

Was dich jetzt erwartet und wie du dich fühlen wirst – darum geht es auf den folgenden Seiten. Ich beleuchte die wichtigsten Emotionen kurz und erkläre dir ihre Ursachen, damit du besser mit ihnen umgehen kannst. Eine gute Vorbereitung auf das, wann dann folgt: die zehn größten Fehler in der Gründungsphase.

DAS GEFÜHL, SCHLECHT VORBEREITET ZU SEIN

Es gibt eine Metapher, welche die Situation von Gründerinnen und Gründern sehr treffend darstellt: Jemand springt aus einem Flugzeug und hat den Fallschirm nur als Bausatz dabei.

Genau so fühlte ich mich in meiner ersten Gründungsphase, und im Prinzip auch bei meinen weiteren Gründungen. Als jemand, der zwar wusste, was er vorhatte, aber erst im Tun realisierte, was ihm noch fehlte, welche Aufgaben nun anstanden, was es noch zu lernen gab. Vor allem aber war da die Einsicht: Alles musste unbedingt auf einmal passieren, sonst würde der Aufprall sehr schmerzhaft werden.

Zum einen heißt das, dass du niemals perfekt vorbereitet sein wirst. Das wäre auch nicht erstrebenswert, denn dann würdest du niemals springen. Perfektionistische Menschen neigen dazu, sich zu verzetteln oder zu prokrastinieren: Nächstes Jahr, da bin ich bereit und gründe mein Start-up. Ich muss nur noch dieses und jenes erledigen, dann aber ...

Zum anderen ist es so, dass du trotz bester Vorbereitung jede Menge Unvorhergesehenes erleben wirst. Es kann gar nicht anders sein. Du wirst deine Vorstellung davon, wie die Dinge laufen, an eine sich ändernde Realität anpassen müssen. Du wirst zu deiner großen Überraschung feststellen, dass du gar keinen Fallschirm parat hast, sondern nur viele Einzelteile. Jetzt aber Tempo!

Aber keine Sorge, du wirst es rechtzeitig schaffen. Jede Gründerin, jeder Gründer kriegt den Schirm irgendwie zusammengebaut, mal besser, mal schlechter, mal schneller, mal langsamer.

Das nötige Wissen, die erforderlichen Fähigkeiten lernst du on the go, im freien Fall sozusagen. Schwindelerregend kann sich das anfühlen. Nie weißt du, ob dein Know-how bereits ausreicht. Du

zweifelst, ob deine Erfahrung dich weit genug bringt. Aber was heißt schon Erfahrung?

DAS GEFÜHL, ZU WENIG ZU KÖNNEN UND ZU WISSEN

Du wirst nie genug Erfahrung haben, wenn du startest. Du wirst oft denken, dass der Mangel zu groß sei. Dass du besser noch einmal warten und anderswo Erfahrungen sammeln müsstest. Dass du gar deine Pläne überhaupt aufgeben solltest.

Aber: Fehlende Erfahrung ist ebenso normal wie all die bereits genannten Gefühle, die dich verwirren und zweifeln lassen. Ich kenne das nur zu gut. Meine Erfahrung war bei jeder Gründung unzureichend. Doch ich habe im Laufe der Zeit gelernt, dass es weniger darauf ankommt, wie viel Erfahrung ich mitbringe, sondern wie gut ich in der Lage bin, mich auf neue Bedingungen einzustellen und zu lernen, wie es besser geht.

Die Erfahrung steigt, indem ich Erfahrungen mache. Eigentlich eine Binsenweisheit. Also ist es sinnvoll, Zweifel beiseite zu schieben und einfach anzufangen.

Leichter gesagt als getan? Es gibt da ein bekanntes Phänomen: das Impostor- beziehungsweise Hochstapler-Syndrom. Damit ist gemeint, dass man seinen eigenen Fähigkeiten und Erfolgen nicht traut und deshalb fürchtet, als Schwindler aufzufliegen. Selbst Menschen, die seit langer Zeit eine erfolgreiche Karriere verfolgen, können an einem schwachen Selbstbild leiden.

Als Gründerin oder Gründer, die oder der gerade anfängt, sich in einer Branche zu etablieren, kann dich dieses Gefühl der eigenen Unzulänglichkeit natürlich umso schneller beschleichen: Wer bin ich schon? Die anderen sind mir doch meilenweit voraus. Sobald die Investoren merken, wie wenig ich wirklich drauf habe, springen sie sicherlich ab. Dann ist das Spiel aus, bevor es richtig begonnen hat.

Falls du so oder ähnlich denkst, ist das einerseits nicht gerade die beste Voraussetzung für Erfolg, andererseits aber auch nicht besonders ungewöhnlich. Viele Menschen vor dir haben diese Unsicherheit erlebt oder stecken mitten in ihr drin. In einem offenen Gespräch werden dir das viele erfolgreiche Gründerinnen und Gründer bestätigen.

DAS GEFÜHL, NICHT DAS ZEUG ZUM ERFOLG ZU HABEN

Echte Gründerinnen und Gründer, die haben es drauf. Ob auf Events, in Co-Working-Spaces oder in Szenekneipen in Berlin-Mitte. Wo immer du auf welche stoßen magst, wird es sich in der Regel eher um die Erfolgreichen handeln. Du fühlst dich als kleine Nummer. Die haben so viel erreicht – aber du stümperst vor dich hin.

Diejenigen, die mit ihrem Start-up gescheitert sind beziehungsweise wenig erfolgreich vorankommen, könnten dir sicher auch sehr hilfreiche, vielleicht sogar wertvollere Tipps geben. Doch da sie nicht auf Bühnen stehen, in Mikrofone sprechen oder abends beim Bier über ihre Erfolge fabulieren, kommen sie in deiner Wahrnehmung nicht vor. Das Ganze hat mit dem Survivorship Bias (dt. Überlebenden-Verzerrung) zu tun. Einer kognitiven Verzerrung, die unter anderem dazu führt, dass man die Erfolgswahrscheinlichkeit überschätzt, weil erfolgreiche Beispiele sichtbarer sind als unerfolgreiche. Überall in unserem Leben passiert diese Verzerrung. Im Musikbusiness zum Beispiel blicken alle auf die großen Stars und versuchen, ihr Erfolgsrezept zu interpretieren und eventuell zu kopieren. Man muss sich ständig neu erfinden (Madonna). Man braucht nur eine Gitarre und die richtigen Songs (Ed Sheeran). Man sollte bipolar und etwas größenwahnsinnig sein (Kanye West). Vergessen wird dabei gern, dass auf jeden Star abertausende erfolgloser Künstlerinnen und Künstler kommen, die ebenfalls erfindungsreich, talentiert und charakterstark sein mögen. Nur sieht und hört die niemand. Sie scheitern im Verborgenen.

Weitere Verzerrungen treten auf, weil erfolgreiche Gründerinnen und Gründer sehr oft etwas dicker auftragen. Sie betonen die positiven Entwicklungen und kehren die negativen Erfahrungen unter den Tisch. Ein solcher Fokus auf das Gelungene ist total menschlich und passiert nicht nur in der Start-up-Szene. Dein Unterlegenheitsgefühl fußt also darauf, dass du die Erfolgreichen viel zu ernst nimmst. Sie sind auch nur Menschen, die einmal klein angefangen haben.

DAS GEFÜHL, ANDEREN ETWAS SCHULDIG ZU SEIN

Apropos Geld. Es gibt viele Klischees über das Start-up-Gründen. Unter anderem jenes, dass sich Gründerinnen und Gründer das Anfangskapital von Familie und Freunden zusammenschnorren. Da wird dann die Oma überzeugt, dass ihre mageren Ersparnisse bestens in einem Hochrisiko-Investment angelegt seien. Oder ein Onkel sieht sich als Mini-Warren-Buffett und will mit 20 000 Euro groß ins Tech-Business einsteigen.

Ehrlich gesagt sind diese Klischees gar nicht so fernab der Realität. In vielen Fällen kommt das Startkapital, die ersten zwanzig, dreißig oder fünfzig Tausend Euro, tatsächlich von einem Familienmitglied oder mehreren Verwandten. Auch Freunde sind eine beliebte Finanzierungsquelle. Beide Male also Menschen, die Vertrauen in die Gründerin, den Gründer haben, und sie oder ihn unterstützen wollen. Selbst auf die Gefahr hin, das Geld nie wiederzusehen.

Neben diesen beiden Investorentypen gibt es noch eine dritte Kategorie: Menschen mit Geld, die verrückt genug sind, sich auf das Wagnis einzulassen. Das können Bekannte sein, eine Nachbarin oder der bisherige Chef. Insgesamt spricht man im Englischen von den 3 F: Family, Friends and Fools. Nicht wenige Start-ups verdanken ihnen die Anfangsfinanzierung. Das ist auch gut so, denn andere Möglichkeiten sind zu Beginn oftmals nur schwer zu finden. Ohne die 3 F blieben also viele gute Ideen unrealisiert.

Leider hat die oftmals enge Verbindung zu den 3 F ihre Tücken. Falls es sich um Familienmitglieder handelt, siehst du sie wahrscheinlich regelmäßig. Teilweise täglich oder zumindest am Wochenende. Bei Freunden ist es ähnlich. Entsprechend oft wird man sich nach dem Stand der Dinge erkundigen. Na, wie läuft's? Jedes Mal musst du eine Antwort parat haben, am besten eine positive Meldung. Negative Dinge wirst du eher verschweigen oder schönreden. Kommt nicht so gut an, wenn du einen Prototyp verbockt hast, der so viel gekostet hat wie eine hochwertige Einbauküche.

Du bist dir natürlich bewusst, dass du zu viel flunkerst und verschweigst. Du fühlst dich irgendwie schlecht dabei. Bei

irgendwelchen Risikokapitalgebern hättest du diese Schuldgefühle weniger. Da wäre es professionelle Kommunikation.

Also musst du jetzt doppelt so hart arbeiten, damit dein Start-up abhebt. Dann wirst du Familie, Freunde und »Fools« mit einer fetten Rendite entschädigen können. Das fühlt sich dann sicherlich sehr viel besser für dich an.

DAS GEFÜHL, DIE DINGE SCHÖNREDEN ZU MÜSSEN

Zeitsprung in den jungen Start-up-Alltag. Du hast die ersten Mitarbeitenden, ihr seid jetzt ein echtes Team. Davon hast du immer geträumt. Tolle Talente, die tolle Dinge realisieren. Du fühlst dich wie frisch verliebt. Es gibt keine Neins, nur Jas. Ja, alles geht, alles fließt. Ja, wir sind wie eine Familie. Ja, jede und jeder bringt sich voll ein.

Du bist stolz darauf, die besten Leute gefunden zu haben. Mit dieser geballten Ladung an Kompetenz seid ihr unschlagbar. Denkst du.

Deine akute Neigung, alles durch die rosarote Brille zu betrachten, beruht auf einem Trugschluss. Dir fehlen mangels Erfahrung die Vergleichsmaßstäbe, deshalb erscheint dir alles in den schillerndsten Farben und Formen. Du bewunderst zum Beispiel, wie gekonnt die neue Entwicklerin programmieren kann. Sie mag dir viel voraushaben, aber auch den anderen Entwicklerinnen im Markt? Eventuell leistet sie ganz einfach nur das, was man von einer Fachkraft ihres Levels erwarten darf. Nur kannst du es nicht richtig beurteilen. Stattdessen romantisierst du die Realität, siehst dich umgeben von Helden der Arbeit.

Ich kenne dieses überschwängliche Gefühl, das sich zu Beginn einstellt, nur zu gut. Ich bin ihm immer wieder erlegen, trotz besseren Wissens. Mit wachsender Erfahrung wirst du den Zustand deines Teams realistischer einschätzen können.

DAS GEFÜHL, DASS ETWAS NICHT STIMMEN KÖNNTE