

Würzburg, 16. Oktober 2019

FAIL!

**Wie Startups scheitern:
Eine Anleitung.**

Carsten Lexa, LL.M.

Rechtsanwalt, Europajurist, Master of Law



Carsten Lexa, LL.M.

- Rechtsanwalt & Europajurist
- Master of Law (International Commercial Law)
- Inhaber der „Rechtsanwaltskanzlei Lexa – Kanzlei für Wirtschaftsrecht“ mit Sitz in Würzburg & Berlin
- Lehrbeauftragter für Wirtschaftsrecht
- Lehrbeauftragter für Compliance
- Mitgründer der Startup-Initiative „Gründen@Würzburg“
- Blogger (www.basicthinking.de, www.entre-preneur.de, www.commerciallawinternational.com)



Auch Scheitern will gelernt sein....

Die Idee zu diesem Impulsvortrag



„If you fail, fail fast!“

Unternehmer sein wird überbewertet

(1) Die Eignung

Die Eignung

- Die Ausgangssituation
- Die Gefahr: Faszination der Idee
- Was macht ein Unternehmen aus
- Was braucht man, um Unternehmer sein zu können

Wer braucht schon Wissen, wenn er ein Startup haben kann...

(2) Kenntnisse & Fähigkeiten



Kenntnisse & Fähigkeiten

- Fachliche Kenntnisse
- Kaufmännische Kenntnisse: Planung, Kalkulation, Buchhaltung, Controlling, Steuern, Recht
- Was macht ein Unternehmen aus
- Was braucht man, um Unternehmer sein zu können

**Die Idee ist alles, das
Business ist nichts....**

(3) Die Geschäftsidee

Die Idee

- Was ist eine Geschäftsidee
- Was ist das Ziel hinter einer Geschäftsidee
- Abgleich von Realität und Idee
- Scheitern mit der Geschäftsidee: isolierte Idee, Idee ohne Nutzen, ignorieren verkaufshinderlicher Faktoren

Wenn Märkte & Kunden keine Ahnung haben....

(4) Das Produkt

Das Produkt

- Skepsis gegenüber Veränderungen
- Wissen Kunden, was sie wollen
- Der Gründer weiß es besser
- Welches Problem wird gelöst
- Scheitern am fehlenden Markt
- Scheitern am Timing

**Wenn der Kunde es nicht
versteht, ist er selbst
schuld....**

(5) Kundenbedürfnisse

Kundenbedürfnisse

- Kundenbedürfnisse und deren Befriedigung
- Die Liebe zur Produktidee
- Arten der Kundenbedürfnisse: Beseitigung eines Schmerzes, Herbeiführung eines Vorteils/ Fortschritts, Erledigung von bestimmten Aufgaben
- Schwierigkeiten beim Feststellen von Kundenbedürfnissen
- Schlimmste Situation für Gründer: „monetizable pain“

Marketing & Vertrieb braucht kein Mensch....

(6) Verkaufen

Verkaufen

- Marketing: Ausrichtung zum Ziel (Product, Price, Place, Promotion)
- Werbung: Die Änderung der Einstellung der identifizierten Kunden hinsichtlich der gestellten Aufgabe
- Vertrieb: befasst sich mit Umsatz (Marketing schafft das Potential, Geld zu verdienen; Vertrieb besorgt dieses Geld)
- Keine Kunden für das eigene Angebot
- Insellösungen statt Konzept
- Bloß nicht mit Kunden sprechen



M

keine Zeit vergeuden....

(7) Das Team



Das Team

- Homogene und komplementäre Gründerteams: vergleichbarer Ausbildungs-/Wissensstand, vergleichbare Charaktere, Motivation & Fokus
- Gründer und Mitarbeiter: Mitarbeiter alleine lassen, Kultur in einem Startup,

Endlich Autorität leben....

(8) Führung



Führung

- Was ist Führung: Die Fähigkeit, Ziel & Richtung vorzugeben, andere entsprechend zu beeinflussen, zu motivieren und zum Handeln zu bringen sowie Verantwortlichkeiten festzulegen und andere daran festzuhalten.
- Adressat der Führung: Mitarbeiter, Startup, Selbstführung
- Fehlende Führung

Geld allein ist alles...

(9) Investoren

Investoren

- Was will ein Investor
- Investorentypen
- Arten des Investments
- Investitionsprozess
- Vertragliche Regelungen
- Nach dem Investment

Alle Kraft dem Startup....

(10) Selbstpflege



Selbstpflege

- Der Gründer als Jongleur
- Warnsignale sind für Schwächlinge
- Pflege den Profis überlassen
- Konkrete Schritte: seelisches Wohlbefinden (Stress, Kontakt, Spaß), körperliches Wohlbefinden (Sport, Nahrung, Schlaf)

**„Wenn die anderen
glauben, man ist am Ende,
muss man erst richtig
anfangen.“**

(Konrad Adenauer)

Fail – Wie man als Start-up versagt

Sieben von zehn Startups scheitern. Die Gründe sind bekannt. Aber warum wird das Scheitern nicht mit der notwendigen Gründlichkeit durchgeführt? Dieses Buch verfolgt einen neuen Ansatz zum Thema „Unternehmensgründungen“. Aufgebaut als „Anleitung zum Fehlschlag“ werden zehn typische Themenkomplexe dargestellt und mit Beispielen aus der Praxis angereichert, in denen Gründer Fehler machen, die sich später als fatal für junge Unternehmen herausstellen. Wer auf der Suche ist nach einem Ratgeber, um sein Unternehmen erfolgreich „an die Wand zu fahren“, bekommt mit diesem Buch das notwendige Rüstzeug - und lernt, was wirklich wichtig ist.

Der Inhalt

- Schritt für Schritt-Anleitung für das individuelle Scheitern
- Praxistipps zum effektiven Ignorieren von Problemen bei Unternehmensführung, Produkten und Investoren
- Hinweise zum Umgang mit potenziellen Problemfeldern wie Umsetzten von Ideen oder Eingehen auf Kundenbedürfnisse
- Tipps aus dem Gründeralltag mit Hinweisen zur optimalen Erfolgsvermeidung
- Geheimes Bonuskapitel

Der Autor

Carsten Lexa ist Inhaber der Wirtschaftskanzlei Lexa. Schon im Studium gründete er ein IT-Unternehmen und kurz nach dem Studium ein Unternehmen der Entertainmentbranche. Er ist darüber hinaus Botschafter des „Großen Preis des Mittelstands“ und ehemaliger Weltpräsident der „G20 Young Entrepreneurs' Alliance“ bei der G20/B20. Der Autor schreibt eine wöchentliche Start-up-Kolumne für das Online-Magazin „BASIC thinking“, ist Mitgründer der Start-up-Initiative „Gründen@Würzburg“ und hält seit mehr als 10 Jahren Vorträge zu den Themen „Unternehmensgründungen, -investments und -strategien“.

ISBN 978-3-658-29806-7



► springer-gabler.de

Lexa



Fail – Wie man als Start-up versagt

Fit for Future



Carsten Lexa

Fail – Wie man als Start-up versagt

Eine Anleitung in 10 Schritten

 Springer Gabler

K o n t a k t

Lexa

WIRTSCHAFTSRECHT

Carsten Lexa, LL.M.

Adresse: Herzogenstraße 8, 97070 Würzburg

E-Mail: kontakt@kanzlei-lexa.de

Web: www.kanzlei-lexa.de

Facebook: www.facebook.com/kanzlei.lexa

Twitter: www.twitter.com/kanzlei_lexa

LinkedIn: www.linkedin.com/carstenlexa

YouTube: www.youtube.com/kanzlei-lexade