

Vorwort

Founding a startup means seeing an opportunity that no normal person sees... which is why all entrepreneurs are, by definition, abnormal.

David S. Rose

DAS FOUNDER'S PLAYBOOK ist für all die nach David Rose „abnormalen“ Menschen geschrieben, die ein eigenes Startup gründen möchten. Abnormal deswegen, weil die Entscheidung zu gründen eine lange Liste von Fähigkeiten und Talenten voraussetzt – unter anderem Kreativität, Beharrlichkeit, Risikobereitschaft und Optimismus – über die nur wenige Menschen verfügen.

Ein „Playbook“ ist eigentlich das persönliche Notizbuch des Trainers einer Sportmannschaft, in dem er Strategien für verschiedene Spielsituationen notiert. Genauso etwas soll das Founder's Playbook sein: ein kleines Dokument mit nützlichen Strategien, um die Erfolgchancen eines Startups zu erhöhen.

Darum richtet sich das Playbook auch an Betreuer und Berater an Hochschulen und in Inkubatoren und Accelerators, die Startup-Gründer auf dem Weg von einer Geschäftsidee zu

einem durchdachten Gründungsplan begleiten. Sie finden hier einen Leitfaden, der diesen Weg in handhabbare, logisch aufeinander aufgebaute Schritte unterteilt.

Das Playbook ist als Ergebnis verschiedener Erfahrungen und Erlebnisse entstanden. Ich habe selbst vor einigen Jahren ein Unternehmen gegründet (das allerdings kein Startup war), und ein Teil der Arbeit dieses Unternehmens besteht heute darin, Startups zu betreuen. Außerdem unterrichtete ich die Startup Engineering-Kurse für Bachelor- und Master-Studenten an der Universität Magdeburg. Schließlich bin ich Mentor für das Projekt TUGZ-Founders an unserer Universität. Bei diesem Projekt werden Gründer und Gründungsinteressierte betreut und begleitet. Auch in dieser Rolle darf ich Workshops leiten und Mentoring-Gespräche mit Startup-Gründern führen.

Ein Ergebnis dieser Erfahrungen war die Erkenntnis, dass es in deutscher Sprache keinen Leitfaden gibt, der Startup-Gründern die notwendigen Denkschritte zu einem ernst zu nehmenden Gründungsprojekt zeigt. Damit war die Motivation zum Founder's Playbook geboren.

Das Founder's Playbook ist bewusst sehr kompakt gehalten. Jedes Thema und jede Aufgabe sollte mit so wenig Text wie

möglich präsentiert werden. Mich auf das Wesentliche zu beschränken und nicht – wie bei Akademikern üblich – überall tief ins Detail zu gehen war bei diesem Projekt für mich wahrscheinlich die größte Herausforderung.

Das Playbook macht von vielen allgemein anerkannten und leicht recherchierbaren Konzepten und Werkzeugen aus der Startup-Welt wie das *Business Model Canvas* oder *Product-Market Fit* Gebrauch. Dies soll es dem Gründer erleichtern, bei Bedarf sich eingehender zu informieren, denn es gibt im Internet eine Fülle von Quellen zu diesen Themen.

Zu jedem Kapitel gibt es mindestens ein Arbeitsblatt. Diese sind nur als Empfehlungen zu sehen; Viele Wege führen nach Rom, und der Gründer bzw. Gründerbetreuer sollte selbstverständlich alternative Methoden verwenden, wenn sie ihm besser gefallen oder sich für seine spezielle Situation besser eignen.

Graham Horton

Magdeburg, erstmalig im Dezember 2016