

Felix Thönnessen

Arbeitsbuch Start-up

Das 7-Stufen-Programm

© des Titels »Arbeitsbuch Start-up« (978-3-86881-646-4)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

REDLINE | VERLAG

Ein nettes Vorwort

Herzlich willkommen, Start-up-Freunde, willkommen auf unserer gemeinsamen Reise zu Ihrer Gründung. Ich möchte Sie gerne kurz begrüßen. Warum? Weil wir einen spannenden Weg zusammen gehen. Was das Ziel des Weges ist? Na, Ihr eigenes Start-up. Ob uns das gelingt? Das liegt an Ihnen. Ich weiß, das klingt, als würde ich die Verantwortung bereits im Vorwort abgeben, aber glauben Sie mir: Nach vielen Gründungen, die ich begleitet habe, weiß ich eins ganz genau: Sie sind das Herzstück, ich bin aber gern Ihr Schatten. Bis Sie so schnell und sicher sind wie der Wild-Western-Held Lucky Luke und schneller als Ihr Schatten schießen können. Wenn Sie nicht wissen, wer Lucky Luke ist, dann sind Sie entweder jünger als ich oder wollten als Kind lieber Indianer sein – bitte nachschlagen.

Doch jetzt genug der warmen Worte. Sie wollen wissen, was ein Arbeitsbuch überhaupt ist und was es Ihnen bringt. Wie bin ich auf die Idee gekommen, dieses Buch zu schreiben? Ich baue eine kleine Brücke: Nachdem ich mein Buch *Erfolgreich Unternehmen gründen* im Rahmen der Sendung *Die Höhle der Löwen* auf VOX veröffentlicht habe, bin ich eine Runde durch unsere örtliche Buchhandlung geschlendert und habe mir fast jedes Buch zum Thema Existenzgründung angeschaut. Was mir dabei aufgefallen ist? Viele Bücher bestehen nur aus Text, der erklärt, wie A zu B kommt und B zu C. Das ist auch grundsätzlich gut so, aber etwas hat mir gefehlt. Wenn ich an die Start-ups denke, die ich in den letzten Jahren beratend begleitet habe, brauchten die meisten Gründer mehr Unterstützung als reinen Text. Also, Problem erkannt und auf in den Kampf. Ich möchte Ihnen nicht nur ein paar Weisheiten mitgeben, sondern mit Ihnen gemeinsam arbeiten. Beziehungsweise nicht nur arbeiten, sondern zusammen mit Ihnen er-

arbeiten, wo genau Sie hinwollen. Damit Sie Ihr Ziel genau vor Augen haben, mögliche Fehlritte umgehen und einen geraden Weg ohne Hindernisse zu Ihrem Wunsch-/Traum-Start-up gehen. Dieses Arbeitsbuch beinhaltet also Tools und Denkanstöße, die für Ihre Gründung notwendig sind. (Auch wenn »Arbeitsbuch« nicht wirklich sexy klingt – das ändern wir.)

Was erwartet Sie also? Ich möchte auf den folgenden Seiten mit Ihnen gemeinsam die wichtigsten Stufen auf dem Weg zu Ihrer Existenzgründung gehen. Dazu habe ich den Weg in sieben Stufen eingeteilt. Sie dürfen es auch gerne sieben Punkte oder Schritte nennen – alles erlaubt. Wir machen also sieben Zwischenstopps bis zu Ihrem Ziel. Warum genau sieben? Wenn ich Ihnen jetzt sagen würde, dass Sieben meine Lieblingszahl ist, klänge das ein wenig unprofessionell. Also sind es eben sieben Stufen, weil das überschaubar ist und wir vor allem eins im Auge behalten wollen: unser gemeinsames Ziel.

Diese sieben Stufen habe ich ganz bewusst gewählt. Natürlich gibt es keine hochwissenschaftliche Vorlage, aber die brauchen wir auch nicht. Jeder dieser Punkte wird Ihnen neue Informationen liefern und am Ende formen alle Punkte zusammen einen Businessplan. Ein Businessplan ist nämlich nichts anderes als die Summe aller relevanten Informationen, und genau den brauchen Sie nachher für Banken, Investoren und natürlich für sich selbst.

Wir fangen bewusst mit Ihnen an und schalten also ein wenig auf Egozentrismus. (Ein tolles Wort, Herr Autor!) Sie sind nicht nur das Herzstück, sondern auch die Lokomotive Ihres Start-ups. Nachdem wir das erledigt haben, beschäftigen wir uns mit Ihrer Idee. Sie haben noch keine? Kein Problem, dann entwickeln wir gemeinsam eine. In den folgenden fünf Kapiteln werden wir uns mit organisatorischen Dingen, Ihrem Markt, dem Marketing und allen anderen wichtigen Dingen befassen. Die harte Nuss zum Schluss heißt dann Finanzierung, die heben wir uns für den Schluss auf. Dann haben Sie schon ein paar Wunderwaffen an der Hand.

Was mir an dieser Stelle wichtig ist: Das Buch soll Ihr ständiger Begleiter sein – quasi wie ein Tagebuch soll es Ihnen helfen, alles Wichtige bei sich zu tragen. Gerade darum haben wir uns dazu entschieden, Ihr neues Lieblingsbuch in einen

festen Umschlag zu packen, das hält einfach länger. Wir wollen hier schließlich arbeiten. In jeder der sieben Stufen gebe ich Ihnen Informationen an die Hand, mit denen Sie loslegen können – quasi eine Art Appetizer. Zusammen gehen wir die einzelnen Schritte an und kämpfen uns durch die wichtigsten Punkte. Kämpfen soll nicht klingen, als wäre es harte Arbeit. Es soll kreativ, motivierend und hilfreich sein sowie vor allem Spaß machen, das eigene Unternehmen aufzubauen und wachsen zu sehen. Messen Sie mich gerne daran. Das Ganze sieht dann am Ende so aus:



Jede Stufe bekommt ein wunderschönes Symbol. So sehen Sie auch gleich, wo wir uns gerade befinden.

Ach ja, das Buch hat nicht ohne Grund einen roten Buchfaden. Der rote Faden soll sich auch durch Ihre Planung ziehen. So finden Sie wichtige Stellen schneller und behalten jederzeit einen klaren Überblick. Oder Sie drehen den Faden um Ihren Finger, wenn Sie einmal nicht weiterwissen. Also auf in den Kampf – wir zwei haben viel vor.

Arbeitsbuch Start-up

Ich weiß, Sie sind keine zwölf Jahre alt mehr und verbringen Ihre Freizeit normalerweise nicht mit Basteln, Kritzeln und Malen. Wenn ich Ihnen eine bestimmte Aufgabe stelle, ist diese natürlich kein Muss für Sie. Aber ich verspreche Ihnen, wenn Sie sich darauf einlassen, kommen Sie Ihrem Traum der Existenzgründung ein großes Stück näher. Deal?

Übrigens habe ich begleitend zum Buch auch einen Videokurs aufgebaut. Unter www.team.coach-felix.de finden Sie zu jeder Stufe ein eigenes Video und können sich noch mehr Support holen.

Damit ich weiß, mit wem ich zusammenarbeite, würde ich gerne Ihren Namen erfahren:

(Quasi Ihre erste Aufgabe – sollte machbar sein.)

Übrigens können Sie auch gleich ganz am Ende des Buches die wichtigsten Daten eintragen (»Alles auf einen Blick«). Dann haben Sie noch mehr Übersicht.

Ihr



Felix Thönnessen

STUFE I

*»Der Mann mit einer neuen Idee ist ein Spinner,
bis diese sich als erfolgreich erweist.«*

Mark Twain



© des Titels »Arbeitsbuch Start-up« (978-3-86881-646-4)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

© des Titels »Arbeitsbuch Start-up« [978-3-86881-646-4]
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Stufe I: Spieglein, Spieglein an der Wand

Haben Sie das »nette Vorwort« gelesen? Nein? Dann bitte einen Schritt zurück. Schummeln gilt nicht.

Ich habe Ihnen erzählt, dass Sie eine Lokomotive sind. Ich würde gerne noch ein bisschen mit diesem Symbol spielen. (Gewöhnen Sie sich bitte daran, dass ich viel mit Symbolen arbeite.) Ich hoffe, Sie mögen Lokomotiven. Wenn Sie Lokomotiven nicht mögen, denken Sie sich ein anderes Symbol aus. Was macht eine Lokomotive aus? Oder besser: Was braucht sie, um richtig Kraft auf die Schienen zu bringen? Na klar, Kohle. (Mir ist bewusst, dass neuere Schienenfahrzeuge sicher nicht mehr mit Kohle fahren, aber ich denke, Sie verstehen, was ich meine.) Was brauchen Sie für Ihr Start-up? Denken Sie einmal kurz nach. Und? Was treibt Sie an? Der Antrieb ist das, was den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmacht.

Ja, Sie haben richtig gelesen. Das böse Wort »Misserfolg«. Lassen Sie sich bitte nicht davon abschrecken und werfen Sie das Buch nicht in den nächsten Fluss. Ich kann Ihnen bei der Gründung helfen, aber Misserfolge leider nicht verhindern – schließlich bin ich nicht Superman. Misserfolge werden passieren und Ihre Lok aus der Fahrbahn drängen. Wer die Misserfolge nicht kennt, ist nicht vorbereitet, wenn es wirklich dazu kommt.

Es geht um ... Sie

Bei Gesprächen mit Gründern habe ich oft nach kurzer Zeit das Gefühl zu wissen, ob die geplante Gründung erfolgreich sein wird oder nicht. Das liegt nicht an der Idee, nicht am Kapital oder daran, dass ich hellsehen kann. Nein, das liegt allein am Gründer selbst. Das Glänzen in den Augen, wenn jemand von seiner Idee erzählt, oder wenn man während des Gespräches Lust bekommt mitzugründen, das ist unbeschreiblich. Was ist Ihr Antrieb, was wollen Sie mit Ihrer Gründung für sich ganz persönlich erreichen? Das würde ich gerne erfahren und das sollten Sie definitiv aufschreiben. Egal ob Geld verdienen oder unabhängig sein – alles ist erlaubt. Sie dürfen auch gerne ein bisschen mehr schreiben. Wenn Sie lieber etwas auf die Linien malen wollen, bitte schön. Hier, ich mache Ihnen ein bisschen Platz dafür.

Mein Antrieb:



Geschafft? Ich weiß, Sie müssen sich sicher erst ein bisschen an diese Zusammenarbeit gewöhnen, aber glauben Sie mir, sie wird Früchte tragen. Bei mir war der Antrieb vor allem »unabhängig sein«. Klar, ein Angestelltenverhältnis bringt viele Vorteile, aber der Traum, etwas Eigenes aufzubauen, war für mich der größte

Stufe 1: Spiegeln, Spiegeln an der Wand

Antrieb. Der erste Tag im eigenen Büro – Gänsehaut. (Auch wenn niemand angerufen hat.) Ich will bestimmte Situationen nicht missen und freue mich heute umso mehr, diese Entscheidung getroffen zu haben. Manchmal zahlt sich Ihre Arbeit erst Jahre später aus. Sie müssen nur genug Geduld haben und an sich glauben. Daran glauben, dass Sie irgendwann auf den Start zurückblicken und sich darüber freuen, genau diesen Weg gegangen zu sein.

Den Weg zu kennen spielt dabei eine ebenso große Rolle, wie das Ziel zu kennen. Wie stellen Sie sich Ihren Weg vor? Steinig und lang oder kurz und schmerzlos? Ich habe Start-ups kennengelernt, die durchweg kämpfen mussten, und wieder andere, denen der Erfolg förmlich in den Schoß gefallen ist. Was ich in diesem Kontext sehr wichtig finde, ist zu wissen, was für Sie überhaupt Erfolg ist. Also, wie Sie selbst den Begriff »Erfolg« definieren. Wann würden Sie sagen, dass Sie erfolgreich sind? Könnten Sie mir das hier einmal beantworten?

Meine Definition von Erfolg:

Wichtig: Erfolg ist hier nicht gleichzusetzen mit Antrieb; Erfolg ist vielmehr der Blick auf das Resultat der getanen Arbeit. Es ist schwer zu wissen, ob man Erfolg hat, wenn man diesen vorher nicht für sich definiert. Eine Zeitangabe gibt es erst mal nicht, sondern es geht zunächst um das große Ganze. Was haben Sie aufgeschrie-

© des Titels »Arbeitsbuch Start-up« (978-3-86881-646-4)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

ben? Was macht für Sie Erfolg aus? Ich habe bei mir »mehr Spaß« eingetragen. Das klingt vielleicht seltsam, aber genau darum geht es mir. Meine Motivation soll für mich dazu führen, dass ich die Dinge tun kann, auf die ich wirklich Lust habe, und eben solche lasse, die mir nicht so viel Spaß machen. »Das Leben genießen« hätte auch ganz gut gepasst. Natürlich können Sie auch als Erfolgsdefinition »reich werden« eintragen, vielleicht sind Sie dann irgendwann ein zweiter Dagobert Duck. Letztendlich müssen Sie für sich selbst entscheiden, wie Ihr persönlicher Erfolg aussehen soll. Schließlich werden Sie nach der Gründung Ihres eigenen Start-ups täglich auf diesen Erfolg hinarbeiten. Setzen Sie Ihre Ziele nicht zu hoch. Wer klein baut, ist schneller fertig. Ja, richtig. Auch ein Wochenziel kann glücklich machen. Von Ziel zu Ziel können Sie die Vorstellung von Erfolg verändern, um irgendwann bereit zu sein, Ihren persönlichen Erfolg anzustreben. Kriegen Sie das hin? Bestimmt.

Bevor wir wirklich loslegen, sollten Sie sich intensiv mit sich selbst auseinandersetzen. Keine Sorge, wir tanzen weder um einen Baum noch werde ich mit Ihnen psychosoziale Zusammenhänge erörtern. Aber ein Blick in den Spiegel hilft. Also, Spieglein, Spieglein an der Wand ...

Neben Ihrem Antrieb spielen Sie als Person eine wichtige Rolle. Eigentlich sogar die entscheidende. Es gibt von Mark Twain ein schönes Zitat: »Der Mann mit einer neuen Idee ist ein Spinner, bis diese sich als erfolgreich erweist.« (Ach ja, steht vorne ja schon.)

Mir ist bewusst, dass hier »Mann« steht, bitte vergeben Sie mir, das Zitat ist ja nicht von mir. Sie werden neben aufmunternden Worten auch Widerstand gegen Ihr Vorhaben verspüren. Manchmal sogar so viel, dass Sie das Gefühl haben, es am besten gleich sein lassen zu können. Vielen Gründern, die ich kennenlernen durfte, machen Widerstände sehr zu schaffen. Aber woher kommt dieser Gegenwind? Nun, zum Teil sind es solche Menschen, die eigentlich Ihr Bestes wollen, die Sie vor Fehlern schützen möchten und tiefe Empathie empfinden. Zum anderen Teil aber auch solche, die alles andere als Ihr Bestes wollen, die von Neid geplagt oder von Missgunst getrieben sind. Dies zu unterscheiden ist manchmal gar nicht so einfach, denn die Reaktionen sind oft sehr ähnlich: »Hast du wirklich darüber nachgedacht? Vielleicht lässt du es lieber.« Kennen Sie sol-

Stufe 1: Spieglein, Spieglein an der Wand

che Einwände? Ich glaube, niemand hat nur Unterstützer, und das ist auch gut so. Warum? Weil Sie genau diese Einwände brauchen, um langfristig erfolgreich zu sein. Schauen Sie sich diese Einwände genau an und versuchen Sie, diesen auf den Grund zu gehen. Nur so können Sie sie beheben und dadurch noch gefestigter auftreten. Fangen wir doch ganz einfach an. Schreiben Sie hier drei negative Kommentare Ihrer Mitmenschen auf, die Sie gehört haben, wenn Sie mit jemandem über Ihre Idee oder den Wunsch zu gründen gesprochen haben. Und was fast noch wichtiger ist: Notieren Sie, was Sie dem entgegenen können.

Was sagen die anderen?

Kommentar 1	Kommentar 2	Kommentar 3
Meine Erwiderung	Meine Erwiderung	Meine Erwiderung

Am Ende des Buches können Sie diese Liste noch einmal durchlesen und sich mit Ihrer eigenen Geschäftsidee das Gegenteil beweisen.

Ich werde oft gefragt, welche Fähigkeiten einen guten Existenzgründer ausmachen. Ich könnte und würde Ihnen jetzt gerne die fünf oder zehn wichtigsten Eigenschaften aufzählen. Dann könnten Sie diese mit Ihren Eigenschaften abgleichen und schon wüssten Sie, ob Sie erfolgreich sein werden oder nicht. Leider – und das haben Sie sich bestimmt schon gedacht – geht das nicht ganz so einfach. Aber da wir einen praktikablen Anspruch haben, wollen wir etwas Verwertbares aufbauen. Also, welche Eigenschaften hat der Super-Gründer? In meinem ersten Buch habe

ich diesen immer »Super-GoG« genannt, als Abkürzung für Super-Gründerin oder -Gründer. Nicht, dass mir hier noch jemand auf die Palme steigt, wenn ich nicht beide Geschlechter anspreche. Bleiben wir also bei dieser Begrifflichkeit.

Bevor ich Ihnen von meinen Erfahrungen mit den verschiedenen Gründertypen berichte, würde ich gerne mehr von Ihren Fähigkeiten erfahren. Richtig, es ist Zeit für ein bisschen Arbeit. Ich möchte, dass Sie in sich gehen und darüber nachdenken, welche Fähigkeiten Sie persönlich mitbringen, die Ihnen bei Ihrer Existenzgründung hilfreich sein können und dann hoffentlich auch sein werden. Wir sammeln gemeinsam fünf dieser Eigenschaften. Wenn Sie mehr finden, quetschen Sie diese dazwischen, wenn es weniger sind, lassen Sie es lieber mit der Gründung. (Nein, natürlich nicht.) Neben dem reinen Aufzählen finde ich die Begründung hilfreich. Nur aufschreiben kann ja jeder, es geht vielmehr darum, die Merkmale zu begründen. (Ich würde sonst einfach sagen, dass ich ein toller Fallschirmspringer bin – ohne jemals gesprungen zu sein.) Ein Beispiel wäre etwa: »Durchhaltevermögen – weil ich schon immer schwierige Situationen wie meine Seepferdchenprüfung durchgestanden und überwunden habe. Da muss man eine Bahn am Stück schwimmen und reißt sich halt mal für 50 Meter zusammen.« Nun, welche fünf Eigenschaften bringen Sie mit, die Sie für eine Gründung qualifizieren, und wie begründen Sie diese?

Meine Top-5-Fähigkeiten, um ein Super-GoG zu werden:

Top I	Top II	Top III	Top IV	Top V
Meine Begründung	Meine Begründung	Meine Begründung	Meine Begründung	Meine Begründung

© des Titels »Arbeitsbuch Start-up« (978-3-86881-646-4)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Geschafft? Ich hoffe, Sie ächzen jetzt nicht. Ich versuche, es so angenehm wie möglich für Sie zu halten. Sie können sich als Belohnung gerne eine Limonade holen oder ein Stück Schokolade naschen, aber kommen Sie bitte schnell wieder. Schauen wir uns mal Ihre fünf Fähigkeiten an. Wie schwer ist es Ihnen gefallen, die Punkte einzutragen? Ich finde das nicht so einfach, weil es einen großen Pool an Fähigkeiten gibt. Und dabei muss man auch noch unterscheiden, welche Fähigkeiten man tatsächlich hat und welche man nur gerne hätte. (Stichwort »Fallschirmspringer«.)

Ich berichte Ihnen mal von einer meiner Fähigkeiten, vielleicht hilft Ihnen das auch zu erkennen, wo ich hinwill. (Da es eigentlich um Sie geht, halte ich mich kurz.) Ich glaube, eine Fähigkeit, die mir in den letzten Jahren sehr geholfen hat, ist Motivationsfähigkeit. Ich weiß, das klingt abgegriffen, aber ich meine das ernst. Es gab viele Momente, in denen ich ohne diese Motivation stehen geblieben wäre oder mehr noch: Ich hätte aufgegeben. Motivation ist mein Antrieb und der Grund, warum ich vielleicht überhaupt diese Zeilen schreibe. Wie ein kleiner Hamster im Rad, der unaufhörlich in seinem Rad läuft und alles antreibt. (Und irgendwann dann tot umfällt – sehr gut, Herr Thönnessen!)

Werfen Sie noch mal einen Blick auf Ihre Eigenschaften und überlegen Sie genau, wie Sie sich diese Eigenschaften zunutze machen können. Können Sie mehr arbeiten als andere? Können Sie besonders gut zuhören? Oder sind Sie einfach ein offener Mensch, der gut auf andere zugehen kann? Bleiben Sie bei Ihren Fähigkeiten oberflächlich. Es geht nicht darum, dass Sie besonders gute Mathekenntnisse vorweisen und in der Schule immer zu den Topschülern gehörten. Auch die Freude am Kontakt zu Fremden ist eine sehr hilfreiche Fähigkeit. Genau diese persönlichen Eigenschaften sollten Sie sich zunutze machen, vielleicht liegt hier Ihr persönlicher USP. Was ein USP ist? Das verrate ich an dieser Stelle noch nicht.

Zwei Dinge, die ich noch vergessen habe: Erstens: Vielleicht schreiben Sie lieber mit einem Bleistift in das Buch, das kann helfen. (Entschuldigen Sie den späten Hinweis.) Zweitens: Zwischendurch gibt es neben den Aufgaben auch Tipps von mir. So einen zum Beispiel:

Ziele und Strategien sind das Grundgerüst für Ihren Erfolg. Manche Strategien wirken oft, als seien sie schwer in die Tat umzusetzen. Ich gebe Ihnen hier KISS mit auf dem Weg. KISS – das bedeutet so viel wie »Keep it simple and stupid«. Stellen Sie alle Ihre Maßnahmen so einfach wie möglich dar, damit auch jeder in Ihrem Team damit arbeiten kann.

Das passt übrigens auch wunderbar zu Ihren Fähigkeiten. Auch hier sollten Sie nicht zu lange nachdenken, sondern das aufschreiben, was Ihnen in den Sinn kommt.

Nachdem wir uns mit Ihren Fähigkeiten beschäftigt haben, die Ihnen den Start in eine erfolgreiche Selbstständigkeit erleichtern, wollen wir einen Blick auf die Dinge werfen, die es Ihnen vielleicht schwerer machen werden. Ich verwende hier bewusst nicht den Begriff »Schwächen«, vielmehr geht es darum, Eigenschaften zu erkennen, die zukünftig berücksichtigt werden müssen.

Henry Ford hat einmal gesagt, dass er es ablehnt anzuerkennen, dass es Unmöglichkeiten gibt. Dem kann ich leider nicht zustimmen. Mir ist bewusst, mit wem ich mich hier anlege, aber es gibt solche Unmöglichkeiten, die in Bereichen liegen, die Sie nicht beeinflussen können, und auch solche, die vielleicht in Ihren Fähigkeiten begründet liegen. Beispiele? Gerne. Bei einem erfolgreichen Start-up geht es um den Verkauf von Produkten. (Damit wäre auch geklärt, dass der Weihnachtsmann nicht der bekannteste Existenzgründer der Welt ist, oder doch?) Was aber tun, wenn Sie Vertrieb und Verkauf nicht mögen oder eher introvertiert und schüchtern sind? Dann haben Sie definitiv ein Problem oder nennen wir es Herausforderung. Das soll aber keine Abschreckung für Sie sein, denn auch die größten Unternehmer unserer Zeit werden anfangs Probleme gehabt haben. Wie es so schön heißt: Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.

Sie brauchen vielleicht gleich zu Beginn jemanden, der den Vertrieb übernimmt und für Umsatz sorgt. Wenn ich so darüber nachdenke, ist das nicht zwangsläufig unmöglich und der nette Herr Ford hat doch nicht so unrecht. (Zumindest in diesem Beispiel.)

Stufe I: Spieglein, Spieglein an der Wand

Also mein lieber Leser, meine liebe Leserin, welche Eigenschaften haben Sie, die eventuell zu Herausforderungen führen und das Super-GoG-Dasein erschweren? Hiervon brauchen wir derer aber nur drei. (Weil die Stärken dann 5 : 3 gewinnen.) Bitte nur solche, die in Ihnen begründet liegen. »Kein Geld« gehört somit nicht dazu. Auch wenn es ein wenig persönlich wird, würde ich gerne den Hintergrund dazu erfahren – quasi auch hier die Begründung.

Meine Herausforderungen:

Herausforderung I	Herausforderung II	Herausforderung III
Der Hintergrund	Der Hintergrund	Der Hintergrund

Werfen wir gerne mal einen Blick auf die drei Herausforderungen. Was haben Sie aufgeschrieben? Sind Ihnen drei Dinge eingefallen? Auch hier gebe ich Ihnen gerne ein Beispiel von mir. Trotz meiner Motivation bin ich manchmal ein wenig zu zurückhaltend, vielleicht sogar schüchtern. Vielleicht denken Sie jetzt: »Mein Gott, hat dieser Mensch Probleme.« Aber um es ehrlich zu sagen: Das hat gerade zu Beginn meiner eigenen Gründung oft zu Herausforderungen geführt. In den ersten Terminen oder bei den ersten Veranstaltungen war ich eher zurückhaltend. Das hat dazu geführt, dass ich weniger wahrgenommen wurde, als es mir lieb war. Erst mit der Zeit habe ich für mich erkannt, dass es nichts zu verlieren gibt und die anderen auch nur Nutella zum Frühstück essen. Meine roten Hosenträger haben mir dabei geholfen. Welche Rolle diese roten Hosenträger für mich spielen, habe ich im ersten Buch erzählt. Noch nicht gelesen? Dann aber los. Das nennt man übrigens Cross-Selling.

Arbeitsbuch Start-up

Wir haben uns mit Ihnen, Ihrem Antrieb und Ihren Zielen beschäftigt. Neben diesen Punkten geht es darum, ob Sie den Schritt in die Selbstständigkeit letztendlich auch gehen. Viele meiner Leser haben mich gefragt, ob ich auf die Vor- und Nachteile einer Gründung eingehen kann. Als liebenswerter Autor mache ich das natürlich. Aber ganz so einfach wird es nicht. Es bringt Ihnen nichts, wenn ich Ihnen hier Vor- und Nachteile einfach aufliste – das ist mir zu unpersönlich. Also brauchen wir Ihre Gründe, die für und gegen eine Gründung sprechen. Genau die wollen wir hier sammeln. Daneben ist es wichtig, dass Sie diese auch bewerten. Nehmen wir dazu eine Punkteliste von 1 (sehr unwichtig) bis 5 (sehr wichtig). Auf geht's:

Meine eigenen Vor- und Nachteile einer Gründung:

Vorteile	Relevanz	Nachteile	Relevanz

Sie können die Liste auch verlängern oder etwas dazwischenquetschen, wenn Ihnen der Platz nicht ausreicht – der Platz ist für Sie reserviert. Was ich ganz interessant finde, ist die Tatsache, dass es Menschen gibt, die mit den Vorteilen beginnen, und solche, die mit den Nachteilen anfangen. (Ich weiß, tolle Erkenntnis, Herr Autor. Darauf kommen Sie auch ohne mich.) Was ich damit meine, ist, dass der Blickwinkel etwas darüber aussagt, wie Sie dem Thema gegenüberstehen, aber bitte jetzt nicht überbewerten. Wie sind Sie das Thema angegangen? Auf welcher Seite fiel es Ihnen leichter, die Punkte zu sammeln? Ich erspare Ih-