

Lerne Stefan Holwe kennen und leg dann selbst los.

Für den Serien-Entrepreneur hat das Thema Reisen schon immer eine große Rolle gespielt: Als Teenager ist er mit seinem Surfbrett unter dem Arm an Orte gereist, die möglichst weit weg von zu Hause waren. Nach dem Business-Studium auf Hawaii tauschte er -zurück in Europa- schließlich sein Surfbrett gegen einen Laptop ein – was ihn aber niemals davon abgehalten hat, Ausschau nach der nächsten großen Welle zu halten.

Nach zwei Jahren als Berater für Digitalisierungsprojekte für den Vorstand einer Bank und Berater-Tätigkeit bei BBDO Consulting gründete er mit 26 Jahren in Berlin sein erstes Unternehmen. Die digitale Marketing-Agentur sowie eine weitere, die er vier Jahre später gründete, sind heute Teil von IBM. Mit 34 Jahren verkaufte Stefan seine Anteile, um sich gemeinsam mit einer Venture Capital Firma für den Aufbau von Marken getriebenen Digital-Ventures zusammenzuschließen; 2015 erfüllte er sich seinen Traum, eine digitale, nachhaltige Travel Brand zu gründen: Horzn Studios.

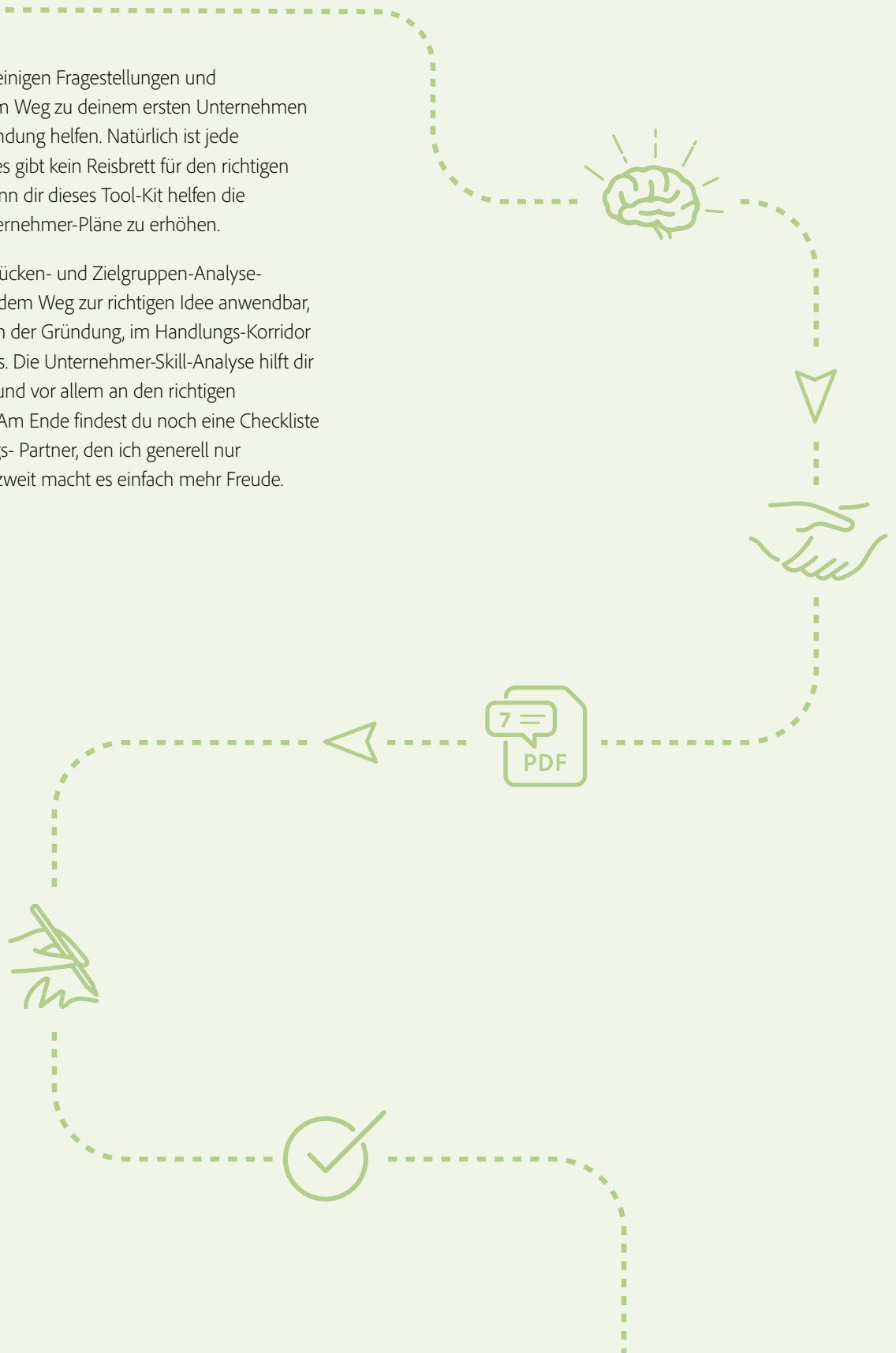
Er sitzt im Board einer expandierenden Hotelgruppe und unterstützt junge Gründer gern mit Rat und Angel Investments.



Mit guter Analyse und Empathie zum Unternehmer-Erfolg.

Dieses Tool-Kit soll dir bei einigen Fragestellungen und Herausforderungen auf dem Weg zu deinem ersten Unternehmen oder zu Beginn deiner Gründung helfen. Natürlich ist jede Gründung individuell und es gibt kein Reisbrett für den richtigen Gründer-Weg. Dennoch kann dir dieses Tool-Kit helfen die Erfolgchancen deiner Unternehmer-Pläne zu erhöhen.

Das alltagstaugliche Marktlücken- und Zielgruppen-Analyse-Training ist sowohl gut auf dem Weg zur richtigen Idee anwendbar, als auch kontinuierlich nach der Gründung, im Handlungs-Korridor des eigenen Unternehmens. Die Unternehmer-Skill-Analyse hilft dir dabei immer weiter an dir und vor allem an den richtigen Eigenschaften zu arbeiten. Am Ende findest du noch eine Checkliste für den richtigen Gründungs- Partner, den ich generell nur empfehlen kann. Denn zu zweit macht es einfach mehr Freude.



Trainiere deine Gap Spotting Skills

Als Unternehmer solltest im permanenten Lern-Modus sein. Märkte und Zielgruppen verstehen, sich in Bedürfnisse von Menschen und Segmenten hineinzuversetzen ist essenziell für eine starke Product-Market-Fit Hypothese. Ein gutes Training für diesen unternehmerischen „Empathie-Muskel“ kann es daher sein, seinen Geist kontinuierlich auf Beobachtungs-Modus einzustellen und in Situationen des Alltags „Gaps“ zu erkennen. Beim Einkaufen, beim Arzt-Besuch, beim Musik-Hören - oder beim Reisen: was fehlt in der jeweiligen Situation, welches Produkt, welcher Service würde das Bedürfnis von bestimmten Segmenten befriedigen, wie kann eine Experience so verbessert werden, dass ich bereit wäre ein Premium dafür zu bezahlen.

Gap Analyse (Grafik / Grid zur Bewertung):

Situation (wo ist dir etwas aufgefallen):

Gap (was fehlt oder was könnte optimiert werden):

Kunden-Erfahrung (wie fühlt sich der Kunde in der Situation):



(1-5 Sterne)	★	★	★	★	★
Marktgröße	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Markteinfluss	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kauf- oder Nutzungs-Frequenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grad der Disruption	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigene Kompetenz im Feld	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grad der persönlichen Leidenschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Total	<input type="text"/>				

Identifiziere wöchentlich und monatlich die Ansätze mit deinen höchsten Ratings, und entscheide so in welches Gap du z.B. mit einer Marktanalyse tiefer einsteigen möchtest.





Persönliche Reise

Um nach der Gründung großartige Teams auf- und auszubauen muss man sie kontinuierlich motivieren und empoweren. Solange alles aufwärts geht ist das in der Regel relativ einfach. Aber nur selten gelingt unternehmerischer Erfolg ohne Rückschläge und schwierige Phasen. Als Gründer und Unternehmensleiter muss man lernen mit all diesen Situationen umzugehen. Und man sollte sich auf eine Reise des permanenten Lernens vorbereiten.

Reflektiere regelmäßig, wo deine Stärken und deine Schwächen liegen. Nutze das folgende Diagramm um dein Bewusstsein zu schärfen. Hole aktiv Feedback ein, von Kollegen und Freunden. Oft ist man überrascht wie bestimmtes Verhalten wahrgenommen wird. Identifiziere 5 Skills die für deinen persönlichen Beitrag am Wichtigsten sind, und 5 Skills von denen du bereits weißt, dass sie besser jemand anderes zum Unternehmen beitragen sollte. Nimm dir pro Monat 1 Skill vor an dem Du arbeiten möchtest und schaffe dir ein ausgeprägtes Bewusstsein für die damit verbundenen, wiederkehrenden Situationen.

- Visionäres Denken
- Kreativität
- Datenorientierte, analytische Fähigkeiten
- Strategische Herangehensweise
- Überzeugende Präsentation
- Zuhören und Erkennen von Fähigkeiten in anderen
- Kollaboration / Team-Spirit
- Motivieren durch positives Feedback
- Ethik und Moral
- Lösungsorientiertes Handeln
- Detail-Orientierung
- Resilienz - ruhige Kraft in Stress-Momenten
- Sales Fähigkeiten
- Verhandlungsstärke
- Netzwerken und Menschen verbinden
- Ökonomische Expertise
- Digitale Kompetenz
- Organisation und Zeit-Management
- Ausdauer



Stelle hier deine 5 wichtigsten Skills heraus:

-
-
-
-
-

Stelle hier deine 5 relevantesten Schwächen heraus:

-
-
-
-
-



Partner-Up/den richtigen Partner/in finden

Tool 2 hat dir vielleicht dabei geholfen zu erkennen, welche Leadership-Bereiche im Unternehmen du überdurchschnittlich gut abdecken kannst - und welche nicht. Dies ist gleichzeitig ein gutes Sprungbrett zur Partner-Checkliste, die dir helfen soll, den richtigen Geschäftspartner zu identifizieren. Der/die perfekte Co-Founder ergänzt Dich idealerweise maximal - also ist dort stark wo du es nicht bist - und teilt dennoch ein möglichst identisches Werte-Gerüst.

	Ja	Nein
Teilen wir die gleiche Vision für das Unternehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teilen wir eine ähnliche ethische Grundeinstellung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind wir ähnlich entschlossen und leistungsbereit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben wir beide sowohl Sprinter- als auch Ausdauer-Qualitäten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind wir gleichermaßen verlässlich und vertrauenswürdig?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- (Ein guter Match sollte mindestens 4/5 Treffer haben)
- Wieviele meiner 5 Schwachpunkte aus Tool 2 gehören zu den Stärken meines/r Partners/in: 1-5 Boxen
- (Ein guter Match sollte mindestens 3 deiner relevanten Schwachpunkte für dich im Unternehmen abdecken).

