

**Reflexion – Sind Sie ein Gründertyp?**

Beantworten Sie in Ihrem Gründungstagebuch folgende Fragen:

- Welche Stärken zeichnen mich besonders aus?
- In welchen Situationen habe ich meine eigenen Stärken besonders gut erfahren?
- Wo liegen meine Schwächen?
- In welchen Situationen kommen diese Schwächen besonders zu Tage? Wann muss ich besonders aufpassen oder mir Unterstützung von anderen holen?
- Welche meiner Stärken würden mich bei der Umsetzung meiner Gründungsidee besonders unterstützen? Warum?
- Welche meiner Fähigkeiten schätzen andere als besonders hilfreich für meine Gründungsidee ein?
- Was kann ich dafür tun, damit meine Schwächen mein Vorhaben nicht gefährden?

**Kurz nachgefragt bei ...**

SVEN RUDOLPH, CARSTEN SCHELLING und RALF WEBERMANN  
von »ding3000«, Hannover ([www.ding3000.com](http://www.ding3000.com))



*ding3000*

Ding3000 entstand 2005 als Geschäftsmodell auf der Grundlage einer studienbegleitend umgesetzten Produktidee. Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung innovativer Produktdesigns spezialisiert. Die Gründer Sven Rudolph, Carsten Schelling und Ralf Webermann beschreiben ihre Arbeit als fortwährende Suche nach neuen, besseren, zu Unrecht vergessenen und humorvollen Ideen.

*Wann haben Sie sich entschieden zu gründen und was bietet ding3000 seinen Kunden?*

Wir haben uns 2004 entschieden zu gründen, das war noch während des Studiums, ca. ein Jahr vor Ende. Ralf hatte im Studium einen neuartigen Nussknacker entwickelt, der in die Produktion ging und sich gut verkauft hat, da entstand bei uns die Idee, dass sich mit solchen innovativen Produktkonzepten Geld verdienen lässt. Wir haben dann auch unsere letzten Projekte im Studium und die Diplomarbeiten auf die Selbstständigkeit ausgerichtet.

Wir sind Produktdesigner und entwickeln überwiegend niederkomplexe Konsumgüter. Ding3000 arbeitet in der Regel eigeninitiativ, d.h., wir denken Produkte vor, sammeln Ideen. Ausgehend von der Idee treiben wir den Entwurf soweit voran, dass wir ihn dem Kunden präsentieren können. Dann vergeben wir Lizenzen und verdienen über die weitere Wertschöpfung des Produktes.

*Was war Ihre Motivation für diesen Schritt? Gab es eine besondere Schlüsselsituation bei dieser Entscheidung?*

Der Erfolg des Nussknackers war eine Schlüsselsituation. Es war nicht unsere einzige Motivation, Geld zu verdienen, dann hätten wir wahrscheinlich etwas anderes gemacht. Während der Praktika im Studium haben wir mitbekommen, was es heißt, als angestellter Designer in großen Firmen zu arbeiten. Dort ist man in der Regel Spezialist und kann mit seiner Arbeit nur an einem kleinen Teil des Entwurfsprozesses teilhaben. Das wollten wir nicht. Wir hatten die Vision, durch eine Gründung unsere eigenen künstlerischen Inspirationen voranzutreiben und durch einen ganzheitlichen Gestaltungsansatz wirklich neue Produkte zu schaffen. Wir haben alle drei einen Schaffensdrang, einen kontinuierlichen Ideenfluss. Dazu kam die Tatsache, dass wir schon relativ früh durch ein gut laufendes Produkt ein Erfolgserlebnis hatten. Das ist eine gute Basis.

*Sie haben sich entschieden, im Team zu gründen, was bringt das für Vorteile?*

Wir haben schon während des Studiums zusammengearbeitet und gemerkt, dass wir gut zusammen können und schnell gute Ideen generieren. Die Grundlage für eine Teamgründung ist, dass man gut zusammenarbeiten kann. Das geht nicht mit jedem.

Man bleibt in der eigenen Arbeit ja auch immer wieder an einem Punkt hängen, da ist es gut, ein Korrektiv zu haben. Drei Entscheider ist eine gute Zahl.

Außerdem: Wir sind Produktdesigner und nicht als Unternehmer ausgebildet. Wenn wir diese ganzen unternehmerischen Kompetenzen jeweils alleine erarbeiten müssten, da wären wir ziemlich beschäftigt. So können wir uns z.B. die Buchhaltung, Akquise oder Vertragsverhandlungen aufteilen. Es ist besser, wenn die unternehmerische Last und Lust auf mehreren Schultern ruht.

*Was sind besonders kritische Punkte bei einer Gründung im Team?*

Wahrscheinlich, wenn das Team nicht zusammenarbeiten kann. Wenn das nicht funktioniert, sollte man es sein lassen. Man sollte sich außerdem über die Ziele einig werden. Was stellt man sich jeweils für die eigene Zukunft vor? Wir z.B. haben uns für den Weg des Autoredesigners entschieden, der eigeninitiativ Produkte entwickelt und mit seinem Namen hinter dem Entwurf steht. Da muss man einen langen Atem haben. Dieses Ziel müssen alle mittragen.

*Was sind Ihre besonderen Stärken im Team? Wie ergänzen Sie sich gegenseitig?*

Da muss man unternehmerisch und künstlerisch unterscheiden. Im Industriedesign kann der eine besser zeichnen, der andere besser mit CAD arbeiten. Einer hat ein besseres Händchen bei der Ideenfindung, der andere mehr bei der Formfindung. Von der unternehmerischen Seite her betrachtet gibt es die Leute, die besser in der Außendarstellung und Akquise sind, manche tun sich in der Teamführung hervor oder können härter verhandeln, ein anderer kann strukturierter denken und die Finanzen im Blick behalten.

*Wie gehen Sie damit um, wenn Sie feststellen, dass Sie an einer bestimmten Stelle eine Schwäche haben, sei es, dass eine besondere Kompetenz fehlt, Erfahrung etc.?*

Wir entwickeln alle einen ziemlichen Ehrgeiz, uns Dinge anzueignen, die wir noch nicht beherrschen. Wir sitzen viel vor dem PC, da kann man sich in vieles einlesen. Weil wir keine Spezialisten sind, müssen wir uns immer wieder fachlich in neue Themen, z.B. neue Materialien einarbeiten. Dann suchen wir den kollegialen Fachaustausch. Viel mit Leuten sprechen, telefonieren, Informationen rauskitzeln, Leute mit ins Boot holen.

*Wenn wir mal davon ausgehen, dass man am Anfang einer Gründung sehr wenig über deren Ausgang weiß – welche persönlichen Fähigkeiten*

*ten sollte man mitbringen, um das Schiff einigermaßen gut auf See zu bringen?*

Ausdauer und Ehrgeiz, d.h., dass man hundertprozentig hinter der Sache steht. Bevor wir uns selbstständig gemacht haben, konnten wir nur ahnen, was da auf uns zukommt. Wir haben uns trotzdem ins kalte Wasser begeben. Da gehört auch Mut dazu.

Außerdem braucht man Überzeugung: Man ist mit sehr vielen Rückschlägen konfrontiert. Von zehn Vorschlägen werden vielleicht drei vom Kunden genommen und 0,5 davon sind am Markt erfolgreich.

*Was sollte man tun, wenn man nicht über diese persönlichen Fähigkeiten verfügt?*

Es ist auch wichtig, dass man eine gute Selbsteinschätzung hat, was man gut kann und nicht gut kann, man sollte Misserfolge nicht nur auf andere abwälzen, sondern das zum Anlass nehmen, auch zu schauen, was man selbst ändern kann.

*Was würden Sie anderen Gründern raten, die im Team gründen wollen?*

Man sollte im Vorhinein im Team darüber sprechen, wo man sich in vier, fünf und zehn Jahren sieht – über die jeweiligen Ziele. Außerdem sollte man frühzeitig bestimmte Kompetenzbereiche verteilen, für die dann eine Person die Hauptverantwortung hat, z.B. die Einarbeitung in das Vertragsmanagement. Noch ein besseres Beispiel ist die Pressearbeit. Was für uns auch hilfreich war: Wir haben einen Businessplan geschrieben. Da muss man sich dann auch schriftlich mit seinen Stärken und Schwächen auseinandersetzen, das ist besser als nur mal so eben über den Tisch unterhalten. Es ist außerdem ratsam, gleich am Anfang einen Gesellschaftervertrag zu machen. Dann muss man sich damit auseinandersetzen, was passiert, wenn das Ganze in die Hose geht oder wenn einer weniger arbeiten kann, weil er z.B. ein Kind bekommt. Welche Regelungen will man dann dafür finden? Am Geld sind schon viele gute Beziehungen gescheitert.

## **ÜBER DIE EIGENE MOTIVATION KLAR WERDEN**

Sie bringen nicht nur bestimmte Eigenschaften beim Gründen ein. Sie werden auch von bestimmten Motiven bewegt. Diese Motive treiben Sie an, sind Ihre Motivatoren. Umso besser, wenn Sie etwas genauer über sie Bescheid wissen. Wenn Sie z.B. vor allem deshalb gründen, weil es in ihrem Bereich momentan keine offenen Arbeitsstellen gibt, Sie sich aber lieber auf einer