

Was ist ein Startup?

Startups are so weird that if you trust your instincts, you'll make a lot of mistakes. (Paul Graham)

Startups sind keine gewöhnlichen Unternehmen. Sie machen nicht einmal ein Prozent aller Neugründungen aus, denn sie sind durch eine Reihe von Besonderheiten charakterisiert, die sie in eine eigene, sehr spezielle Kategorie platzieren. Dadurch stehen ihre Gründer vor einer Reihe zusätzlicher Herausforderungen, die bei der Eröffnung eines Friseursalons oder eines Webdesign-Studios nie vorkommen.

Jeder Mensch heutzutage kennt Unternehmen, die am Anfang Startups gewesen sind. Zu den bekanntesten gehören Facebook, YouTube, LinkedIn und Pinterest. YouTube hat eine besonders erfolgreiche Startup-Geschichte: Das Unternehmen wurde im Februar 2005 gegründet, erhielt nach wenigen Monaten 11,5 Millionen Dollar Venture Capital und wurde schon im November 2006 für 1,65 Milliarden Dollar an Google verkauft.

Startup founders work for a few years like nobody else is prepared to for the chance to live like nobody else is able to.

Founders Playbook

Sieben Faktoren, die Startups prägen

Der folgende rote Faden zeigt in sieben Schritten, wie Startups entstehen und worin sie sich als Konsequenz von anderen Unternehmen unterscheiden:

1. Innovation

Ein Startup entsteht immer auf der Grundlage einer Innovation. Seine Gründer haben zum Beispiel eine neue Technologie oder ein neues Geschäftsmodell entwickelt, oder sie haben einen Weg gefunden, eine existierende Technologie auf ein neues Anwendungsgebiet zu übertragen.

2. Kundenvorteil

Durch diese Innovation wird eine Lösung für ein Kundenproblem möglich, die es in der Form bisher noch nie gegeben hat. Diese neue Lösung verspricht erhebliche Vorteile gegenüber allen bisherigen Alternativen.

3. Risiko

Weil diese Lösung neuartig ist, sind große Risiken damit verbunden; Die Gründer müssen die Lösung nicht nur technisch bis zur notwendigen Reife entwickeln können, sondern es ist auch ungewiss, ob der Markt sie überhaupt annehmen wird.

4. Geld

Weil Startups Innovationen entwickeln, brauchen ihre Gründer Geld. Wegen des hohen Risikos können sie dieses Geld aber von Banken nicht bekommen. Stattdessen werden Startups mit Beteiligungskapital finanziert – zum Beispiel von einem Business Angel oder einer Venture Capital-Gesellschaft.

5. Rendite

Um dem hohen Risiko des Startups Rechnung zu tragen erwarten Venture Capital-Gesellschaften eine sehr hohe Rendite. Darüber hinaus verlangt ihre Investitionsstrategie, dass diese Rendite innerhalb kurzer Zeit erreicht wird.

6. Wachstum

Diese schnelle, hohe Rendite ist nur erzielbar, wenn das Startup einen großen Markt hat und schnell wächst. Wachstum ist aber teuer – darum wird ein großer Teil der Venture Capital-Mittel für Wachstumsmaßnahmen eingesetzt.

7. Exit

Die Investoren realisieren ihre Gewinne nicht durch die jährlichen Überschüsse des Startups. Stattdessen geschieht es mit einem Schlag durch den Verkauf des Startups oder durch einen Börsengang. Dieser Schritt wird *Exit* genannt.

Die drei Lebensphasen eines Startups

Ein modernes Startup, das nach dem Lean-Prinzip geführt wird, durchläuft drei Entwicklungsphasen, die sehr unterschiedlichen Charakter haben:

1. **Problem-Solution Fit.** Die Gründer müssen zuerst den Nachweis erbringen, dass sie prinzipiell dazu in der Lage sind, für ein wichtiges Problem in einem großen Markt eine bessere Lösung anzubieten.
2. **Product-Market Fit.** Das Angebot des Startups muss so entwickelt werden, dass es möglichst umfassend und reibungsfrei vom Markt angenommen wird.
3. **Skalierung.** Das Startup setzt alles drauf, mit seinem optimierten Angebot so schnell wie möglich zu wachsen.

I characterize three stages of a startup: The jungle, the dirt road and the highway.

Jeff Busgang

Absolviert ein Startup alle drei Phasen erfolgreich, ist es irgendwann kein Startup mehr, sondern es ist zu einem „normalen“ Unternehmen geworden.

In der ersten Phase arbeiten die Gründer allein und leben von den eigenen Ersparnissen oder von einer sogenannten Pre-Seed-Finanzierung wie einem Gründerstipendium. In dieser Phase werden viele Zielgruppeninterviews geführt und Lösungskonzepte entwickelt.

In der zweiten Phase erhält das Startup eine sogenannte Seed-Finanzierung, zum Beispiel von einem Business Angel. Es werden in einem schnellen Zyklus Experimente durchgeführt und das Angebot entsprechend angepasst. Hier kann es schon die ersten Angestellten geben.

In der dritten Phase erhält das Startup eine sogenannte Series A-Finanzierung von einer Venture Capital-Gesellschaft. Mitarbeiter werden eingestellt, um das nun validierte Produkt auszurollen und zu vermarkten.

Ein Rennen gegen die Zeit

Wenn die erste Phase erfolgreich war, wissen die Gründer, dass ihre Geschäftsidee hervorragende Voraussetzungen besitzt, und dass ihr Startup grundsätzlich das Potenzial hat, sehr erfolgreich zu werden.

Bevor aber dieses Potenzial in der Wachstumsphase freigesetzt werden kann müssen viele Hindernisse beseitigt werden, denn es gibt unzählige mögliche Gründe, weshalb das Produkt in seiner konkreten Form bei der Zielgruppe nicht ankommen könnte, zum Beispiel:

- Die Gründer haben fehlerhafte Annahmen gemacht.
- Das Produkt ist nicht kompatibel mit den Rahmenbedingungen beim Kunden.
- Das Preismodell ist für die Zielgruppe unattraktiv.
- Die Nutzer können nicht alle Vorteile aus dem Produkt ziehen.

Die Gründer müssen in Phase 2 alle solchen Probleme aufdecken und beseitigen, bevor sie in Wachstumsmaßnahmen investieren dürfen. Sie befinden sich dabei in einem Rennen gegen die Zeit, denn sie müssen sämtliche Hindernisse beseitigen bevor ihnen das Seed-Kapital ausgeht oder ein Wettbewerber ihnen zuvorkommt.

Startup-Kultur

Die Kultur eines Startups unterscheidet sich stark von der Kultur in anderen Organisationen:

- Sowohl die Gründer als auch die Mitarbeiter sind in der Regel jung. Selten findet man in einem Startup jemand über 35 Jahre.

- Der Erfolgsdruck ist sehr hoch und damit auch die Erwartungen an Gründer und Mitarbeiter.
- Der Umgang ist informell; Alle sprechen sich mit Vornamen an, und es gibt kaum Regeln oder Hierarchien.
- Die Arbeitsweise ist schnell und agil. Neue Erkenntnisse können im Handumdrehen einen Richtungswechsel auslösen.
- Gute Ideen sind willkommen und werden schnell getestet. Sich dabei zu irren ist keine Schande und kein Makel im Lebenslauf.
- Das Team-Gefühl ist sehr stark. Wie bei einer Sportmannschaft in einem Turnier wissen alle, dass sie entweder gemeinsam erfolgreich oder gemeinsam scheitern werden.
- Entscheidungen werden pragmatisch getroffen, um möglichst schnell vorwärts zu kommen. Politik spielt dabei keine Rolle.
- Es wird viel für ein gutes Klima getan. Bunte Sitzsäcke und ein Kickertisch im Büro sind die bekanntesten Symbole dafür.

Diese Art von Organisationskultur liegt nicht jedem. Viele Menschen bevorzugen eine Arbeitssituation, die stabiler, formaler oder zuverlässiger ist. Gründer müssen offene Stellen mit Menschen besetzen, die sich in dieser außergewöhnlichen Kultur wohl fühlen.

Fazit

Ein Startup ist zunächst wie ein wissenschaftliches Experiment. Seine Gründer haben eine Idee für eine bessere Lösung eines Problems und versuchen, daraus ein kommerzielles Angebot zu entwickeln. Das Risiko, dass ihr Experiment misslingt, ist groß: Sie können sich irren oder einen wichtigen Einflussfaktor übersehen. Sie müssen kreativ, aufgeschlossen und flexibel sein und die Bereitschaft mitbringen, eigene Irrtümer zu erkennen und hinter sich zu lassen.

Gelingt das Experiment, verwandelt sich das Startup in einen Rennwagen auf einer herausfordernden Strecke. Er kann gegen eine Wand fahren und aus dem Rennen ausscheiden oder als Erster über die Ziellinie fahren und einen großen Preis gewinnen. Die Gründer müssen zielorientiert arbeiten und eine hohe Leistung erbringen – und das Gleiche auch bei ihren Mitarbeitern erreichen.

Ein Startup erfolgreich von der Geschäftsidee bis zum Exit zu führen ist eine sehr anspruchsvolle Aufgabe, der nur sehr wenige Menschen gewachsen sind. Darum ist die Qualität des Gründer-Teams der wichtigste Erfolgsfaktor und für Investoren das oberste Bewertungskriterium.

Link

- Was ist ein Startup? bei [founders-playbook.de](https://founders-playbook.de/basics/was-ist-ein-startup/):
founders-playbook.de/basics/was-ist-ein-startup/