

und man verliert viel Zeit, die man ansonsten in eine neue Gründung oder einen geregelten Job als Sachbearbeiter, Instagram-Influencer oder Verwaltungsbeamter investieren kann³.

Es kann natürlich sein, dass mir der eine oder andere Grund entgangen ist, mit dem das Scheitern schnell und konsequent erreicht wird. In diesem Fall bitte ich um eine dringende Mitteilung unter failfast@kanzlei-lexa.de. Wenn es mal ein Update zu diesem Buch geben sollte, dann bin ich für jeden Tipp dankbar, der noch schneller zu einem Scheitern führt.

Würzburg
März 2020



³Damit kein Missverständnis entsteht: Das sind alles anerkannte und sinnvolle Berufe. Wie soll sonst Deutschland funktionieren, wenn es diese Berufe nicht gäbe?

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung: Eine Anleitung für das Scheitern	1
2	Ich bin kein Unternehmer	5
2.1	Eine typische Situation, die zu einer Gründungsidee führt	6
2.2	Die Gefahr am Horizont	7
2.3	Was ein Unternehmen ausmacht	8
2.4	An der Selbsteinschätzung als Unternehmer scheitern	9
3	Kaufmännische und fachliche Kenntnisse – Wer braucht schon Wissen, wenn er ein Start-up haben kann	15
3.1	Fachliche Kenntnisse	16
3.2	Kaufmännische Kenntnisse	16

4	Die Idee – Warum sie alles und das Business nichts ist	21
4.1	Was ist das Ziel hinter einer Idee	22
4.2	Der Abgleich einer Idee mit der Realität	23
4.3	Scheitern mit einer Idee	25
5	Das Produkt – Wenn Märkte und Kunden keine Ahnung haben	29
5.1	Skepsis gegenüber Veränderungen	30
5.2	Kunden wissen nicht, was sie wollen	31
5.3	Der Gründer weiß es besser	31
5.4	Welches Problem wird gelöst?	32
5.5	Scheitern am fehlenden Markt	33
5.6	Scheitern beim Timing	34
6	Kundenbedürfnisse – Wenn der Kunde es nicht versteht, ist er selbst schuld	37
6.1	Kundenbedürfnisse und deren Befriedigung	38
6.2	Die Liebe zur Produktidee	39
6.3	Arten von Kundenbedürfnissen	39
6.4	Schwierigkeiten beim Feststellen von Kundenbedürfnissen	41
6.5	Die schlimmste Situation für Gründer	43
	Literatur	44
7	Verkaufen – Marketing und Vertrieb braucht kein Mensch	45
7.1	Marketing	47
7.2	Vertrieb	48
7.3	Ein Start-up braucht Kunden, die das Angebot erwerben	49
7.4	Auf komplexe Art scheitern	50
7.5	Scheitern im Vertrieb	51
	Literatur	52

8	Das Team – Mit Zwischenmenschlichem keine Zeit verschwenden	53
8.1	Homogene und komplementäre Gründerteams	54
8.2	Das erweiterte Team – Gründer und die Mitarbeiter	59
	Literatur	62
9	Führung – Endlich Autorität leben	63
9.1	Komplett fehlende Führung	64
9.2	Führung und Kommunikation	66
9.3	Sich selbst führen	69
	Literatur	71
10	Investoren – Geld allein ist alles	73
10.1	Finanzierung mit Investoren – ein Überblick	75
10.2	Investorentypen	76
10.3	Arten des Investments	77
10.4	Der Investmentprozess	78
10.5	Die vertragliche Ausgestaltung eines Investments	79
10.6	Die Phase nach Erhalt des Investments	81
	Literatur	83
11	Selbstpflege – Alle Kraft dem Start-up	85
11.1	Gründer sind Jongleure	86
11.2	Auf Warnsignale hören nur Schwächlinge	87
11.3	Pflege den Profis überlassen	88
11.4	Konkrete Schritte	90
12	Ein paar Worte zum Schluss	93



1

Einführung: Eine Anleitung für das Scheitern

Es ist das Scheitern, das einem die richtige Perspektive für den Erfolg gibt. (Original-Zitat: „It’s failure that gives you the proper perspective on success“.)

Ellen Lee DeGeneres

Es mag sein, dass im ersten Moment eine gewisse Irritation besteht: Warum braucht es eine Anleitung für das Scheitern als Start-up? Sollte nicht vielmehr das Ziel sein, als neues Unternehmen Erfolg zu haben? Macht es nicht viel mehr Sinn, Tipps und Hinweise zu geben, damit sich ein neu gegründetes Unternehmen am Markt behaupten kann, mit seinen Produkten oder Dienstleistungen Nutzen bringt, Mitarbeiter einstellt und Gewinne erzielt, von denen es dann wiederum Steuern zahlt, was letztendlich der Allgemeinheit zugutekommt?

Das sind sicherlich Überlegungen, die im ersten Moment nahe liegen. In der Realität sieht es jedoch anders