

Das Gründerteam

Entrepreneurship is not a solo sport. (Bill Aulet)

Startup-Gründer müssen nicht nur einzeln, sondern auch als Team stark sein. Ein bekanntes Sprichwort sagt, dass ein erstklassiges Team auch mit einer zweitklassigen Idee erfolgreich werden kann, während ein zweitklassiges Team selbst mit einer erstklassigen Idee zum Scheitern verurteilt ist.

Zur Qualität des Gründerteams gehört neben den persönlichen Eigenschaften der einzelnen Gründer auch, dass ihre Fähigkeiten sich gut ergänzen. Für die ideale Zusammenstellung eines Gründerteams hat sich in der Startup-Welt ein Modell etabliert, der 2012 von Rei Inamoto vorgeschlagen wurde:

To run an efficient team, you only need three people: A Hipster, a Hacker, and a Hustler.

Rei Inamoto

Drei Aufgaben, drei Rollen

Der Grundgedanke hinter Inamotos Behauptung ist, dass ein Startup im Wesentlichen drei Aufgaben hat, und dass demzufolge drei Rollen im Gründerteam erforderlich sind. Viele Bereiche, die aus großen, etablierten Unternehmen bekannt sind, sind bei Startups entweder (noch) nicht relevant, lassen sich zusammenfassen oder sollten eher von Angestellten besetzt oder eingekauft werden.

Die drei Aufgaben, die Inamoto bei einem Startup sieht, sind:

- zu verstehen, was die Zielgruppe braucht und dafür zu sorgen, dass das Produkt ihren Bedürfnissen entspricht,
- sicherzustellen, dass das Produkt herstellbar ist (und auch hergestellt wird),
- dafür zu sorgen, dass das Startup mit seinem Produkt Geld verdient.

Diese drei Aufgaben werden auch *Desirability* (Attraktivität), *Feasibility* (Machbarkeit), und *Viability* (Lebensfähigkeit) genannt.

Für jede dieser drei Aufgaben gibt es eine entsprechende Rolle im Gründerteam:

- Der *Hipster* ist für die Kundenbedürfnisse und die Attraktivität des Produktes verantwortlich.
- Der *Hacker* ist für die Entstehung des Produktes verantwortlich.
- Der *Hustler* kümmert sich darum, dass das Projekt voranschreitet und ein Erfolg wird.

Das bedeutet nicht, dass ein Gründerteam immer aus drei Personen bestehen muss: Ein Mensch kann auch in zwei Rollen zu Hause sein. Bei einer Zweipersonen-Gründung fällt meistens die Hipster-Rolle mit einer der beiden anderen zusammen; Hacker und Hustler sind fast immer unterschiedliche Menschen.

Der Hipster

Für den Hipster steht der Kunde im Mittelpunkt. Ihm ist es wichtig, die Bedürfnisse seiner Kunden zu verstehen und dafür zu sorgen, dass sie ein Produkt erhalten, das nicht nur ihre Probleme löst, sondern sie auch begeistert.

Es ist der Hipster, der zu den Kunden fährt und mit ihnen Interviews führt. Er sammelt ihre Bedürfnisse und Wünsche ein und schließt daraus, welche besonderen Merkmale das Produkt haben soll und welche Kundenvorteile es bieten muss.

Der Hipster funktioniert als Dolmetscher zwischen dem Kunden und dem Hacker: Er übersetzt die Kundenwünsche in Anforderungen, die der Hacker versteht, damit das Produkt

einfach und angenehm zu bedienen ist, eine eigene Persönlichkeit hat und ein positives Nutzungserlebnis bietet. Dafür braucht er Empathie und Menschenkenntnis.

Da der Hipster sich in die Lage des Kunden hineinversetzen kann, findet er auch Botschaften, die wirken. Aus diesem Grund ist er für die Marketing-Kommunikation zuständig, zum Beispiel in Form des Nutzenversprechens.

Der Hacker

Für den Hacker steht das Produkt im Mittelpunkt. Er entwickelt das Produkt und ist dafür verantwortlich, dass es den Anforderungen entspricht.

Der Hacker ist jemand, der sich in schwierige technische Probleme vertiefen und stundenlang konzentriert daran arbeiten kann. Er kann beurteilen, was technisch möglich ist und was nicht, mit welcher Technologie das Produkt sich am besten herstellen lässt und welcher Aufwand für die Verwirklichung erforderlich sein wird.

Es ist der Hacker, der die eigentlichen Kernressourcen des Startups erstellt – die Erfindungen, Patente und Lösungen, mit denen das Unternehmen Geld verdienen will und die ihm einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber seinen Konkurrenten gibt.

Der Hustler

Für den Hustler stehen der Fortschritt und der Erfolg des Startups im Mittelpunkt. Er ist dafür verantwortlich, dass das Unternehmen profitabel wird und wächst.

„Hustle“ bedeutet umtriebiger sein. Demnach ist ein Hustler ein Mensch, der viel Energie hat, immer neue Ideen produziert und ständig unterwegs ist, um seine Ziele zu erreichen.

Der Hustler hat das Business-Wissen und kümmert sich um Planung, Strategie, Finanzen und vieles mehr. Er entwickelt das Geschäftsmodell und ist ständig bemüht, es zu verbessern und effizienter zu machen.

Der Hacker und der Hipster können zusammen zwar ein cooles und nützliches Gerät entwickeln, aber es ist der Hustler, der darauf basierend ein lebensfähiges und vielversprechendes Unternehmen aufbauen kann.

Der Hustler ist charismatisch und verfügt über Sozialkompetenz. Er pflegt die Beziehungen zu den Investoren und zur Öffentlichkeit und ist derjenige, der Kunden überzeugen und Geschäftspartner gewinnen kann. Er fühlt sich wohl auf einer Bühne oder im Interview mit dem Fernsehen und kann andere für seine Ideen begeistern.

Nach innen ist der Hustler die Führungskraft, die das Unternehmen zusammenhält und motiviert, neue Mitarbeiter einstellt und dafür sorgt, dass alle Projekte vorankommen.

Der Hustler kann nicht nur das Produkt an Kunden, sondern auch die Vision des Unternehmens an Investoren verkaufen, er formuliert die Strategie und sorgt dafür, dass sie umgesetzt wird, hat ein wachsames Auge auf die Finanzen und die Erfolgsmetriken, schlichtet im Streitfall und trifft schwierige Entscheidungen – zur Not auch allein.

Fast wie eine Ehe

Die Beziehung zwischen Startup-Gründern hat viel mit einer Ehe gemeinsam. Die Partner müssen gut zusammenarbeiten können, sich gegenseitig stärken und sich aufeinander verlassen können. Sie sollten alle dasselbe Ziel für ihr Unternehmen haben und sich über ihr Vorgehen einig sein. Sie müssen sich von Streit schnell erholen, um schnell wieder nach vorne schauen zu können.

Die Funktionsfähigkeit der Gründer als Team ist ein wichtiger Erfolgsfaktor; Zwischenmenschliche Probleme sind eine der häufigsten Ursachen für das Scheitern von Startups. Aus diesem Grund legen Investoren auf die Qualität des Gründerteams sehr großen Wert.

Fazit

Ein Startup sollte immer von einem Team gegründet werden. Nicht nur, weil die Belastung hoch ist und die Arbeit auf mehrere Schultern verteilt werden muss, sondern auch weil es

verschiedenartige Aufgaben gibt, die unterschiedliche Talente erfordern.

Aus diesem Grund spricht das Founder's Playbook seine Leser im Arbeitsmaterial in der „Ihr“-Form an; Wir gehen davon aus, dass das Playbook von einem Team von Gründern bearbeitet und als Diskussionsgrundlage genutzt wird.

Link

- *Das Gründerteam* bei [founders-playbook.de](https://founders-playbook.de/basics/das-gruenderteam/):
founders-playbook.de/basics/das-gruenderteam/