

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung von Prof. Dr. Anabel Ternès – Geschäftsführende Direktorin des International Institute for Sustainability Management (IISM)</b>	<b>1</b>
Anabel Ternès	
Umfrage I: Deutsche Schüler/-innen und Erstsemester über die Gründung eines eigenen Unternehmens . . . . .	2
Sozialisierung mit Gründer-Know-how . . . . .	2
Warum nicht Gründer werden? . . . . .	3
Warum ein Unternehmen gründen? . . . . .	4
Wünsche und Anregungen der Schüler/-innen und Studierenden . . . .	4
Umfrage II: Gründer weltweit zu Faktoren ihrer Gründung und ihres Erfolgs als Unternehmer . . . . .	5
Sozialisierung zum Gründer? . . . . .	5
Über das Gründerdasein . . . . .	6
Fazit . . . . .	7
Zum Aufbau dieses Buches . . . . .	7
Danksagung . . . . .	8
Weiterführende Literatur . . . . .	8
 <b>Teil I Neue Medien und neue Kommunikation</b>	
 <b>Hören, was man lesen würde – Danielle Reid, Gründerin von Capsule.fm</b>	<b>11</b>
Cornelius Witt	
Standort Berlin: „Eine großartige Stadt, um ein Start-up zu gründen“ .	12
Pioniere sein und andere inspirieren . . . . .	13
Anderthalb Jahre von der Idee bis zum Produkt . . . . .	14
Konrad und Heidi sollen noch intelligenter werden . . . . .	16

<b>Vertraut dem Spezialisten! – Aljona Fabiani, Gründerin</b>	
<b>der 99 Francs – Communication Group</b>	17
Nadja Friedl	
Erst auf die Vernunft, dann aufs Herz gehört	17
Hart, aber lehrreich: erste Erfahrungen in der PR-Branche	19
In der Krise: Schlaf, Frustration – und Mut	19
Vertrau mir, ich bin Spezialist!	20
Umdenken nach unbezahlten Rechnungen	21
Bei Unterstützern zählt Klasse statt Masse	22
Schreiben als Ausgleich vom Werben	23
Unersetzlich: Vertrauen in die eigene Stärke	24
<b>Traum + Mut – Mareen Eichinger, Gründerin von MACHEETE</b>	27
Natascha Pirschallawa	
Gründungsprozess	28
Achterbahnfahrt zum Erfolg	29
Beruf und Privatleben unter einem Hut	30
Zukunftswünsche	30
<b>Smarte Online-Lösungen – Jan Koch, Gründer von Denksport IT!</b>	31
Vivien Boche und Stefan Schaub	
Harte Arbeit zahlt sich aus	32
Selbstbestimmt leben und arbeiten	33
Für die Zukunft gewappnet sein	34
Weiterführende Literatur	35
<b>Gespräche machen Käufer – wir machen Gespräche! –</b>	
<b>Stefan Ramershoven, Gründer der Kjero GmbH</b>	37
Thomas Heinrich Musiolik	
Unternehmertum in den Adern	38
Auf dem Weg zum unternehmerischen Risiko	40
Die Idee wird in die Tat umgesetzt	41
Der Unternehmer mit Widerstand	43
Nach drei Jahren ein erfolgreiches Start-up	45
Vom Ende her denken	45
<b>Intelligente Medienbeobachtung im digitalen Zeitalter –</b>	
<b>Patrick Bunk, Gründer von uberMetrics</b>	47
Vivien Boche und Stefan Schaub	
Vom Wissenschaftler zum Gründer	48

Das Start-up, für viele ein unbekanntes Terrain! . . . . .	49
Wenn deine Arbeit Früchte trägt – der Einsatz lohnt sich! . . . . .	50
Im Wust der Informationen – Kommunikation leicht gemacht! . . . . .	51
Das Web 3.0 – Trends erkennen für die Bedürfnisse von Unternehmen	52
Der (digitalen) Zukunft begennen . . . . .	52
Weiterführende Literatur . . . . .	53

## **Teil II Sozial und Nachhaltig – für einen guten Zweck**

### **Flaschen mit Seele – Paul Kupfer und Georg Tarne,**

<b>Gründer von soulbottles . . . . .</b>	<b>57</b>
Joachim App	
Mit Idealen zum Erfolg . . . . .	58
Not macht erfinderisch . . . . .	60
Gemeinsam gegen die Mineralwasserkonzerne . . . . .	61
Der Weg aus der Krise . . . . .	62
Das systemische Gleichgewicht . . . . .	62
Profit durch Weltverbesserung? . . . . .	64
Frei von Angst und Sicherheitsstreben . . . . .	65
Weiterführende Literatur . . . . .	66

### **Engagement vermitteln mit „Pro-bono“-Angeboten –**

<b>Claudia Leißner, Gründerin von Proboneo . . . . .</b>	<b>67</b>
Vivien Boche und Stefan Schaub	
Anderen etwas zurückgeben und engagiert sein – eine Überzeugung .	68
Sich dem Unternehmerdasein bewusst werden . . . . .	69
Auf die Energiekurve achten . . . . .	71

### **Mit Computerkursen in ein besseres Leben –**

<b>Oreoluwa Somolu Lesi, Gründerin von W.TEC . . . . .</b>	<b>73</b>
Hanna Decker	
Top-Ausbildung . . . . .	74
„Und dann habe ich es einfach getan“ . . . . .	75
Diskriminierung als Frau . . . . .	77
Schritt nie bereut . . . . .	77

### **Damenbinden aus Stoff für einen regelmäßigen Schulbesuch –**

<b>Paul und Sophia Grinvalds, Gründer von AFRipads . . . . .</b>	<b>79</b>
Hanna Decker	

„Untenrum“-Themen sind tabu . . . . .	80
Nichts zu verlieren . . . . .	82
Menstruation und Mythen . . . . .	82
„Je stärker dein Team, desto größer dein Erfolg“ . . . . .	84
<b>Bildungschancen für benachteiligte Kinder – Stefan Döring, Gründer von</b>	
<b>Quinoa . . . . .</b>	<b>85</b>
Joachim App	
Wann haben Sie sich dazu entschieden, Unternehmer zu werden? . . .	85
Was hat sie dazu motiviert, ein Start-up zu gründen? . . . . .	86
Wann und wie kamen Sie auf die Idee für das Unternehmen? . . . . .	86
Wie haben Ihre Familie, Freunde und Partner auf Ihren unternehmerischen Geist reagiert? . . . . .	87
Wie lange dauerte der Gründungsprozess? . . . . .	87
Wie haben Sie Ihr Start-up finanziert? . . . . .	87
Was macht Ihre Schule so besonders? . . . . .	88
Was ist Ihre Vision für das Unternehmen? . . . . .	88
Was würden Sie anderen Unternehmensgründern raten? . . . . .	89
<b>Teil III Ernährung – was uns satt, glücklich und schön macht</b>	
<b>Die Weinkultur nach Brasilien tragen –</b>	
<b>Alykhan Karim, Gründer von Sonoma . . . . .</b>	<b>93</b>
Vivien Boche und Stefan Schaub	
Den Ahnen auf der Spur . . . . .	94
Den Markt für kulturelle Innovationen kommen sehen . . . . .	94
Holpriger Start – Überzeugungsarbeit leisten . . . . .	95
In vino veritas! . . . . .	96
Weiterführende Literatur . . . . .	96
<b>Für eine bessere Zukunft der Kaffeebauern –</b>	
<b>Vava Angwenyi, Gründerin von Vava Coffee Kenya . . . . .</b>	<b>97</b>
Hanna Decker	
Neue Erfahrungen im Ausland . . . . .	98
Das schwarze Schaf in der Familie . . . . .	99
Diskriminierung als Frau . . . . .	100
Positiver Störfaktor . . . . .	100
Erzähl den Leuten deine Geschichte . . . . .	101

<b>Optimierter Milchgenuss – Carsten Gieseler, Gründer von Fodjan . . .</b>	<b>103</b>
Lisanne Berg und Vivien Boche	
Gesunde Kühe produzieren Milch, die besser schmeckt! . . . . .	103
Tierisch motiviert . . . . .	104
Feingefühl . . . . .	106
Büroalltag . . . . .	107
Ziele, Träume, Visionen . . . . .	108
Herdentiere . . . . .	110
Der letzte Rat . . . . .	111
 <b>Gesunde Ernährung für Kinder, die Spaß macht – Natacha und Alex Neumann, Gründer von erdbär – freche Freunde . . . . .</b>	 <b>113</b>
Vivien Boche	
Die Verrücktheit des Gründungsgedankens . . . . .	115
Finanzen, Risiko und Learning by Doing . . . . .	115
Eine gute Mischung aus Arbeitsstilen . . . . .	116
Gründeralltag . . . . .	117
Das positive Denken auf dem eigenen Weg . . . . .	119
 <b>Mobiles Fast Food der Spitzenklasse – Claudio Pekrun und Nikolaj de Lousanoff, Gründer von The Big Balmy . . . . .</b>	 <b>121</b>
Joachim App	
Die Food-Truck-Welle erreicht Hamburg . . . . .	122
Mit Willenskraft und harter Arbeit zum Erfolg . . . . .	123
Aus „Traum“ wird Wirklichkeit . . . . .	124
Gemeinsam gegen den Bürokratie-Dschungel . . . . .	124
Qualität statt Quantität – in jedem Bereich . . . . .	126
Ein solider Finanzplan für die Zukunft . . . . .	126
Weiterführende Literatur . . . . .	126
 <b>Kosmetik zum Trinken – Kai Rebhan, Gründer der pure product GmbH . . . . .</b>	 <b>127</b>
Lisanne Berg und Vivien Boche	
Durch die Decke! . . . . .	128
Ein lohnender Kampf . . . . .	130
Unsere Zukunft . . . . .	132
Wichtige Kompetenzen . . . . .	134

## Teil IV Zukunftstechnologien

### Nicht lang zögern, sondern gleich loslegen! –

<b>Stephan Kühr, Gründer von 3YOURMIND</b> . . . . .	137
Alexandra Jegers	
Das Produkt vom ersten Tag an verkaufen . . . . .	137
Die Kunst des professionellen Vertriebs . . . . .	138
Start-up: entweder ganz oder gar nicht . . . . .	140

### Mein Wegweiser zur Selbstständigkeit –

<b>Johannes Reck, Gründer von GetYourGuide.de</b> . . . . .	143
Vivien Boche und Thore Wiegand	
Die Universität als Plattform zur Selbstständigkeit . . . . .	143
„No risk, no fun!“ . . . . .	146
Das Team als Erfolgsfaktor . . . . .	146
„Mein Job ist mein Hobby“ . . . . .	147

### Lösungen finden – Ceyhun Derinboğaz, Gründer von Grafentek . . . . .

Barbara Engels	
Das erste Unternehmen: We.dream . . . . .	150
Das zweite Unternehmen: <i>Grafentek</i> . . . . .	151
Scheitern: abgewendet . . . . .	153

### Vom Scheitern lernt man mehr als vom Erfolg –

<b>Lorand R. Minyo, Gründer von asiqa</b> . . . . .	155
Barbara Engels	
Die Idee . . . . .	156
Die Gründung . . . . .	157
Das Scheitern . . . . .	158
Gründen in Rumänien . . . . .	159

### Immer optimistisch bleiben! – Jakob Schröger, Gründer von QGo . . . . .

Alexandra Jegers	
QGo – Start-up ohne Warteschlange, aber mit Wartezeit . . . . .	162
Vom Einzelunternehmen zum Team . . . . .	163
Start-up – wenn Arbeit zum Hobby wird . . . . .	164

<b>Der Angeber, der keiner ist – Mark Tuttle, Gründer von cryptografx . .</b>	<b>165</b>
Cornelius Witt	
Das Internet sicherer machen . . . . .	167
Experten suchen und fragen . . . . .	167
Ein „ganz schwieriger“ Angestellter . . . . .	169
<b>Wir waren eher mutig als klug –</b>	
<b>Carlos Shigeoka, Gründer von Rota Exata . . . . .</b>	<b>171</b>
Armin Peter	
Unternehmensgründung und der Dienst an der Gesellschaft . . . . .	172
„Aber dann geht es eben doch immer weiter . . .“ . . . . .	172
Das Prinzip „Learning by Doing“ . . . . .	173
 <b>Teil V    Bewährtes neu erfunden</b>	
 <b>Goethe, Immobilien und der Traum vom Lamborghini – Joey Geering,</b>	
<b>Gründer der Thurnherr &amp; Geering Immobilien GmbH . . . . .</b>	<b>177</b>
Cornelius Witt	
Mit „enormem Backgroundwissen“ zum eigenen Unternehmen . . . . .	178
Die Chemie zwischen den Gründern stimmt . . . . .	179
Das Unternehmen bekannter machen . . . . .	180
Der Traum vom Lamborghini . . . . .	181
 <b>Am Bodensee hohe Wellen schlagen – Benjamin Thurnherr,</b>	
<b>Gründer der Thurnherr and Geering Immobilien GmbH . . . . .</b>	<b>183</b>
Arne Lehrke	
Was Immobilien mit Seeblick mit Apfelplantagen gemeinsam haben . .	184
Von Anfang an motiviert . . . . .	185
Die Angst überwinden . . . . .	185
Von der Blüte zum Apfel . . . . .	185
Hilfe annehmen, wo sie gebraucht wird . . . . .	186
 <b>Sales und Buying Experts: Recruitment mit System – Philipp Heymann</b>	
<b>und Andreas Bechinger, Gründer von Sales Experts SEG GmbH . .</b>	<b>189</b>
Louisa Eickbohm	
Man muss für eine Idee brennen können . . . . .	190
Ergriffene Gelegenheit . . . . .	191
Das Bestreben, eigenverantwortlich zu sein . . . . .	192
Mein Co-Gründer war entscheidend . . . . .	192

Auf die Plätze, fertig, los! Und dabei nicht stolpern . . . . .	192
Der Kampf mit einem selbst . . . . .	194
In vollem Gange . . . . .	194
Authentisch und ein wenig verrückt . . . . .	195
<b>Gründung und die Suche nach der richtigen Work-Life-Balance –</b>	
<b>Michael Maeder, Gründer von Direct HR China . . . . .</b>	<b>197</b>
Armin Peter	
Entwicklungsmaßnahmen für Mitarbeiter und Führungskräfte . . . . .	197
Wer gründen will, braucht langen Atem . . . . .	198
Ein Platz in den Top 5 des chinesischen Marktes ist das Ziel . . . . .	199
<b>Die Welt kennenlernen und neue Beziehungen knüpfen –</b>	
<b>Schiqing Mai, Gründer von WEWOM . . . . .</b>	<b>201</b>
Armin Peter	
Einmal wöchentlich will man alles hinschmeißen . . . . .	201
Kindheitserfahrungen motivieren noch heute . . . . .	202
Von der Mutter das Handwerkszeug zum Manager gelernt . . . . .	203
Der deutsch-chinesische Markt bietet noch viel Potenzial . . . . .	203
<b>Wie aus einem Glücksspieler ein Firmengründer wurde –</b>	
<b>Alisher Avazov, Gründer von Europol Exclusive . . . . .</b>	<b>205</b>
Nadja Friedl	
Sein wunder Punkt: Spielsucht . . . . .	206
Die Marktlücke genutzt . . . . .	206
Glücksgriff beim Geschäftspartner . . . . .	207
Erfolgsrezept: nie einen Fehler wiederholen . . . . .	208
Der frühe Vogel . . . . .	209
„Ich folge einem Plan“ . . . . .	209
<b>Emma Watson als Vorbild – Nabil Belmezzouar,</b>	
<b>Gründer von We Unikorns . . . . .</b>	<b>211</b>
Carina Troxler	
We Unikorns verkauft limitierte Künstlerkollektionen . . . . .	211
Weg mit dem Stress . . . . .	212
Internationale Erfahrungen sammeln . . . . .	212
Fortsetzen, was man begonnen hat . . . . .	213



**Teil VI Von Rabatten, Umfragen und Onlineshopping****Mein Unternehmen ist wie ein weiteres Kind –**

<b>Irene Louizou, Gründerin von CforCrafts</b> . . . . .	217
Barbara Engels	
Mit Kreativität durch die Krise . . . . .	217
Eine Plattform für Künstler . . . . .	220
Noch viel mehr Unterstützung nötig . . . . .	221

**Die Kunst des Start-up-Gründens –**

<b>Nur El Shami, Gründerin von Articurate</b> . . . . .	223
Lisanne Berg und Vivien Boche	
Wie alles begann . . . . .	223
Lebensweisheit . . . . .	226
Die Umsetzung . . . . .	227
Der alltägliche Wahnsinn . . . . .	230
Lagebericht und Zukunftsvisionen . . . . .	231
Notwendiges Wissen . . . . .	232

**Mit Frauenpower zum Erfolgsunternehmen –**

<b>Yasmine El-Mehairy, Gründerin von Supermama.me</b> . . . . .	233
Carina Troxler	
Mit dem Kopf durch die Wand . . . . .	234
Schwangere glücklich machen und Marktnischen bedienen . . . . .	234
Kampf gegen kulturelle Stereotype . . . . .	235
Tolle Ideen der Mitarbeiter machen dich zu einem Energiebündel . . . . .	236

**Bilden durch Spiele – Béa Beste, Gründerin von Tollabox . . . . . 239**

Vivien Boche	
Angestellte sein war keine Option . . . . .	239
„Verfolgt eure eigenen Ideen“ . . . . .	241
Die Viererbande . . . . .	241
„Jeder, der nicht ans Aufgeben denkt, ist töricht“ . . . . .	242
Stärken muss man stärken . . . . .	244
„Für mich ist alles Life“ . . . . .	245
Zukunft, Wünsche und ein letzter Rat . . . . .	246
Nachtrag . . . . .	247

**Einmal mehr aufstehen als liegen bleiben! –**

<b>Tobias Zumbült, Gründer von Tollabox</b> . . . . .	249
Alexandra Jegers	
Der Anfang und die Hoffnung, doch noch die Kurve zu bekommen . .	250
Neuanfang – die Kunst einmal öfter aufzustehen . . . . .	251
Start-up-Monopoly . . . . .	252

**Rabota und Rabatte: eine Online-Welt aus Gutscheinen –**

<b>Komil Ruzaev, Gründer von KupiKupon</b> . . . . .	255
Nadja Friedl	
Wagnis in der Fremde . . . . .	256
In drei Monaten zur eigenen Firma . . . . .	256
Im Vierergespann zum Erfolg . . . . .	257
Samstage gehören der Familie . . . . .	258
Ohne Angst in die Zukunft blicken . . . . .	259

**Die erste Gutscheinplattform in Europa – Dr. Fabian**

<b>und Ferry Heilemann, Gründer der Sky and Sand GmbH</b> . . . . .	261
Svenja Schrieber	
Der zweite Kontakt . . . . .	261
Es wird in Personen investiert, nicht in Businesspläne . . . . .	262
Unterstützung für andere Unternehmen bieten . . . . .	262

**Der Gang ins Kino dank Vergleichsportal –**

<b>Enrico Bernardo, Gründer von Cinepass</b> . . . . .	265
Vivien Boche und Stefan Schaub	
Dem Kino etwas zurückgeben . . . . .	266
Zusammen ist man stärker . . . . .	267
Den Markt erkennen . . . . .	268

**Reach the next level – Gabriele Giugliano, Martina Mattone**

<b>und Nicolò Bardi, Gründer von Tutored</b> . . . . .	271
Daniel Rieger, Jonathan Kühnl und Sinan Keles	
Alle Wege führen nach Rom . . . . .	271
Das nächste Level erreichen . . . . .	272
Wer wir sind . . . . .	273
Der Anfang . . . . .	273
Expansion . . . . .	276
Tipps der Gründer . . . . .	276
Quo vadis? . . . . .	277

<b>„Das wird nicht klappen“ – Tim Hoppe, Gründer von AppBuddy . . . .</b>	<b>279</b>
Vivien Boche	
Amsterdam: das unzumutbare Zweck-Mittel-Verhältnis . . . . .	280
Der Fehler, den ich nicht mehr vergessen werde . . . . .	280
Die Veränderung, die meine Welt angenehm auf den Kopf stellte . . .	281
Bereit, weiter zu gehen: eine Wunschtraum-Cloudplattform soll zur Realität werden . . . . .	283

## **Teil VII Gesundheit – besser versorgt mit innovativen Lösungen**

### **Das Unsichtbare hörbar machen –**

<b>Saverio Murgia, Gründer von Horus Technology . . . . .</b>	<b>289</b>
Alexandra Jegers	
Eine inspirierende Begegnung . . . . .	289
Ein kleines Gerät, das das Unsichtbare hörbar macht . . . . .	291
Start-up in Italien – ein Hürdenlauf der Bürokratie . . . . .	292
Durchhalten, bis der Erfolg kommt . . . . .	293
Aus Erfahrung lernen . . . . .	294

### **Erfolg und Versagen liegen sehr nah beieinander –**

<b>Tassos Halkiopoulos, Gründer von dpharmacy . . . . .</b>	<b>297</b>
Barbara Engels	
Die Idee: von offline zu online . . . . .	297
Die Umsetzung . . . . .	299
Zwischen Erfolg und Niederlage . . . . .	301

### **Bildung als Schlüssel zum Erfolg – Artur Steffen,**

<b>Gründer von Retas Medical Assistance / Mediango GmbH . . . . .</b>	<b>303</b>
Nadja Friedl	
Prägung durch die Familie . . . . .	303
Bildung als Samen für eine erfolgreiche Zukunft . . . . .	305
Wertvolle internationale Erfahrung . . . . .	306
Geschäftskonzept: mehr als nur Übersetzer sein . . . . .	307
Allein geht es nicht . . . . .	308
Ein Mentor mit einer Prise Verrücktheit . . . . .	309
Kampfsport als Ausgleich . . . . .	310
Wünsche für die Zukunft: weitere Sprachen und motiviertes Personal	310

## Teil VIII Finanzen – Wandel macht vorm Geld nicht halt

### An der Schnittstelle von Nachhaltigkeit und Finanzwirtschaft –

<b>Reto Ringger, Gründer der Globalance Bank</b> . . . . .	315
Cornelius Witt	
Unternehmer schon seit der Grundschule . . . . .	316
Die Familie muss zu einem Unternehmer passen . . . . .	317
„Mehr Glaubwürdigkeit und unternehmerische Freiheit“ . . . . .	318

### Crowdfunding in Ägypten – Shehab Marzban, Gründer von Shekra . . 321

Armin Peter	
Papyrusverkauf auf dem Weihnachtsmarkt . . . . .	321
Fürs Gründerteam zählt Erfahrung mehr als Freundschaft . . . . .	322
Zweifach ausgezeichnet in den Golfstaaten . . . . .	323
Politische Instabilität schafft Unsicherheit . . . . .	323

### Er kam, sah und gründete – Fabio Federici, Gründer von Coinalytics . 325

Vivien Boche und Alina Seelig	
Entdecken eines neuen Weges . . . . .	326
Born to be big – die Geburt von Coinalytics . . . . .	326
Die Chemie muss stimmen . . . . .	327
„Thanks God, we are a Low-Budget-Startup!“ . . . . .	327
Erfolg nennt sich Optimismus . . . . .	328
Der Verzicht des Gründers . . . . .	328
Go, Start-ups, go! . . . . .	329

### Online einkaufen – offline bezahlen! –

<b>Florian Swoboda, Gründer von barzahlen.de</b> . . . . .	331
Markus Kollberg	
Gründergeist in der Familie . . . . .	333
Kopfsprung ins Ungewisse . . . . .	334
Erfolgreich wirtschaften . . . . .	335