

Einführung

Wenn du dieses Dokument liest, gehörst du wahrscheinlich zu einer der folgenden drei Gruppen:

- Du planst gerade dein eigenes Startup und willst dich möglichst gründlich vorbereiten.
- Du hast in den letzten 12 Monaten ein Startup gegründet und willst sichergehen, dass du nichts Wichtiges übersehen hast.
- Du betreust Gründer und du suchst für die vielen Themen, die du mit ihnen durcharbeiten musst eine inhaltliche Basis und Werkzeuge, mit denen deine Gründer mit deiner Hilfe zu den gewünschten Ergebnissen kommen.

In allen drei Fällen will das Founder's Playbook für dich ein kompakter Ratgeber sein, der viele der wichtigen Aufgaben und Meilensteine der Startup-Gründungsvorbereitung leicht verständlich und hoffentlich(!) logisch strukturiert präsentiert.

Was ist ein Startup?

Das Founder's Playbook verwendet den Begriff „Startup“ wie er in Silicon Valley verstanden wird: Ein Startup ist ein junges

Unternehmen, das zum Ziel hat, schnell zu wachsen und groß zu werden.

A startup is a company designed to grow fast.

Paul Graham

Die große Mehrzahl aller neu gegründeten Unternehmen sind demzufolge keine Startups. Dennoch sind viele Tipps im Playbook – besonders in Phase 1 *Plausibility* und Phase 2 *Potential* – für alle Gründer relevant, denn sie sind die Erfolgspfeiler für jedes Unternehmen.

Was das Founder's Playbook nicht ist

Das Founder's Playbook ist kein „How-to“ für den Startup-Alltag. Dafür werden die Themen zu knapp und ohne wichtige Hintergrundinformation präsentiert. Wer schon ein Startup führt, braucht viel ausführlichere Hilfen und Anregungen, als hier zu finden sind. Diese können nur von einem Coach oder einem Mentor vermittelt werden.

Umgang mit dem Playbook

Das Founder's Playbook ist ein Planungswerkzeug; Es hilft Gründern, das bisher größte, komplizierteste und womöglich auch wichtigste Projekt ihres Lebens zu überblicken.

Der Plan, der dadurch entsteht, ist aber nicht dafür gedacht, einmal aufgeschrieben und dann aufs Genaueste ausgeführt zu werden. Das widerspricht dem Grundprinzip der Lean Startup-Philosophie und führt so gut wie sicher zum Scheitern des Unternehmens.

Even though plans themselves are worthless, the exercise of planning is really valuable and totally missing in most startups today.

Sam Altman

Vielmehr sollte der Gründungsplan einer ständigen Überarbeitung unterliegen; Die Gründer sammeln allmählich Erkenntnisse über Kunden und Märkte und verwerfen die Annahmen und Entscheidungen, die sich dadurch als Täuschungen und Irrtümer erwiesen haben. Dies ist eine wichtige und leider noch häufig unterschätzte Eigenschaft des modernen Gründungsprozesses. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass die Gründer mit dem Geschäftsmodell an den Markt gehen, das sie sich ursprünglich vorgestellt haben. Steve Blank schreibt

in *The Startup Owner's Manual*, dass Gründer jede Woche ein neues Geschäftsmodell haben sollten, bis sie eine Version gefunden haben, die funktionieren wird.

Gestaltungsziele des Playbooks

Die obersten zwei Gestaltungsziele bei der Entwicklung des Playbooks waren:

- Es sollte so kompakt wie möglich sein.
- Es sollte auf Anhieb einsetzbar sein.

Diese Entscheidung hatte einige Konsequenzen für das Ergebnis, unter anderem:

- Bekannte Übungen und Modelle (wie beispielsweise das Business Model Canvas) werden nicht – oder nicht sehr ausführlich – beschrieben. Sie sind alle im Internet und in Büchern leicht zu finden, und die Webseite enthält entsprechende Empfehlungen und Links.
- Die 20 „Theoriekapitel“ sind sehr knapp gehalten; Sie sollen dem Leser lediglich den Grundgedanken und die Bedeutung des jeweiligen Themas vermitteln. Die Arbeitsblätter nehmen viel mehr Raum ein.

Aufbau des Playbooks

Das Founder's Playbook besteht aus einem Einführungsteil und einem Planungsteil.

Der Einführungsteil

Der Einführungsteil (*Basics* genannt) enthält Basiswissen über Startups und Gründung.

Der Planungsteil

Der Planungsteil beschreibt die Gründungsvorbereitung in fünf Phasen: *Plausibility*, *Potential*, *Validation*, *Launch* und *Growth*. Diese Phasen entsprechen den fünf großen Aufgaben im Leben eines Startups.

Jede der fünf Phasen ist nach den vier Themen *Customer*, *Market*, *Offer* und *Strategy* organisiert. Aus diesen vier Themen ergeben sich in jeder Phase wichtige Fragen, für die Gründer gute Antworten finden müssen, um die Erfolgchancen ihres Startups zu maximieren.

Die Kombination der Phasen und Themen ergibt eine Matrix, die als Übersicht und Inhaltsverzeichnis für das Playbook dient. Zu jedem Feld der Matrix gibt es ein Infoteil sowie Aufgabenblätter und Beispiele.

Englische Begriffe

Die Idee des Startups wurde in Silicon Valley in Kalifornien geboren, und Silicon Valley ist noch heute mit Abstand die

wichtigste Startup-Region der Welt. Dort sitzen die größten Venture Capital-Gesellschaften und fast alle der ganz groß gewordenen Startups.

Das hat dazu geführt, dass die Sprache der Startup-Welt Englisch ist. Für alle wichtigen Konzepte sind die englischen Bezeichnungen auch in Deutschland gebräuchlich und vielen Fällen gibt es nur eine englische Variante.

Aus diesem Grund werden Themen und Werkzeuge im Founder's Playbook immer mit den englischen Begriffen eingeführt. Dies macht sich besonders bei den Kapitelüberschriften bemerkbar. In den Fällen, wo es auch einen gebräuchlichen Begriff in deutscher Sprache gibt, wird dieser im Text verwendet. Der Vorteil dieser Vorgehensweise ist, dass Leser, die sich weiter informieren wollen, die englischen Begriffe kennen, denn praktisch alle wirklich guten Bücher und Web-Seiten zum Thema Startup sind auf Englisch.

Produkt, Dienstleistung und Plattform

Unternehmen können Geld auf unterschiedliche Weise verdienen, zum Beispiel mit einem Produkt wie einem iPhone, einer Dienstleistung wie Salesforce oder einer Plattform wie iTunes oder Ebay. Im Founder's Playbook verwenden wir der Einfachheit halber das Wort „Produkt“ als Synonym für alle Arten von Angebot.

Was im Playbook nicht zu finden ist

Das Founders Playbook ist kein vollständiger Leitfaden für eine Startup-Gründung. Einige sehr wichtige Themen wurden bewusst weggelassen, beispielsweise ...

- Findung der Geschäftsidee
- Gesellschaftsform
- Finanzierung
- Steuern
- Rechtsfragen
- Patente

Gründer bzw. Gründungsberater müssen natürlich auch diesen Fragen die gebotene Aufmerksamkeit widmen.

Die Webseite founders-playbook.de

Zum Playbook gibt es eine begleitende Webseite mit dem URL <http://founders-playbook.de/>. Dort ist immer die aktuelle Version des Playbooks zu finden zusammen mit Links zu weiteren Ressourcen.

Link

- Kapitel *Einführung* bei founders-playbook.de/basics/einfuehrung/