

Arbeitsblatt Founders' Vision / Erste Beschreibung der Gründervision

Einordnung dieses Arbeitsblattes

Autor

Dieses Arbeitsblatt wurde von Prof. Dr. Graham Horton in seiner Funktion als Mentor für die Verwendung in der Gründerbetreuung an der Universität Magdeburg durch das Projekt TUGZ Founders entwickelt.

Zielgruppe

Das Arbeitsblatt richtet sich an Gründungsinteressierte, die schon ein konkretes Bild ihres zukünftigen Unternehmens und eine erste Version eines Geschäftsmodells haben.

Ziele

Die Ziele dieses Arbeitsblattes sind,

- den Gründern einen Anstoß geben, über die langfristige Richtung und Ziele ihres Unternehmens nachzudenken,
- die Gründer für ihr Vorhaben zu motivieren
- den Gründern ein Mittel in die Hand zu geben, andere für ihr Projekt zu begeistern.

Ergebnis

Das Ergebnis dieses Arbeitsblattes ist eine erste Version der Gründervision in Form eines kurzen Textes. Um ein optimales Ergebnis zu erreichen, wird empfohlen das Arbeitsblatt gemeinsam mit einem Gründerbetreuer zu bearbeiten.

Zuordnung zum Founders Playbook

Dieses Arbeitsblatt baut auf dem Kapitel *2.4 Founders' Vision* des Founder's Playbook (www.founders-playbook.de) auf.

Motivation

Eine Unternehmensvision ist ein wichtiges Element eines Gründungsplans. Sie bildet den Kern des Unternehmens und bringt die Überzeugung und Wünsche seiner Gründer zum Ausdruck.

Die vier Funktionen einer Vision sind:

- Sie gibt den Gründern die Motivation und Energie, über mehrere Jahre hart zu arbeiten und Rückschläge zu verkraften, damit ihr Startup eines Tages ein Erfolg wird.
- Sie ist eine gemeinsame Konstante, die den Gründern hilft, Konflikte zu überstehen.
- Sie zieht die talentierten und motivierten Mitarbeiter an, auf die das Startup bald angewiesen sein wird.
- Sie zeigt Investoren etwas über die Qualität der Gründerpersönlichkeiten und über das langfristige Potential ihres Startups.

Amazon:

- *Our vision is to be earth's most customer centric company; to build a place where people can come to find and discover anything they might want to buy online.*

Eigenschaften einer Gründervision

Mit eurer Gründervision beschreibt ihr euer Unternehmen so, wie ihr sie euch im Idealfall in ein paar Jahren vorstellt.

Im Gegensatz zu allen anderen Kapiteln des *Founder's Playbook* ist die Unternehmensvision eine persönliche Aussage von euch. Sie ist Ausdruck eurer Wünsche und Ziele und braucht keine Inputs von außen. Sie sollte...

- mutig sein, aber gleichzeitig realistisch,
- euch begeistern und motivieren,
- euren Erfolg im Idealfall darstellen,
- ein Bild zeichnen.

Ihr könnt sie als kurzen, freien Text formulieren. Sie sollte nicht länger als ein paar Sätze sein und kann sogar aus einem einzigen Satz bestehen.

Die Zukunftsperspektive

Die Vision beschreibt euer Unternehmen in der Zukunft. Typischerweise wählt man einen Abstand von fünf Jahren, aber ihr könnt einen kürzeren oder längeren Zeitraum wählen. Er sollte nur lang genug sein, damit sich euer Unternehmen voll entfalten kann.

Im Arbeitsblatt machen wir die Annahme von fünf Jahren.

Erste Beschreibung der Gründervision

Alle Fragen im Arbeitsblatt sind als Anregungen gemeint: Sie liefern verschiedene mögliche Perspektiven auf eine Gründervision, aus denen ihr Textbausteine machen könnt. Fragen, die für euch nicht relevant sind, könnt ihr einfach überspringen.

Am Ende habt ihr eine Sammlung von Antworten, aus denen ihr eine Rohfassung eures Visionstextes zusammenbauen könnt.

Was euch wichtig ist

Welche Werte sind euch wichtig in Bezug auf euer Startup? Zum Beispiel:

- Bildung
- Sicherheit
- Schutz der Umwelt
- Kooperation
- Innovation
- Kreativität
- Menschen verbinden (Facebook)
- Spaß für die ganze Familie (Disney)



Erstellt eine Liste der Werte die euch wichtig sind.

Was euer Unternehmen macht

Ihr könnt eure Vision an dem festmachen, was euer Unternehmen nach fünf Jahren leisten kann.

- In was soll euer Unternehmen in fünf Jahren führend sein?
- Wenn ihr euer erstes Angebot kontinuierlich erweitert, wie könnte es eines Tages aussehen?
 - Beispiel: Google begann mit einer Suchmaschine für Webseiten. Jetzt ist ihr Anspruch, „Die Information der Welt organisieren und nutzbar machen“.
- Zu welcher besonderen Leistung ist euer Startup nach fünf Jahren imstande?



Erstellt eine Liste von Leistungen die ihr in fünf Jahren anbieten könnt.

Was ihr erreichen wollt

Eine Vision kann auch mit Hilfe eines Ziels definiert werden.

- Welchen großen Meilenstein wollt ihr nach fünf Jahren erreicht haben?
- Gibt es eine Superlative für euer Startup, die euch motiviert? (Zum Beispiel „das größte“, „das erste“, „das einzige“, „das umfangreichste“)
- Woran werdet ihr erkennen, dass euer Startup „angekommen“ ist? (Zum Beispiel eine Ranking-Tabelle, eine Börsennotierung, eine Umsatzzahl, ein Zeitungsbericht, eine Auszeichnung)



Erstellt eine Liste von Ziele die ihr erreichen wollt.

Was euer Unternehmen bedeutet

Welche Bedeutung hat euer Unternehmen in fünf Jahren für andere?

- Wer profitiert von eurem Startup und auf welche Weise?
- Was wird durch euer Startup möglich? Für wen?
- Welches Problem wird euer Unternehmen lösen?
- Was wird durch euer Unternehmen anders?
- Welche Änderung in der Welt wollt ihr bewirken? Warum?
- Für was wollt ihr gern als Unternehmer bekannt sein?



Erstellt eine Liste von Vorteilen die ihr anderen in fünf Jahren bietet.

Rohfassung

Nutzt die Antworten als Anregungen um eine Rohfassung eurer gemeinsamen Vision für euer Startup zu erarbeiten. Die Rohfassung muss noch nicht elegant sein, Hauptsache, sie enthält die Kernaussagen, die euch als Gründerteam wichtig sind.



Erstellt eine Rohfassung eurer Gründervision

Qualitätscheck

Fragen zur Qualitätskontrolle eurer möglichen *Founders' Vision*:

- Sie ist kompakt und leicht verständlich.
- Sie gilt nur für euer Unternehmen. (Kein anderes Unternehmen könnte diese Vision haben.)
- Sie ist konkret („Eine Million Nutzer“ statt „viele Nutzer“).
- Sie enthält keine leeren Wörter wie „das beste“ oder „hohe Qualität“.
- Sie ist ehrgeizig, aber nicht unrealistisch.
- Sie zeichnet ein Bild des Erfolges.
- Sie hat ein Zeithorizont von mindestens fünf Jahren.
- Sie inspiriert und motiviert euch.
- Wenn ihr in euren Alltagsaufgaben unterzugehen droht, erinnert sie euch daran, wohin ihr wollt.
- Ihr seid euch einig über diese Vision. Auch wenn ihr euch später über andere Themen streitet.

Diese Kriterien stellen zusammen genommen hohe Anforderungen an eure Formulierung. Es könnte einige Iterationen dauern, bis ihr eine Form gefunden habt, mit der ihr zufrieden seid und die zugleich die Kriterien erfüllt.

Fazit

Eure Vision für euer Startup spielt ab jetzt eine zentrale Rolle für euch. Sie erinnert euch täglich daran, warum ihr gründen wollt und wohin eure gemeinsame Reise gehen soll. Am besten platziert ihr sie an einer Stelle, wo ihr sie jeden Tag seht – zum Beispiel als Desktop-Hintergrund am Rechner oder als Poster über dem Schreibtisch.

Während der Vorbereitungsphase kann sich eure Vision ändern. Das ist kein Problem, weil ihr noch dabei seid, Zielgruppen kennenzulernen, Varianten zu testen und euer zukünftiges Unternehmen zu gestalten. Irgendwann wird sie aber eine Form erreichen, die euch gefällt, und ab dann bleibt sie für lange Zeit – vielleicht sogar für Jahre – unverändert.

Ihr müsst eure Vision nicht veröffentlichen, aber sie sollte auch kein Geheimnis sein. Ihr könnt sie vorzeigen, wenn ihr andere für euer Projekt begeistern wollt, zum Beispiel Journalisten und Investoren.