige tauscht Geld gegen Zeit. Er setzt seine Zeit ein und schafft es lediglich durch gezielte Weiterbildungen, seinen Stundenlohn zu erhöhen. Der Unternehmer tauscht Know-how gegen Zeit. Er hat das Wissen, wie er ein Produkt herstellt, und verkauft dieses. Es kommt weder auf seinen Zeiteinsatz noch auf seine Ausbildung an. Steve Jobs hatte beispielsweise keinen Universitätsabschluss. Dies ist jedoch völlig nebensächlich, wenn die Produkte solcher Unternehmer hervorragend sind. Bei Selbstständigen ist das meistens anders. Würdest du dich bei einem selbsternannten Arzt, der keine Ausbildung hat, einer Operation unterziehen? Auf die Vor- und Nachteile von Unternehmern und Selbstständigen gehe ich noch tiefer im Kapitel »Werde Meister deiner Gedanken« ein.

Die Banken finanzieren beispielsweise sehr gerne Freiberufler in der Gründungsphase. Da sie die Geschäftsmodelle von Steuerberatern, Ärzten und Rechtsanwälten kennen, sehen sie bei diesen Berufsgruppen weniger Risiken. Ich habe im Jahr 2012 mit einem Tierarzt ein Tiergesundheitszentrum gegründet und live miterlebt, wie gerne Banken Freiberufler finanzieren. Sie versuchen zudem, eine Menge unnötiger Umsatzprodukte zu platzieren. Das alte Geschäftsmodell war, eine Praxis zu gründen, wenig bis gar kein Marketing zu betreiben und zu warten, bis

Kunden kommen. Manche Berufsgruppen erlauben zudem nur bedingte Werbung. Lediglich durch kontinuierliche Weiterbildungen konnte der Stundenlohn erhöht werden. Aber auch hier war irgendwann eine Grenze erreicht. Die bekannte Aussage, dass Selbstständige alles »Selbst und ständig« machen müssen, trifft exakt auf diese Berufsgruppen zu. Ich kenne viele Freiberufler, die an der Grenze des Möglichen arbeiten. Wie wir im weiteren Verlauf dieses Teils über die Trends der Zukunft erkennen werden, ist besonders dieses Geschäft bedroht, da Algorithmen im Gegensatz zum Menschen ununterbrochen ohne Pause arbeiten und zunehmend auch komplexe Probleme lösen können, beispielsweise Diagnosen im medizinischen Bereich (Histologie), Buchhaltungsaufgaben oder inzwischen sogar juristische Arbeiten. Dadurch sind viele selbstständige Berufe stark gefährdet.

Dagegen werden Tätigkeiten, in denen man gerne mit Menschen zu tun hat (zum Beispiel im Pflegebereich oder als Personal Coach), auch in Zukunft nicht von Robotern erledigt werden. Anders sieht es beispielsweise bei Finanzbeamten aus. Schon jetzt entscheidet meistens ein Computerprogramm über die zu bearbeitenden Fälle, und die Aufgabe der Beamten ist es, diese Ergebnisse mitzuteilen. Doch wie sinnvoll ist das?

Die beliebten freiberuflichen Tätigkeiten wie Marketing und Design werden in Zukunft stark automatisiert werden. Zugleich wird es durch die Lifestyle-Gesellschaft immer weniger interessant, Zeit gegen Geld zu tauschen. Dies gilt insbesondere deshalb, da in der zukünftigen Gesellschaft tendenziell weniger gearbeitet wird. Die Arbeitszeit von Arbeitnehmern wird weiterhin sinken. In vielen Bereichen haben wir schon heute eine 35-Stunden-Woche. Folgende ehemals lukrative Branchen sind in Zukunft massiven Veränderungen ausgesetzt:

- Versicherungsagenturen
- Bankdienstleistungen
- Buchhaltung
- Marketing
- Finanzierungsvermittler
- Makleragenturen
- Hausverwaltungen

Kommen wir nun zum Old-Economy-Unternehmer. Dieser hat sich insbesondere damit beschäftigt, wie er Geld machen kann. Dabei war vielen oftmals egal, womit. In Zukunft stellt sich stattdessen die Frage, wie möglichst viel Sinn gestiftet werden kann. Das bedeutet, dass heutige Unternehmen etwas bewirken sollen, das über die reine Anhäufung von Reichtum hinausgeht. Durch das Internet sind Unternehmer äußerst transparent, da die Kunden direkt öffentlich einsehbares Feedback geben können. Unsere Gesellschaft ist eine Bewertungseconomy. Der Kunde sitzt damit am längeren Hebel. Zentraler Bestandteil jeder Gründung sollte demnach die Frage sein, wie Kunden erreicht werden können, Sinn gestiftet werden kann und mit welchem Marketing man so nah wie möglich an die Zielgruppe gelangt.

Jeder zukünftige CEO braucht digitale Kompetenzen und sollte mit den neuesten Möglichkeiten vertraut sein. Warum? Heute geht der Wandel wesentlich schneller vonstatten als vor fünf oder zehn Jahren. Dementsprechend sind zügige Anpassungen unabdingbar. Voraussetzung hierfür sind flexible und dynamische Strukturen in der Unternehmensführung. Gerade in den Bereichen Buchhaltung und Marketing werden durch die Automatisierung große Potenziale frei. Beim alten Gründen hat die rein finanzielle Motivation der Mitarbeiter funktioniert. In Zukunft werden sich jedoch immer weniger Menschen von größeren Schreibtischen, Firmenwagen und anderen extrinsischen Motivationen ködern lassen. Intelligente Köpfe können stattdessen, insbesondere im Bereich der KI-Forschung, besser mit Firmenanteilen und einer großen Vision an das Unternehmen gebunden werden. Die zukünftigen Teammitglieder wollen sich für etwas Sinnvolles einsetzen und langfristig auch am Firmenwert partizipieren. Da diese Generation immer später Kinder bekommt, kann sie besonders in den ersten zehn Jahren ihres Berufslebens größere Risiken eingehen.

In meinem ersten Buch habe ich an die bestehende Wirtschaft appelliert, das Modell der nebenberuflichen Selbstständigkeit einzuführen und Mitarbeitern sowohl die Chance zu geben als auch sie dabei zu unterstützen, ihre eigenen Projekte nebenberuflich selbstständig umzusetzen. Bei der Auswahl der Mitarbeiter für dein Startup zählen immer weniger die Abschlüsse, sondern Fähigkeiten und Charaktereigenschaften.

Und nur wer etwas wagt und Dinge ausprobiert, kann solche Fähigkeiten und Eigenschaften auch entwickeln und festigen. Heutzutage zählt besonders, ob sich die Menschen schnell in neue Bereiche einarbeiten können, und ob sie neugierig, flexibel, mutig oder risikobereit sind. Für Startups wird die klassische Finanzierung durch die Banken immer weiter in den Hintergrund rücken. Schon heute (Stand Juli 2018) ist ein Anstieg der Private-Equity-Gelder zu verzeichnen, die für Unternehmen in der Früh- und Wachstumsphase bereitstehen. Ich denke, dass sich dieser Trend fortsetzen und sich Banken noch mehr aus der Finanzierungsrolle zurücknehmen werden. Bereits heute gilt, dass Gründer ohne Sicherheiten große Schwierigkeiten haben, einen Bankkredit zu bekommen. Komplexe Finanzierungen werden in Zukunft wahrscheinlich fast ausschließlich über Wagniskapital finanziert werden. Ich begrüße diese Entwicklung, da sie weniger Risiken für den Gründer birgt. Geht das Geschäft nicht auf, muss der Gründer in der Regel herbe private Verluste hinnehmen, da sich Banken meist über eine private Bürgschaft absichern. Dies bringt riesige Probleme mit sich. Denn auch wenn das Unternehmen schlecht läuft, müssen die Bankraten und der Kredit aus dem Privatvermögen bedient werden.

Es macht Sinn, das hohe Risiko einer Gründung auch auf den Investor zu verteilen. Mir ist bewusst, dass viele Banken explizit für Gründungsfinanzierungen werben. Bitte hinterfrage dies kritisch, vor allem, wenn du keine Sicherheiten hast oder Zweifel daran hast, ob du diese wirklich einbringen möchtest. Beschäftige dich ausführlich mit dem Thema Haftung. Wenn du ein Unternehmen gründest, ist es vorteilhaft, wenn du es aus der Vogelperspektive betrachten kannst. Wenn du aber weißt, dass im Zweifelsfall das Einfamilienhaus deiner Eltern weg ist, ist das schwierig. In der vergangenen Welt war es üblich, auch mal eine GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) oder OHG (Offene Handelsgesellschaft) zu gründen. Heute geht es insbesondere darum, Dinge zu testen und daraus zu lernen. Es ist völlig normal, dass dabei einiges schiefgeht. Aus meiner Sicht machen die UG (Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt), eine GmbH oder eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung eines anderen EU-Landes am meisten Sinn. Mehr dazu findest du im Kapitel 4 zum Thema e-Residency.

Am Anfang sind große Büros und Manpower eher belastend. Eine gute Strategie ist heute, in einem Co-Working-Space oder Makerspace zu starten. Du profitierst von der kreativen Atmosphäre und den vielen Austauschmöglichkeiten, hast aber niedrige Fixkosten. Du kannst die Organisation jederzeit umbauen, deine Zelte abbrechen und gegebenenfalls woanders wieder aufbauen. Das Einzige, was ein Unternehmer heute braucht, ist ein Laptop und eine gehörige Portion Mut.

Warum ein früher Businessplan hinderlich ist

Businesspläne verleiten oft zu absurden Annahmen. Nur weil du in einem Businessplan gewisse Summen errechnest, die du im zweiten Jahr erreichen möchtest, heißt das nicht, dass dies auch passiert. Oftmals unterbindet er stattdessen den kreativen Prozess. Viel zu früh wird danach gefragt, ob sich deine Geschäftsidee auch lohnt. Wie sollst du das wissen, wenn du das Problem und deine Idee noch gar nicht getestet hast? Ein Businessplan macht erst Sinn, wenn du deine Zahlen kennst. Du verlierst ansonsten nur kostbare Zeit. Im Anfangsstadium hat der Businessplan nämlich keinerlei Mehrwert für dich, sondern maximal für Banken oder Investoren. Jetzt und in Zukunft wird der kreative Prozess der Unternehmensgründung wichtiger denn je.

Der Wegfall von Marktbarrieren

Die vergangene Welt hat sich durch viele Marktbarrieren ausgezeichnet. Heute kann in vielen Ländern das Auto oder die Wohnung vermietet werden. Über Uber kann jeder innerhalb weniger Stunden zum Taxifahrer werden. Momentan leistet die Taxi-Lobby in Deutschland zum Schaden aller Verbraucher noch hartnäckigen Widerstand, aber wie lange wird diese durchhalten? Sukzessive werden viele Märkte aufgebrochen. Vor zehn Jahren war der weltweite Vertrieb von Waren wenigen Global

Playern vorbehalten. Heute kann jeder seine Produkte oder Dienstleistungen überall anbieten, beispielsweise über 99 Designs, Upwork oder Fiverr. Die Wirtschaft schafft gerade ihre eigenen Grenzen ab, und die Politik wird diesem Tempo nicht standhalten können.

Im ersten Schritt kann es sinnvoll sein, sich auf die nationalen Märkte zu fokussieren, es sollte jedoch nicht der letzte Schritt sein. Wir kommen später (in Kapitel 3) nochmal zum Thema Plattformökonomie. Hier gibt es den sogenannten Netzwerkeffekt. Je mehr Menschen dem Netzwerk beitreten, desto wertvoller wird es. Es geht um schnelles Wachstum und die Verdrängung von anderen Netzwerken. Dem deutschen Unternehmen studiVZ ist dies im Gegensatz zu Facebook nicht gelungen. Wie es mit Xing und LinkedIn aussieht, werden wir noch sehen.

Bevor wir uns den Trends der Zukunft widmen, hier nochmals eine **Zusammenfassung der Old Economy** (wobei es aber natürlich auch Pioniere und Ausnahmen gibt):

- Zu früher Fokus auf den Businessplan und somit Unterbindung des kreativen Prozesses
- Zu kleine Problemlösungen
- Zu wenig Skalierung
- Oftmals Beschränkung auf die nationalen Märkte
- Bis auf wenige Ausnahmen primär Finanzierungen durch die Banken
- Zu wenig Ausnutzung der entfallenen Marktbarrieren
- Teilweise Gründung von Personengesellschaften wie GbR oder OHG
- Zu hohe Fixkosten für Angestellte und Räumlichkeiten
- Zu viel Liquiditätsabfluss aufgrund zu hoher Abgaben in Deutschland
- Zu stark ortsgebunden
- Wenig Technologie in den Prozessen, beispielsweise der Buchhaltung
- Zu wenig Know-how im Bereich Marketing
- Extrinsische Motivation von Angestellten – keine Shares
- Wenig Gründungen in den Zukunftsbranchen
- Sicherheit geht vor Ausprobieren und Lernen
- Scheitern wird oft als Versagen ausgelegt
- Oft wird Zeit gegen Geld getauscht

- Fehlende Neugierde für Neues
- Das Geld verdienen steht zu stark im Fokus
- Das Unternehmen wächst nicht aus einer Nische heraus, sondern stellt sich von Anfang an zu breit auf

Trends are your friends

Warum ist es wichtig, dass du dir als Gründer über die zukünftigen Trends Gedanken machst? Es hat mit dem Gesetz des Unternehmertums zu tun: Kenne deinen Kunden besser als er sich selbst.

In erster Linie hat das Unternehmen keinen Selbstzweck. Es soll Menschen das Leben erleichtern und einen Mehrwert bieten. Dass man damit Geld verdienen kann, ist eine notwendige Bedingung. Um besser zu verstehen, in welcher Welt die zukünftigen Kunden leben, ist es unabdingbar, rechtzeitig die wichtigsten Einflüsse und Trends zu verstehen. Daraus kannst du nämlich Bedürfnisse und Probleme ableiten, die du im Idealfall mit deinem Unternehmen lösen kannst. Der Trend ist dein Freund, denn er führt zu steigender Nachfrage, von der du mit deiner Firma profitieren kannst. Eine optimale Ausgangsposition ist ein Markt, der noch unattraktiv ist oder den die großen Player zumindest noch nicht entdeckt haben.

Das zweite wichtige Gesetz leite ich aus dem Kampfsport ab: Never box a boxer. Was bedeutet das? Wenn du beispielsweise Karate machst und dich im Boxring mit einem Boxer messen willst, wird das Ganze wahrscheinlich nach drei Sekunden vorbei sein, zumindest wenn du nach den Boxregeln boxt. Der Boxer hingegen ist auf dem Gebiet des Boxens und bei einem Wettkampf nach seinen Regeln klar im Vorteil. Beißen, kratzen, schubsen, Stopptritte und vieles mehr mag zwar im Kampf effektiv sein, es ist beim Boxen aber nicht erlaubt. Was hat das mit dem Gründen zu tun? Nehmen wir an, der Boxer ist der etablierte Marktführer, der über eine große Organisation, ausreichend Liquidität sowie ein bestehendes Kunden- und Lieferantennetzwerk verfügt. Als kleiner Gründer bist du verloren, wenn du das Spiel mit den großen