

Matthias Schäfer · AnabelTernes
Herausgeber

Start-ups international: Gründergeschichten rund um den Globus

Erfolgsfaktoren, Motivationen und
persönliche Hintergründe

 **Springer Gabler**

**Konrad
Adenauer
Stiftung**

Inhaltsverzeichnis

Einleitung von Prof. Dr. Anabel Ternes – Geschäftsführende Direktorin des International Institute for Sustainability Management (IISM)	1
Anabel Ternes	
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

Teil I Neue Medien und neue Kommunikation

Hören, was man lesen würde – Danielle Reid, Gründerin von Capsule.fm	11
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

Vertraut dem Spezialisten! – Aljona Fabiani, Gründerin	
der 99 Francs – Communication Group	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
Traum + Mut – Mareen Eichinger, Gründerin von MACHEETE	27
Natascha Pirschalawa	
Gründungsprozess	28
Achterbahnfahrt zum Erfolg	29
Beruf und Privatleben unter einem Hut	30
Zukunftswünsche	30
Smarte Online-Lösungen –Jan Koch, Gründer von Denksport IT! ...	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
Gespräche machen Käufer –wir machen Gespräche!–	
Stefan Ramershoven, Gründer der Kjero GmbH	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
Intelligente Medienbeobachtung im digitalen Zeitalter –	
Patrick Blink, Gründer von uberMetrics	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 begegnen . . . V:	52
Weiterführende Literatur	53
Teil II Sozial und Nachhaltig – für einen guten Zweck	
Flaschen mit Seele – Paul Kupfer und Georg Tarne, Gründer von soulbottles	57
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 – Claudia Leißner, Gründerin von Proboneo	67
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 – OreoluwaSomoluLesi, Gründerin von W.TEC	73
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 – Paul und Sophia Grinvalds, Gründer von AFRIPads	79
Hanna Decker	

„Untenrum“-Themen sind tabu	80
Nichts zu verlieren	82
Menstruation und Mythen	82
„Je stärker dein Team, desto größer dein Erfolg“	84

Bildungschancen für benachteiligte Kinder – Stefan Döring, Gründer von Quinoa	85
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

Teil III Ernährung – was uns satt, glücklich und schön macht

Die Weinkultur nach Brasilien tragen – Alykhan Karim, Gründer von Sonoma	93
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
Für eine bessere Zukunft der Kaffeebauern – Vava Angwenyi, Gründerin von Vava Coffee Kenya	97
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

Optimierter Milchgenuss – Carsten Gieseler, Gründer von Fodjan . . .	103
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
Gesunde Ernährung für Kinder, die Spaß macht – Natacha und Alex Neumann, Gründer von erdbär – freche Freunde	113
Vivien Boche	
Die Verrücktheit des Gründungsgedankens	115
Finanzen, Risiko und Learning by Döing	115
Eine gute Mischung aus Arbeitsstilen	116
Gründeralltag	117
Das positive Denken auf dem eigenen Weg	119
Mobiles Fast Food der Spitzenklasse – Claudio Pekrun und Nikolaj de Lousanoff, Gründer von The Big Balmy	121
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
Kosmetik zum Trinken – Kai Rebhan, Gründer der pure product GmbH	127
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! –	
Stephan Kühn, Gründer von 3YOURMIND	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 –	
Johannes Reck, Gründer von GetYourGuide.de	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 Derinbogaz, Gründer von Grafentek	149
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 –	
Lorand R. Minyo, Gründer von asiqo	155
Barbara Engels	
Die Idee	156
Die Gründung	157
Das Scheitern	158
Gründen in Rumänien	159
Immer optimistisch bleiben! – Jakob Schräger, Gründer von QGo. ...	161
Alexandra Jegers	
QGo – Start-up ohne Warteschlange, aber mit Wartezeit	162
Vom Einzelunternehmen zum Team	163
Start-up – wenn Arbeit zum Hobby wird	164

Der Angeber, der keiner ist – Mark Tuttle, Gründer von cryptografx . .	165
Cornelius Witt	
Das Internet sicherer machen	167
Experten suchen und fragen	167
Ein „ganz schwieriger“ Angestellter .»v:	169
Wir waren eher mutig als klug –	
Carlos Shigeoka, Gründer von Rota Exata	171
Armin Peter	
Unternehmensgründung und der Dienst an der Gesellschaft	172
„Aber dann geht es eben doch immer weiter . . .“	172
Das Prinzip „Learning by Döing“	173
Teil V Bewährtes neu erfunden	
Goethe, Immobilien und der Traum vom Lamborghini – Joey Geering,	
Gründer der Thurnherr & Geering Immobilien GmbH	177
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
Am Bodensee hohe Wellen schlagen – Benjamin Thurnherr,	
Gründer der Thurnherr and Geering Immobilien GmbH	183
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
Sales und Buying Experts: Recruitment mit System – Philipp Heymann	
und Andreas Bechinger, Gründer von Sales Experts SEG GmbH .	189
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
Gründung und die Suche nach der richtigen Work-Life-Balance –	
Michael Maeder, Gründer von Direct HR China	197
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
Die Welt kennenlernen und neue Beziehungen knüpfen –	
Schiqing Mai, Gründer von WEWOM	201
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
Wie aus einem Glücksspieler ein Firmengründer wurde –	
Alisher Avazov, Gründer von Europol Exclusive	205
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
Emma Watson als Vorbild – Nabil Belmezouar,	
Gründer von We Unikorns	211
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 –	
Irene Louizou, Gründerin von CforCrafts	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 –	
Nur El Shami, Gründerin von Articurate	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 –	
Yasniine El-Mehairy, Gründerin von Supermama.me	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 – Bea 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! –	
Tobias Zumbült, Gründer von Tollabox	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 –	
Komil Ruzaev, Gründer von KupiKupon	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	
und Ferry Heilemann, Gründer der Sky and Sand GmbH	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 –	
Enrico Bernardo, Gründer von Cinepass	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	
und Nicolö Bardi, Gründer von Nitored	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

„Das wird nicht klappen“ – Tim Hoppe, Gründer von AppBuddy	279
Vivien Boche	
Amsterdam: das unzumutbare Zweck-Mittel-Verhältnis	280
Der Fehler, den ich nicht mehr vergessen werde	280
Die Veränderung, die meine Welt-angetoehm 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–	
Saverio Murgia, Gründer von Horus Technology	289
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 –	
Tassos Halkiopoulos, Gründer von dpharmacy	297
Barbara Engels	?
Die Idee: von offline zu online	297
Die Umsetzung	299
Zwischen Erfolg und Niederlage	301
 Bildung als Schlüssel zum Erfolg – Artur Steffen,	
Gründer von Retas Medical Assistanice / Mediango GmbH	303
Nadja Friedl	
Prägung durch die Familie	*
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–

Reto Ringger, Gründer der Globalance Bank	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! –

Florian Swohoda, Gründer von barzahlen.de	331
Markus Kollberg	
Gründergeist in der Familie	333
Kopfsprung ins Ungewisse	334
Erfolgreich wirtschaften	335