



Guide Translator: 17 Tage, zwei Welten

Eine schonungslose Analyse der Zusammenarbeit zwischen Alexander und Ulrich – vom 7. (Ulrich: "wie ist dein Deal Angebot für mich. Umsatzbeteiligung in % wieviel für die Idee?! 😊😊💨") bis 24. Februar 2024 (Alexander: "Fuck You").

Oder. was passiert, wenn ein Builder auf Vollgas einen Partner trifft, der noch auf der Startlinie steht?

Faktenbasierte Auswertung des gesamten Chatverlaufs. Keine Interpretation – nur das, was tatsächlich passiert ist.

Der Zeitraum: 17 Tage, die alles zeigen

Zwischen dem 7. und 24. Februar liegen nicht nur zweieinhalb Wochen Kalenderzeit – sondern ein kompletter Produktzyklus auf der einen Seite und praktisch Stillstand auf der anderen. Die Fakten sprechen eine unmissverständliche Sprache, die jede Geschäftsführung kennen sollte: **Wenn Erwartungen, Rollen und Verbindlichkeiten nicht definiert sind, entsteht kein Unternehmen – sondern ein Konflikt.**

Was in 17 Tagen gebaut wurde

Alexander hat in diesem Zeitraum eine vollständige Produktlandschaft geschaffen – von der App über das Sales-Tool bis zur Landing Page. Parallel dazu entstanden Geschäftskonzepte, Preismodelle, Domains, E-Mail-Infrastruktur und über 15 Analyse-Dokumente. Die Arbeitssessions betragen teilweise **30 bis 40 Stunden am Stück**, mit bis zu 16 parallelen Entwicklungsinstanzen.

Auf der anderen Seite steht Ulrich: Begeisterte Kommentare, ein einziger konkreter Bug-Report, ein wiederholt geäußerter Feature-Request – und **null durchgeführte Tests, null erstellte Leads, null Korrekturen an der Landing Page**. Sein dritter Partner Wolfram hat ebenfalls keine Tests durchgeführt.

5

App-Versionen

deployed in 17 Tagen

22

Sprachen

in der Translator-App

~15

PDFs erstellt

Analysen, Protokolle,
Rechnungen

0

Tests von Ulrich

trotz funktionierender App

Alexanders Leistung: Ein komplettes Unternehmen in 17 Tagen

Was Alexander in weniger als drei Wochen aufgebaut hat, würde in vielen Unternehmen ein Quartalsprojekt mit einem Team von fünf bis zehn Personen füllen. Die Bandbreite reicht von der technischen Produktentwicklung über Vertriebsinfrastruktur bis hin zur strategischen Geschäftsplanung. Hier die vollständige Bestandsaufnahme:



Translator-App

Von Null aufgebaut mit 22 Sprachen, Speech-to-Text, Text-to-Speech, Live-Sessions und vollständigem Offline-Modus. Fünf Versionen deployed: V1, V3b, V4, V4b und V5 – jede mit substantiellen Verbesserungen und neuen Features. Capacitor-Projekte für iOS und Android nativ vorbereitet.



Sales-Tool & Vertrieb

Komplettes Sales-Tool mit Lead-Generator, Admin-Dashboard und drei professionellen E-Mail-Templates. Die Landing Page auf guidetranslator.de wurde vollständig erstellt, Domains registriert, E-Mail-Postfächer eingerichtet und DNS konfiguriert – alles produktionsreif.



Strategie & Dokumentation

Ein 20-seitiges Geschäftskonzept inklusive Preismodell, circa 15 PDFs mit Marktanalysen, Testprotokollen, Update-Summaries und Rechnungen. Sechs Rechnungen wurden bereits geschrieben – für ein Unternehmen, das noch nicht einmal eine formale Partnerschaftsvereinbarung hat.

- Arbeitsintensität:** Sessions von 30 bis 40 Stunden am Stück, mit 5 bis 16 parallelen Claude-Code-Instanzen. Das ist kein normales Arbeitstempo – das ist ein Sprint, der eigentlich ein Team erfordern würde.

Ulrichs Beitrag: Eine ernüchternde Bilanz

Fairness erfordert, dass auch Ulrichs Perspektive berücksichtigt wird: Er befindet sich auf einer Kreuzfahrt, hat eingeschränkten Internetzugang und befindet sich in einer völlig anderen Lebens- und Arbeitssituation. Dennoch muss die Faktenlage benannt werden, denn sie ist die Grundlage jeder unternehmerischen Entscheidung.

Was Ulrich getan hat

- Ca. 8 begeisterte Reaktionen: „Krass!“, „So cool“, „Congrats“, „Mega cool“
- 1 konkreter Bug-Report: Button heißt nach Download noch „Laden“
- 1 Feature-Request (mehrfach wiederholt): „Übersetze jetzt“-Button für den Guide
- Wiederholt nach Apple Offline Translation gefragt (dieselbe Frage, 4-5 Mal)

Was Ulrich nicht getan hat

- **0 Tests durchgeführt** – trotz funktionierender App seit dem 21.02.
- **0 Leads erstellt** – trotz fertigem Dashboard seit dem 22.02.
- **0 Landingpage-Korrekturen** – trotz fertiger Seite
- **0 strategische Beiträge** – kein Feedback zu Preismodell oder Geschäftskonzept
- **3 verschobene Telefonate** – kein einziges Gespräch hat stattgefunden

Wolfram, der dritte Beteiligte, hat **ebenfalls 0 Tests** durchgeführt.

Die entscheidende Frage ist nicht, ob Ulrich ein guter Mensch ist – das steht außer Frage. Die Frage ist, ob sein tatsächlicher Beitrag eine 50/50-Partnerschaft rechtfertigt. **Begeisterung ist kein Geschäftsmodell.**

Das Aufschiebe-Muster: Immer eine Bedingung mehr

Was die Analyse des Chatverlaufs besonders deutlich macht, ist nicht ein einzelner Vorfall, sondern ein **systematisches Muster des Aufschiebens**. Jedes Mal, wenn ein konkreter nächster Schritt ansteht, entsteht eine neue Vorbedingung, ein neuer Grund zu warten. Für die Geschäftsführung ist dieses Muster ein klassisches Warnsignal – es zeigt, dass die operative Bereitschaft fehlt.

1 „Wenn ich in Bali bin“

Immer der nächste Hafen, der nächste Tag, der nächste Ort. Das Engagement wird permanent in die Zukunft verlagert. Es gibt immer einen besseren Zeitpunkt – nur nie den jetzigen. Dieses Muster ist klassisches Prokrastinationsverhalten: Die Absicht klingt ehrlich, aber sie wird strukturell nie eingelöst.

2 „Kein Internet“

Teilweise berechtigt – auf einer Kreuzfahrt ist der Zugang eingeschränkt. Aber: Wenn Internet verfügbar ist, werden Emojis und kurze Nachrichten gesendet, statt die App zu testen oder das Dashboard zu öffnen. Die technische Einschränkung wird selektiv als Argument genutzt, wenn es um produktive Arbeit geht.

3 „Optimale Verkaufsstrategie mit Bodo Schäfer“

Noch eine Vorbedingung vor dem eigentlichen Anfangen. Statt das fertige Tool zu testen und erste Leads zu generieren, wird eine abstrakte Strategieplanung vorgeschaltet. Das ist das typische „Ich muss erst noch X lernen, bevor ich Y tun kann“-Muster, das Handeln verhindert.

4 „Ein Stündchen pro Tag“

Für ein Projekt, das er zu 50 Prozent besitzen will. Alexander arbeitet in 40-Stunden-Schichten, Ulrich plant „ein Stündchen“. Die Diskrepanz zwischen Anspruch (halber Eigentümer) und Einsatz (minimale Zeitinvestition) ist offensichtlich und in keiner Partnerschaftsform tragfähig.

5 „Nerv mich nicht, ich habe Ferien“

Bei einem Partner, der 30-40-Stunden-Schichten fährt. Ferien sind legitim – aber wer 50% eines Startups will, kann nicht gleichzeitig „nicht gestört werden“ wollen. Das ist kein Partnerverhalten, das ist das Verhalten eines passiven Investors ohne Investition.

Vertreibst du ihn? — Die unbequeme Gegenanalyse

Die Analyse wäre unvollständig und unehrlich, wenn sie nur Ulrichs Defizite beleuchten würde. **Alexander trägt einen erheblichen Anteil an der Eskalation** – nicht wegen der Geschwindigkeit seiner Arbeit, sondern wegen der Art der Kommunikation. Hier eine kritische Selbstreflexion, die für jede Geschäftsbeziehung entscheidend ist:

Nachrichtenflut als Überforderung

15 bis 20 Nachrichten am Stück, gespickt mit technischen Details, Links und PDFs – an jemanden, der nur WhatsApp-Text auf einem Schiffstelefon lesen kann. Das ist keine Kommunikation, das ist ein Datenstrom, der den Empfänger zum passiven Konsumenten degradiert. Wer alles sendet, kann nicht erwarten, dass alles gelesen wird. Die schiere Menge erzeugt Lähmung, nicht Motivation.

Eskalierender Ton

Die Tonleiter der Frustration: „faulenzer“ → „was machst du denn die ganze zeit“ → „ich hab schon gemerkt das du noch nicht richtig dabei bist“ → „lies doch mal was!!!!!!“ → „**fuck you**“. Jede einzelne dieser Aussagen ist verständlich im Kontext der Frustration – aber professionell inakzeptabel. **Ein einziges „fuck you“ kann Monate an Beziehungsaufbau zerstören.**

Asymmetrische Erwartungen

Alexander arbeitet in einer anderen Zeitdimension. Er erwartet nach zwei Stunden Feedback zu etwas, das er gerade erst gebaut hat. Ulrich sitzt auf einem Kreuzfahrtschiff mit sporadischem WLAN. Diese Zeitwahrnehmungen sind nicht kompatibel – und das ist weder Alexander's noch Ulrich's Schuld, sondern ein strukturelles Problem der Situation.

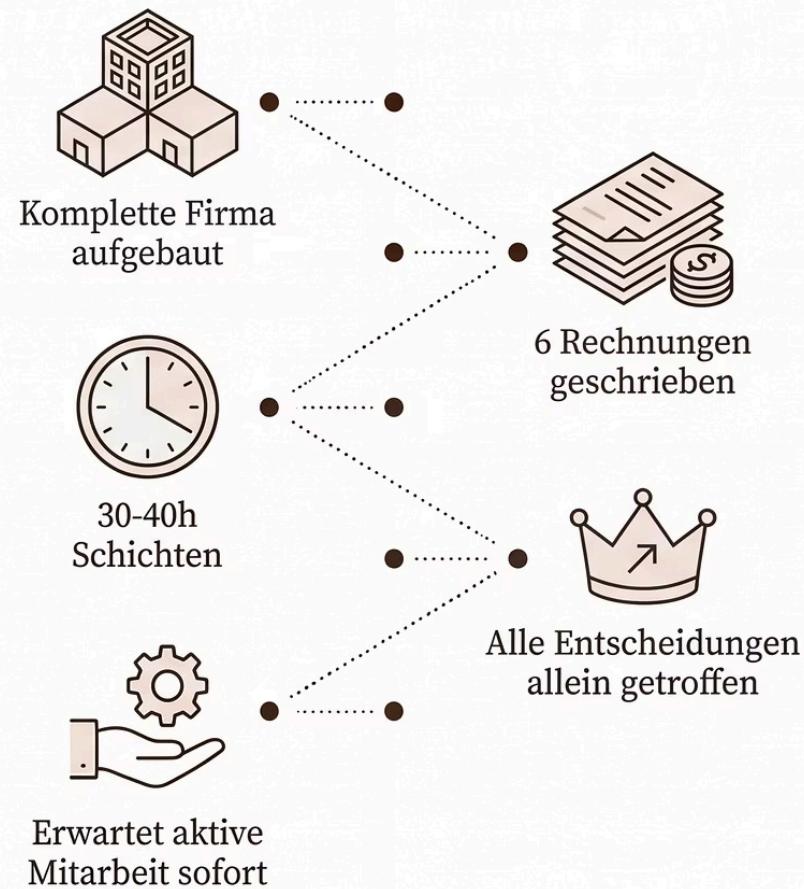
Alleinige Entscheidungsmacht

„Entscheidungen alleine getroffen, denn wer schläft kann nicht sprechen“ – pragmatisch korrekt, aber strategisch fatal. Wer alle Entscheidungen alleine trifft, macht den Partner zum Zuschauer. Und Zuschauer verhalten sich wie Zuschauer: Sie klatschen, kommentieren – und gehen, wenn es langweilig wird. Ein Partner, der nicht mitentscheiden kann, wird sich auch nicht mitverantwortlich fühlen.

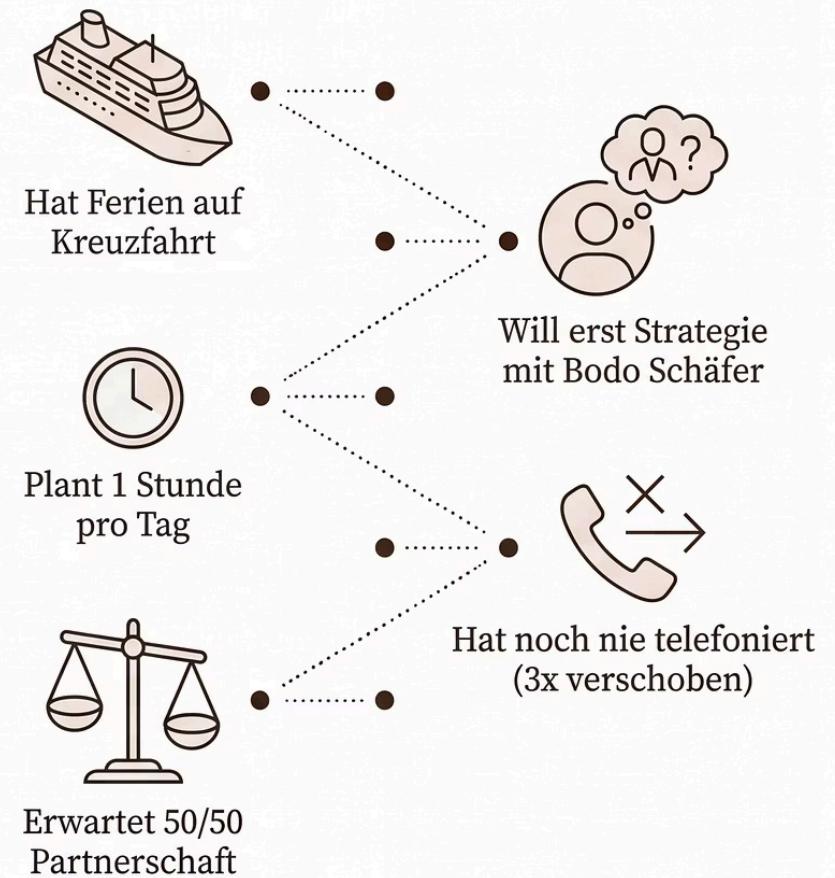
Die eigentliche Diagnose: Kein Deal, keine Rollen, keine Struktur

Das Problem ist weder Alexanders Geschwindigkeit noch Ulrichs Langsamkeit. Das Problem liegt tiefer und ist struktureller Natur: **Ihr habt keinen Deal, keine definierten Rollen und keine gemeinsamen Erwartungen** – und arbeitet trotzdem seit 17 Tagen, als gäbe es all das.

Alexanders Realität



Ulrichs Realität



Diese Gegenüberstellung zeigt das Kernproblem in seiner ganzen Schärfe: Zwei Menschen, die dasselbe Projekt unterschiedlich definieren. Alexander sieht ein Startup im Gründungsmodus – mit der entsprechenden Intensität und Dringlichkeit. Ulrich sieht ein Nebenprojekt, das irgendwann starten wird – mit der entsprechenden Gemächlichkeit. **Beides ist als Haltung legitim. Aber beides zusammen ist als Partnerschaft unmöglich.**

- Faktum:** In 17 Tagen hat nicht ein einziges Telefonat stattgefunden. Ulrich hat es dreimal verschoben. Eine Partnerschaft, in der die Partner nicht einmal miteinander sprechen, ist keine Partnerschaft – es ist ein Missverständnis.

50/50 Partnerschaft — Anspruch vs. Realität

Ulrich möchte eine gleichberechtigte Partnerschaft. Das ist sein gutes Recht als Ideengeber. Aber eine Partnerschaft wird nicht durch Absichten definiert, sondern durch Beiträge. Die folgende Aufstellung zeigt, was Ulrich als seinen Beitrag positioniert — und was davon bisher tatsächlich eingelöst wurde.

Die Idee

Ulrich hatte die ursprüngliche Idee für den Guide Translator. Das ist ein valider Startpunkt — aber er hat sie nicht konkretisiert, bevor Alexander losgelegt hat. Keine Spezifikation, kein Konzeptpapier, keine Marktanalyse. Die Idee existierte als Gedanke, nicht als Plan. In der Startup-Welt ist eine Idee ohne Ausführung **bestenfalls 5% wert** — und auch das nur bei nachweisbar einzigartiger Marktkenntnis.

„Gesicht nach außen“

Ulrich positioniert sich als den, der das Produkt nach außen vertritt — den Vertriebspartner, der mit Guides und Reiseveranstaltern spricht. **Das ist bisher nicht passiert.** Kein einziger Kontakt wurde hergestellt, kein Lead erstellt, kein Pitch gehalten. Das Versprechen steht im Raum, aber es hat nach 17 Tagen keine materielle Substanz.

Finanzierung

Als dritter Baustein wird Finanzierung angeboten — ebenfalls ohne Konkretisierung. Kein Betrag genannt, kein Zeitplan, keine Bedingungen. In einer professionellen Verhandlung wäre das ein nicht belastbares Angebot. Finanzierung ohne Term Sheet ist ein Gespräch, kein Commitment.

Ulrich ist kein böser Mensch. Das muss klar gesagt werden. Aber er ist — zumindest in dem Tempo und der Intensität, die Alexander fährt — **kein Co-Founder-Material.** Sein tatsächlicher Beitrag in 17 Tagen besteht aus einer nicht-konkretisierten Idee und aufmunternden Worten. Dafür sind 50% eines funktionierenden Unternehmens zu viel. Deutlich zu viel.

Fünf konkrete Maßnahmen — ab sofort

Die Analyse ist klar, die Fakten liegen auf dem Tisch. Jetzt geht es um die Frage: **Was tun?** Die folgenden fünf Empfehlungen sind keine diplomatischen Vorschläge – sie sind notwendige Schritte, um entweder eine tragfähige Partnerschaft zu etablieren oder sauber und professionell getrennte Wege zu gehen.

01

Sofort aufhören, destruktiv zu kommunizieren

„Fuck you“ zerstört alles. Egal wie berechtigt die Frustration ist – ein einziger solcher Satz vergiftet die gesamte Beziehung und macht jede zukünftige Zusammenarbeit exponentiell schwieriger. Professionelle Kommunikation ist kein Nice-to-have, sondern Grundvoraussetzung. Ab sofort: Kein Vorwurf, der nicht sachlich formuliert ist. Keine Nachricht, die im Affekt geschrieben wurde.

02

Klare Deadline setzen mit messbaren Ergebnissen

Eine konkrete, schriftliche Nachricht an Ulrich: „Bis [konkretes Datum] brauche ich von dir: 5 getestete und dokumentierte Bugs, 10 Leads im Dashboard, schriftliches Feedback zur Landing Page. Wenn das nicht vorliegt, mache ich alleine weiter.“ Keine Diskussion, keine Verhandlung – ein klares, faires Ultimatum mit messbaren Kriterien.

03

Rollen und Anteile schriftlich definieren

Bevor eine weitere Zeile Code geschrieben wird: Ein schriftliches Dokument, das Rollen, Verantwortlichkeiten, Zeitinvestments und Anteile klar definiert. Wer macht was? Bis wann? Was passiert bei Nicht-Erfüllung? Ohne dieses Dokument gibt es keine Partnerschaft – nur ein Missverständnis, das größer wird.

04

Kommunikation radikal reduzieren und strukturieren

Ab sofort: maximal eine Nachricht pro Tag. Diese Nachricht enthält den wichtigsten Link, eine konkrete Aufgabe und eine Deadline. Keine 15-Nachrichten-Salven, keine technischen Deep-Dives, keine emotionalen Ausbrüche. Weniger ist mehr – und weniger wird auch eher gelesen.

05

Akzeptanz: Unterschiedliche Arbeitsrhythmen sind kein Defekt

Nicht jeder Mensch arbeitet in 40-Stunden-Schichten. Das macht niemanden wertlos. Aber es bedeutet, dass eine 50/50-Aufteilung nicht zur Realität passt. Mögliche Modelle: 80/20, Beraterhonorar, Option auf Anteile bei nachgewiesenen Beitrag. Die Lösung muss den tatsächlichen Beiträgen entsprechen – nicht den Wünschen.

Am Scheideweg: Partnerschaft retten oder sauber trennen

Diese Analyse zeigt keine Schwarz-Weiß-Situation. Alexander hat Außergewöhnliches geleistet – aber auch Fehler in der Kommunikation gemacht, die den Partner aktiv vertrieben haben. Ulrich ist nicht böswillig – aber sein Beitrag rechtfertigt nicht den Anspruch, den er stellt. Beide Seiten tragen Verantwortung für den aktuellen Zustand.

Option A: Neustart mit Struktur

Schriftliche Vereinbarung, klare Rollen, realistische Anteile (z.B. 80/20), messbare Meilensteine für Ulrich. Erstes echtes Telefonat innerhalb von 48 Stunden. Professioneller Ton ab sofort. Chance: 30%.

Option B: Saubere Trennung

Alexander macht alleine weiter mit 100% Ownership. Ulrich bekommt eine faire Anerkennung für die Ursprungsidee – etwa eine kleine Umsatzbeteiligung oder eine einmalige Zahlung. Keine verbrannte Erde, keine weiteren „fuck you“-Nachrichten.

Die wichtigste Erkenntnis dieser 17 Tage: Eine Idee ohne Ausführung ist ein Gespräch. Ausführung ohne Vereinbarung ist ein Risiko. Und eine Partnerschaft ohne gemeinsame Definition von Erwartungen, Rollen und Beiträgen ist – egal wie gut die Absichten sind – zum Scheitern verurteilt.

Die nächsten 48 Stunden entscheiden. Nicht die nächsten 17 Tage.