

KOPF SCHLÄGT KAPITAL – REALLY?!

Kann man eigentlich mit wenig Kapital gründen?
Gründer und Berater **Samir J. Roshandel** berichtet.

Immer, wenn es um das Thema Gründen geht, wird auch über die fehlenden finanziellen Ressourcen diskutiert. In welchen Branchen und mit wie viel Eigenkapital ist eine Gründung möglich?

Prof. Dr. Günter Faltn hat in seinem Bestseller „Kopf schlägt Kapital“ sein Komponentenmodell vorgestellt und anhand seiner Gründungen der Teekampagne und des Ratiodrink sehr gut veranschaulicht, dass es beim Gründen nicht immer aufs Geld ankommt. Nach dem Komponentenmodell ist der Gründer der Dirigent. Er benötigt keine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, muss von Buchhaltung nicht viel verstehen und auch keine Büros oder Hallen für seine unternehmerische Tätigkeit mieten. Vielmehr sollten Gründer:innen und Unternehmer:innen die Aktivitäten aus dem Unternehmen outsourcen, also die Unternehmensbereiche an Dritte vergeben, die es besser können. Mit dieser Vorgehensweise müssen sie kein Personal einstellen und keine Infrastruktur aufbauen. Somit wird weder hohes Kapital gebunden, noch entstehen Personalkosten. Allerdings ist eine Gründung

ganz ohne Kapital auch nicht möglich. Aber es gibt tatsächlich die Möglichkeit zu gründen, ohne dafür Kapital zu binden. Hierfür werden statt Kapital Kompetenzen und Persönlichkeit vorausgesetzt. Die meisten potenziellen Gründer:innen zögern und haben nicht den Mut, sich in einem Bereich auszuprobieren. Es werden oft Gründe gefunden, warum die eigene Gründung nicht funktionieren würde. Dabei müssen die potenziellen Gründer:innen im digitalen Zeitalter ihren Hauptjob nicht sofort kündigen. Sie haben die Möglichkeit, sich mit wenigen Stunden und einem kleinen Gewerbeschein auszuprobieren. Die digitalen Geschäftsmodelle erfordern in der Regel nur einen Laptop. Selbst die Software kann in den meisten Fällen auf dem Markt kostenlos bezogen werden (Open Source).

Eine weitere Voraussetzung sind die eigenen Kompetenzen. Sicherlich hat jeder Hobbys und eine bestimmte Tätigkeit, an der man Spaß hat. Selbst dann, wenn man an seinen Kompetenzen zweifelt, kann man seine Kompetenzen unter anderem durch kostenlose Weiterbildungsangebote oder Lernvideos bei YouTube weiterentwickeln.



Drei Geschäftsideen, mit denen man sofort starten kann:

1. Du schreibst gerne und hast Spaß, zum Beispiel von deinen Reisen zu berichten, hast Kochrezepte oder Tipps für angehende Eltern? Du kannst deine Ideen und Erfahrungen in einem Blog niederschreiben und durch das Einbinden von Werbung und Affiliate Marketing Geld verdienen. Das Schreiben sollte dir wirklich Spaß bereiten und du solltest Ausdauer haben. Wenn du guten Content lieferst, dann sei dir sicher, dass Erfolg kommen wird.

2. Schreiben ist nicht deine Leidenschaft, du hast aber eher Spaß, vor der Kamera zu stehen und deine Ideen und Geschichten zu erzählen? Dann starte als YouTuber oder entwickle ganze Lehrgänge für E-Learning-Plattformen wie etwa Udemy. Der Vorteil an diesem Geschäftsmodell ist, dass du nur einmal Zeit investierst und langfristig davon profitieren wirst. Durch das Einbinden von Werbung kann man bei zunehmenden Zugriffszahlen entsprechend viel verdienen. Nachdem man eine gewisse Reichweite und Abonnent:innen bei YouTube erreicht hat, besteht die Möglichkeit, sich für das Präsentieren von Produkten von den Firmen bezahlen zu lassen.

3. Für die Kreativen unter euch gibt es die Möglichkeit, eure Dienstleistungen anzubieten. Du kannst Logos designen oder ganze Webseiten entwickeln? Deine Dienstleistungen kannst du über verschiedene Freelancer Plattformen anbieten und damit Geld verdienen. Auch Fotograf:innen sind heute gefragt, denn je, gerade wenn sie sich auf Produktfotografie fokussiert haben.

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von vielen weiteren Möglichkeiten, wie zum Beispiel Content Creator, Übersetzertätigkeit oder virtuelle Assistenz. Das Wichtigste ist, sich über seine Kompetenzen klar zu sein und sich auf die Tätigkeiten zu fokussieren, die einem überaus viel Spaß bereiten.



**Eine Kolumne von
Samir J. Roshandel**

Unternehmer, Dozent und
Entrepreneurship Educator beim
Innovationszentrum Niedersachsen

Startup  Niedersachen