

Tipps zur Unternehmensgründung

- 1 1. Unzählige Filmchroniken erzählen das Märchen von einem klugen Kopf, der eine
2 grandiose Idee hatte und schon stellte sich der Erfolg ein. Eine großartige Idee ist sicher ein
3 guter Anfang, wenn man etwas entwickeln will, doch am Ende entscheiden andere Faktoren,
4 ob daraus etwas Brauchbares wird. Innovation lässt sich planen - zumindest bis zu einem
5 gewissen Grad. Der Begriff Innovation wurde ursprünglich von dem österreichischen
6 Ökonomen Joseph Schumpeter geprägt. Er bezeichnet eine wirtschaftliche Neuerung in
7 Form eines neuen nutzbaren Produkts oder einer Dienstleistung, die sich erfolgreich auf dem
8 Markt durchsetzt. Das Telefon wurde fast zeitgleich von Meucci und Reis erfunden. Ihr
9 Telefon basierte auf einer neuen Idee, die dabei half, ein Problem zu lösen, aber erst Bell
10 entwickelte es zu einer praktisch einsetzbaren und produzierbaren Technologie weiter.
- 11 2. Nirgendwo kann man besser beobachten, was Erfinder beherzigen sollten, wenn Sie ein
12 neues Produkt auf dem Markt präsentieren, als im südlich von San Francisco gelegenen
13 Silicon-Valley, wo aus Firmen wie Google, Apple und Facebook Weltkonzerne wurden.
14 Wissenschaftler der beiden großen Universitäten Stanford und UC Berkeley haben dort
15 gemeinsam mit der Firma blackbox 650 Startups untersucht und ihre Ergebnisse im Start up
16 Genome Report zusammengefasst. Dabei wurden bedeutende Erkenntnisse gewonnen, die
17 Existenzgründer berücksichtigen sollten.
- 18 3. Der wichtigste Grundsatz lautet, dass eine Idee allein nicht viel wert ist. Ideen gibt es im
19 Überfluss, was zählt, ist ihre Umsetzung. Diese Erfahrung müssen im Silicon-Valley schon
20 junge Collegeabsolventen machen, wenn sie an sogenannten Pich-Tagen zum Mikrofon
21 greifen, um potentiellen Geldgebern ihre Erfindungen vorzustellen. Die Investoren
22 interessieren sich viel mehr für das Team hinter der Idee. Dabei sind entscheidende
23 Kriterien, wie lange sich das Team kennt, wo es sich kennengelernt hat und über welche
24 Fähigkeiten jedes Mitglied verfügt. Ferner ist wichtig, dass sich die Fähigkeiten der Mitglieder
25 gegenseitig ergänzen. Oft ist schon nach der ersten Fragerunde Schluss, wenn z. B. drei
26 BWL-Studenten ein Team bilden.
- 27 4. Ein ideales Team besteht aus zwei oder drei Mitgliedern. Laut Report können sich
28 Sologründer oder größere Teams in der Wachstumsphase nicht einmal halb so viel Geld
29 beschaffen. Geld aber benötigen alle Start ups nicht nur um den Lebensunterhalt ihrer
30 Gründer zu sichern, sondern auch um Prototypen zu entwickeln, den Markt zu erforschen,
31 Waren zu produzieren und ihre Waren zu vertreiben. Bei Teams mit vier und mehr Gründern
32 sind die Geldgeber aufgrund der größeren Wahrscheinlichkeit, dass das Team
33 auseinanderfällt, sehr skeptisch.
- 34 5. Zudem sollte von Anfang an ein Spezialist dabei sein, der die Idee selbst umsetzen kann.
35 So braucht beispielsweise eine Firma, die Spiele für Handys herstellt, einen Programmierer.
36 Die Idee, man könne das Programmieren oder Bauen eines Prototyps Arbeitskräften im
37 Ausland überlassen, geht selten auf, denn häufig gibt es dabei Komplikationen. Der Start up
38 Genome Report bringt es auf den Punkt: Internetfirmen, die ohne Computerspezialisten
39 starten, gewinnen nur halb so schnell neue Kunden wie andere.

40 **6.** Der Professor Kurt Beyer aus Berkeley behauptet, dass eine weitere Stärke der Erfinder
41 und Unternehmer im Silicon Valley ist, dass sie sich nicht an Ideen klammern. Im Gegensatz
42 dazu glaubt er bei den Europäern eine große Loyalität gegenüber eigenen Einfällen
43 festgestellt zu haben, die die Innovation hemmen. Europäer haben gegenüber
44 Geschäftspartnern und Investoren Bedenken, wenn sie ihre Idee kurz nach der
45 Firmengründung verwerfen. Wenn die Zahlen des Startups Genome Reports stimmen, sind
46 allerdings die Start ups, die ihr Geschäftsmodell ein- bis zweimal verändert haben,
47 wesentlich erfolgreicher als jene, die stur bei der Ausgangsidee bleiben. Beispielsweise
48 wollten die Gründer der Firma Algenist zunächst einen neuen Biokraftstoff auf der Basis von
49 Algen herstellen. Der Stanford-Professor Artur Grossman war von der eingesandten Probe
50 begeistert, allerdings nicht so sehr von den energetischen Eigenschaften der Erfindung,
51 sondern von der glättenden Wirkung auf Hautfalten. Nun verkaufen sie neben ihrem wenig
52 erfolgreichen Algenöl, auch eine sehr populäre Hautcreme-Serie.

53 **7.** Schließlich geben die Start up Forscher noch eine letzte Empfehlung. Erfinder sollten den
54 Rat lieber ignorieren, ihre Ideen für sich zu behalten, bis sie einen Prototyp oder ein Patent in
55 der Hand halten. Die Gefahr, kopiert zu werden, wird regelmäßig überschätzt. Mit hoher
56 Wahrscheinlichkeit gibt es ohnehin schon jemanden, der an einer ähnlichen Idee arbeitet.
57 Die Vorteile, wenn man über sein Projekt spricht, werden dagegen oft unterschätzt. Zum
58 einen bekommen die Entrepreneure früher Rückmeldungen zu ihrer Idee und können ihr
59 Produkt verbessern, bevor Änderungen teuer werden. Zum anderen hören sie eher von
60 möglichen Konkurrenten und werden nicht im letzten Moment überrascht.

61 **8.** Die Bedingungen, die das Silicon Valley bietet, sind einzigartig. Eine große Zahl an
62 Talenten, zwei Spitzen-Universitäten und ein informelles Netzwerk unter den Mitarbeitern,
63 das gibt es sonst nirgendwo. Dennoch könnten auch anderswo Erfinder und *Entrepreneure*
64 von den Erfahrungen im Silicon-Valley lernen.¹⁾

(5317) Zeichen inkl. Leerzeichen)

1) Bearbeitet nach Uehlecke, Jens, Das Geheimnis der Innovation. In: Zeitwissen Nr. 3, 2012. S. 48 - 50.