

## Der Gründer

*After doing a lot of investments, I came to the conclusion that the most important thing is the people. (Yossi Vardi)*

Das Wichtigste an einem Startup sind seine Gründer. Alles andere, was ein Startup braucht – sogar das Geschäftsmodell oder die Produktidee – kann im Vergleich zu guten Gründern einfach beschafft werden. Wenn es niemand gibt, der den Kurs vorgibt, Motivation bietet und jeden Tag die Verantwortung übernimmt, auch die schwierigen Probleme zu lösen, besteht für das Gründungsprojekt keine Hoffnung.

Aus diesem Grund investieren Kapitalgeber in erster Linie in die Gründer und nur in zweiter Linie in die Geschäftsidee. Die Geschäftsidee wird sich wahrscheinlich sowieso mehrmals ändern, dagegen kann sich ein Mensch nicht innerhalb kurzer Zeit ein neues Talent aneignen oder eine hinderliche Persönlichkeitseigenschaft ablegen.

*If a group of founders seemed impressive enough, I'd fund them with no idea. But a really good idea will also get our attention – not because of the idea per se, but because it's evidence the founders are smart.*

Paul Graham

Die Liste der wünschenswerten Eigenschaften für einen Startup-Gründer ist sehr lang, und die Anzahl der Menschen, die all diese Eigenschaften besitzt, ist sehr klein. Der Grund, warum es nicht mehr Startups auf der Welt gibt, ist nicht – wie viele glauben – ein Mangel an guten Geschäftsideen oder an Finanzierungsmöglichkeiten, sondern die Knappheit geeigneter Gründer.

### Gründer sind wie Athleten

„Wenn ich vorher gewusst hätte, wie anstrengend das ist, hätte ich vielleicht nie damit angefangen“ ist eine Klage, die man bei Gründern mit ein paar Jahren Erfahrung oft hört. Sie haben die Strapazen, die auf sie zukommen, unterschätzt. Darum ist es für einen Gründungsinteressierten wichtig, von vorn herein ein klares Bild davon zu haben, was ihm bevorsteht.

Der beste Weg, um einen Gründertyp zu beschreiben, ist mit Hilfe der Analogie mit einem Sportler.

Ein 18-jähriger Sportler will in fünf Jahren Olympiasieger werden. Um für die Olympiamannschaft ausgewählt zu werden, muss er zu den besten in seinem Land gehören. Dafür muss er jede verfügbare Minute damit verbringen, seinen

Körper und seine Technik zu trainieren. Er weiß, dass die Konkurrenz extrem hart ist, und dass nur diejenigen eine Chance haben, die sich jahrelang voll und ganz ihrem Sport widmen. Wer nur halbherzig trainiert, kann die geforderte Leistung nicht erreichen.

So ist es auch mit Startups: Sie befinden sich in einem intensiven Wettbewerb – um die besten Mitarbeiter, um das Geld der Investoren und gegen all die anderen Startups, die zur selben Zeit am selben Thema arbeiten. Die Leistung, die Gründer erbringen müssen, ist hoch und kann nur erreicht werden, wenn sie sich ihrem Projekt mit einer Intensität widmen, die nur die wenigsten bereit sind, aufzubringen.

### „Drivers wanted“

Die folgende Liste enthält sechs Persönlichkeitsmerkmale, die der Athlet und der Gründer brauchen, um auf ihren jeweiligen Gebieten erfolgreich zu sein. Die Liste kann man sich mit Hilfe des Akronyms DRIVER leicht merken:

- Driven
- Resourceful
- Initiative
- Visionary
- Energetic
- Relentless

*On the road of life there are drivers and there are passengers.*

*Drivers wanted.*

Volkswagen-Werbung

### D=Driven

Ein Startup zum Erfolg zu führen ist ein langes, anstrengendes Projekt mit vielen verschiedenen Baustellen und Ablenkungen. Gründer brauchen also einen starken Antrieb, der ihnen hilft, ihre Kräfte zu fokussieren und sich auf ihr Ziel zu konzentrieren.

*You need to be passionate about [your startup] and love what you're doing. If you don't, there is no way you can sustain the hours, stress and disappointment.*

Steve Blank

## R=Resourceful

Startups betreten immer Neuland. Aus diesem Grund stehen Gründer jeden Tag vor neuen Problemen, für die es zunächst keinen erkennbaren Lösungsweg gibt. Gründer müssen also findig sein, um die Lösung zu besorgen, die sie brauchen, sei sie eine strategische Partnerschaft, eine clevere Idee für eine Produktfunktion oder einfach nur der richtige Ratschlag von der richtigen Person.

*The people who get on in this world are the people who get up and look for the circumstances they want, and if they can't find them, make them.*

George Bernard Shaw

## I=Initiative

Das Glück kommt bekanntlich zu denen, die es suchen. Im Gegensatz zu den meisten Berufstätigen arbeiten Startup-Gründer nicht in einem Umfeld, das andere für sie vorge-dacht haben. Vielmehr müssen sie alles, was sie haben wollen, selbst erfinden oder beschaffen – von der Kaffeemaschine bis zum Investor. Sie sind also keine Menschen, die abwarten, was der Tag ihnen bringt, sondern sie suchen aktiv nach den Dingen, die sie brauchen.

*In a startup, absolutely nothing happens unless you make it happen.*

Marc Andreessen

## V=Visionary

Ein Startup beginnt mit nichts außer einer Idee in den Köpfen seiner Gründer. Aber eines Tages soll daraus ein Unternehmen werden, das Tausende von Kunden bedient, einen Marktwert hat, der in Millionen gemessen wird und eine positive Änderung in der Welt bewirkt. Dafür müssen die Gründer von Anfang an eine starke Vision haben, die sie und andere motiviert.

*There are those who look at things the way they are, and ask, 'why?'... I dream of things that never were, and ask, 'why not?'*

Robert F. Kennedy

## E=Energetic

Ein Unternehmen zu führen verbraucht viel Energie. Nicht nur, weil die nie endende Liste von Aufgaben zu vielen Nacht- und Wochenendschichten zwingt, sondern auch, weil Rückschläge und zwischenmenschliche Probleme die psychischen Reserven schnell aufbrauchen. Gründer brauchen eine starke körperliche und emotionale Energiequelle, auf die sie sich verlassen können.

*I never took a day off in my twenties. Not one.*

Bill Gates

## R=Relentless

Startup-Gründer stehen jeden Tag vor neuen Herausforderungen und müssen immer wieder Rückschläge einstecken. Deswegen lautet der letzte Eintrag in der DRIVER-Liste *Relentless* – die Gründer dürfen niemals aufgeben. Wie das Sprichwort schon sagt: „Erfolgreich sein heißt, 99 Mal umgeworfen zu werden aber 100 Mal wieder aufzustehen.“

*If you want to know whether you're the right sort of person to start a startup, ask yourself whether you're relentlessly*

*resourceful. And if you want to know whether to recruit someone as a cofounder, ask if they are.*

Paul Graham

## Link

- Das Kapitel *Der Gründer* bei [founders-playbook.de](https://founders-playbook.de/founders-playbook.de/basics/der-gruender/):