

»Habt keine Angst zu scheitern. Kleinere und auch größere Rückschläge gehören auf dem Weg zum Erfolg einfach dazu.«

TEXT TRISTAN NIEWÖHNER

»Ich bin gescheitert.« Dieser Satz kommt einem sicher nicht leicht über die Lippen. Trotzdem ist es manchmal notwendig und sogar heilsam, ihn auszusprechen und deshalb möchte ich heute die Geschichte meiner ersten Unternehmensgründung mit euch teilen, die – Vorsicht, Spoiler-Warnung – kein Happy End hatte.

Schon in jungen Jahren haben mich Unternehmensgründungen fasziniert. Ich habe viel dazu gelesen, mich intensiv damit beschäftigt und immer davon geträumt, selbst eines Tages Unternehmer zu werden, lange bevor es die vielen Gründungsinitiativen gab, wie z.B. die garage33. Nach meinem BWL-Studium an der Universität Paderborn habe ich zunächst ein Trainee-Programm in einem Konzern absolviert. Das hat mir zwar gut gefallen, mein Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu gründen, wurde aber immer stärker, so dass ich schließlich nach Beendigung des Trainee-Programms meine feste Stelle gekündigt habe. Parallel dazu hatte ich mit ein paar Freunden von der Uni Paderborn ein kleines Start-up gegründet. Nun sah ich mich an dem Punkt zu entscheiden, welche Richtung ich beruflich einschlagen wollte. Diese Entscheidung habe ich mir nicht leicht gemacht und ich habe lange mit mir gerungen. Ich war davon überzeugt, dass wir zur Entwicklung des Start-ups jemanden aus dem Team brauchen, der sich Vollzeit der Arbeit widmen könnte, habe mir einen Ruck gegeben und bin ins kalte Wasser gesprungen.

Unser Start-up hatte sich zum Ziel gesetzt, eine Online-Shop-Lösung für die Liefergastronomie zu entwickeln. Im Gegensatz zu den großen Portalen, wie z.B. Lieferheld, Lieferando oder pizza.de, die damals bereits recht stark vertreten waren, wollten wir jedem Betrieb einen eigenen Online-Shop unter einer eigenen Domain ermöglichen. Die Gastronomen sahen sich auf der einen Seite aufgrund der steigenden Präferenz der Kunden für Online-Bestellungen gezwungen, in den großen Portalen vertreten zu sein. Auf der anderen Seite hatten sie dort unter der z.T. relativ hohen umsatzabhängigen Provision zu leiden und waren frustriert. Mit unserer Shop-Lösung wollten wir eine faire und kostengünstigere Alternative dazu schaffen.

Wir sind mit großem Optimismus und Enthusiasmus in unser Vorhaben gestartet. Bestimmt würden wir in ein paar Jahren die nächsten Bill Gates oder Steve Jobs sein. Die

Realität holte uns allerdings schnell ein. Unser Team war sehr Software-Entwickler-lastig und das Shop-System, das wir einsetzen wollten, war eine sehr komplizierte Eigenentwicklung. Wir verloren uns in technischen Details, was uns letztendlich viel Zeit gekostet hat. Auf der anderen Seite konnten wir im Vertrieb auch nicht die Schlagzahl erreichen, die wir benötigt hätten, um eine ausreichende Kundenbasis zu schaffen. Auch wenn wir ein vorhandenes und den Kunden wohlbekanntes Problem adressierten, erfordert es doch einiges an Zeit und man muss viele Kundenkontakte haben, um zu verkaufen.

Bestimmt würden wir in ein paar Jahren die nächsten Bill Gates oder Steve Jobs sein. Die Realität holte uns allerdings schnell ein.

Langsam, aber sicher ließ die Motivation im Team nach und der Zusammenhalt bröckelte. Die Software-Entwicklung warf dem Vertrieb vor, nicht genug zu verkaufen und der Vertrieb behauptete, eine so schlechte Software könne man auch gar nicht verkaufen. Erschwerend kam hinzu, dass wir aufgrund der geringen Umsätze zu keinem Zeitpunkt in der Lage waren, auch nur ansatzweise so etwas wie Gehälter zu zahlen. Wir mussten alle kontinuierlich privates Geld in die Firma stecken. Das kann man sicherlich mal – natürlich in Abhängigkeit von der persönlichen Lebenssituation – eine gewisse Zeit lang durchhalten, wenn man für eine Sache brennt. Aber in unserem Fall fehlte beides, Geld und Motivation. Und als schließlich das erste Gründungsmitglied das Team verließ, stand für uns der Entschluss fest, unser Unternehmen, nach etwa einem Dreivierteljahr, aufzugeben.

Diesen Entschluss zu fassen, war gar nicht so einfach. Auf der einen Seite will man hartnäckig sein und nicht aufgeben. Man klammert sich an kleine positive Nachrichten wie an einen Strohhalm. Außerdem treibt einen die Hoffnung auf eine Besserung der Lage immer weiter an. Vielleicht verliert man in diesen Momenten auch den klaren objektiven Blick auf die Situation und ist nicht in der Lage, eine rationale Entscheidung zu treffen.

Sich einzugestehen, »Ich bin gescheitert«, war in dem Moment natürlich ungeheuer schwer. Allen Freunden und Familienmitgliedern hatte man von seinem Vorhaben und seinem Optimismus berichtet, nun musste man zugeben, dass es nicht geklappt hatte. In dem Moment war ich sehr niedergeschlagen, das gebe ich zu. Unser Start-up war gescheitert, wir hatten endlose Arbeitsstunden und auch Geld umsonst aufgewendet, man könnte sogar sagen verschwendet.

Im Nachhinein würde ich es trotzdem als eine der bisher besten Entscheidungen meines Lebens bezeichnen, meinen festen Job für ein hoffnungsloses Start-up aufzugeben zu haben. Es geht mir nicht darum, mein Scheitern zu beschönigen. Ich bin gescheitert und ich habe auch sicherlich vermeidbare Fehler gemacht. Wäre ich damals schlauer gewesen und hätte ich bessere Entscheidungen getroffen, hätte es vielleicht funktioniert.

Aber trotz der Probleme und der verlorenen Zeit habe ich enorm viel dadurch lernen können: Die Wichtigkeit des Vertriebs, den Pragmatismus bei der Produktentwicklung und ganz besonders, wie sich eine Team-Dynamik gerade in schwierigen Situationen entwickelt und wie man gegensteuern kann. Ich habe viele tolle Menschen in dieser Zeit kennengelernt, was wiederum die Grundsteine für meine nächsten Schritte, sowohl im Gründungscoaching als auch bei meinen eigenen Gründungen, gelegt hat. Vor allem habe ich ein besseres Gefühl dafür bekommen, wann ich mir eingestehe, »ich bin gescheitert« bzw. wie lange ich an etwas festhalte, bevor ich vielleicht etwas anderes probiere.

Ich habe die Geschichte meines Scheiterns schon oft vorgetragen, z.B. auf der allerersten Fuckup Night OWL, die ich seitdem gemeinsam mit Eyüp Aramaz organisiere.

Eines möchte ich euch vor allem mit auf den Weg geben: Habt keine Angst zu scheitern. Kleinere und auch größere Rückschläge gehören auf dem Weg zum Erfolg einfach dazu. Man muss lernen, damit umzugehen. Viel schlimmer als zu scheitern wäre es, es gar nicht erst zu versuchen.

Fuckup Night OWL

Gemeinsam mit dem Start-up-Unternehmer Eyüp Aramaz aus OWL organisiere ich die Fuckup Nights OWL. Mit den Fuckup Nights OWL stellen wir eine Plattform zur Verfügung, bei der Unternehmer:innen von ihren kleinen und großen Fehlern und Katastrophen berichten, um uns die Angst vor dem Scheitern zu nehmen und uns Mut zu machen, nach dem Fall wieder aufzustehen.

Über Erfolge spricht man gerne – über ihr Scheitern reden nur wenige. Anders bei den Fuckup Nights OWL: Hier berichten Menschen regelmäßig über ihre Niederlagen und was sie daraus gelernt haben.

Wir wollen einen positiven Blick auf Rückschläge werfen. Scheitern ist keine Schande, sondern birgt neue Chancen. Das heißt für uns jedoch nicht, das Scheitern generell zu glorifizieren. Unsere Intention ist es, den Misserfolg zu entstigmatisieren und als etwas Normales anzusehen.

Die Fuckup Nights können helfen, den gesellschaftlichen Blick auf fehlgeschlagene Projekte zu verändern. Gleichzeitig können sie Gründer:innen und Gründungsinteressierten vermitteln, welche Fehler unbedingt vermieden werden sollten. Wir haben schon über 10 Fuckup Nights OWL durchgeführt und freuen uns, euch weiter inspirieren und die Angst vor dem Scheitern nehmen zu können!



TRISTAN NIEWÖHNER

Tristan Niewöhner ist von klein auf vom Unternehmertum fasziniert. Inspiriert durch seinen Großvater, den Gründer des Landmaschinenherstellers Wühlmaus, beschäftigt er sich mit Unternehmensgründungen aus allen möglichen Perspektiven. Nach seinem Studium in Paderborn, Peking und Normal (Illinois) hat er selbst mehrere Start-ups gegründet. Außerdem war er für TecUP (Universität Paderborn) und die Founders Foundation (Bertelsmann Stiftung) in der Gründungsförderung tätig. Er ist Mitorganisator der Fuckup Nights OWL, bei denen Gründer:innen ganz offen von gescheiterten Projekten berichten. Aktuell ist er Gründer und Geschäftsführer der persomatch GmbH. Als Autor des Buches »Founders Heroes« (siehe Buchtipps) inspiriert er andere zur Gründung, indem er Start-ups mit der Heldenreise vergleicht.