



WHITEPAPER STRATEGIE

© MENTORING **BERLIN**

MENTORING **BERLIN**
ist eine Marke der

Mimir Advisory GmbH
Lohmühlenstraße 65
12435 **Berlin**

AG Charlottenburg HRB 217010 B
Direktor: Stefan Weynfeldt

strategie@mentoring.**berlin**
+49 30 6293 2000

MENTORING
BERLIN





Strategie ist Dein Schlüssel zum Erfolg!

Eine Strategie zu entwickeln ist einfacher als die meisten denken. Doch, weil viele Gründer*innen nicht mit einer einfachen Lösung rechnen, driften sie in komplizierte Planungen und aufwendige Vorbereitungen ab.

Stell Dir einmal vor, Du möchtest ein Haus bauen. Dein erster Schritt ist dann ja nicht, den Bauplan zu zeichnen. Am Anfang stehen strategische Überlegungen.

- Wie groß soll das Haus sein?
- Wo willst Du wohnen?
- Wie viel darf es kosten?
- Wie finanzierst Du den Bau?
- Wer wird mit Dir darin wohnen?
- Soll es eine Garage und einen Keller haben?
- Wie möchtest Du heizen?
- Wie groß soll der Garten sein?
- ... und viele Überlegungen mehr

Verblüffend einfach, richtig? Bei Deiner Firmengründung ist es ganz ähnlich. Je klarer Du im Vorfeld Deine Ziele, Deine Werte und Deine finanziellen Optionen definierst, desto leichter fällt es Dir später, praxisnahe Pläne zu entwickeln.

Das ist jetzt natürlich leichter geschrieben als getan. Als Gründer*in wirst Du mit Fragen und Überlegungen geradezu überschüttet. Wer da nicht aufpasst, wird von drängenden, aber an sich unwichtigen Fragen in Beschlag genommen. Das neue Logo, die Visitenkarten oder eine Webseite sind aufregend. Daran zu arbeiten macht Spaß. Die wichtigsten Punkte, also die, welche Deinen langfristigen Erfolg beeinflussen, wirken meist langweilig und werden dadurch gerne auf später verschoben.

Eine gute Strategie ermöglicht Dir, langfristig zu planen.





Glaubst Du, hoffst Du oder weißt Du?

Wie beim Hausbau gibt es auch bei Firmengründungen einen Fehler, der Dir jahrelangen Ärger bereiten kann: Die blinde Hoffnung, es werde schon alles gut gehen.

Der schönste Bauplan vom teuersten Architekten kann scheitern, weil

- das Bauunternehmen einen Fehler macht,
- das Bauunternehmen pleite geht,
- ein Hochwasser Dein Grundstück unbebaubar macht,
- ein Nachbar gegen Deine Baugenehmigung klagt,
- und so weiter.

Der beste Marketing-Plan vom teuersten Experten kann scheitern, weil

- die Kund*innen Dein Produkt/Service nicht verstehen,
- die Kund*innen zwar beste Qualität fordern, aber dann doch beim besten Preis bestellen,
- der Server den Traffic nicht bewältigen kann,
- ein Konkurrent einen Shitstorm lostritt,
- und so weiter.

Bei einer Firmengründung liegt vieles außerhalb Deines Einflusses.

Wenn Du Dir klar machst, dass auch der sicherste Plan in der Ausführung scheitern kann, wirst Du vermutlich nicht mehr alles auf eine Karte setzen. Du wirst Deine Ressourcen schonender einsetzen. Womöglich wirst Du anstelle eines einzelnen Plans gleich mehrere Pläne erstellen und vergleichen, welcher die beste Performance liefert.

Pläne, die unerwartete Ergebnisse bringen, wirst Du nicht mehr als Scheitern empfinden. Du wirst stattdessen Erkenntnisse gewinnen und Deine Strategie laufend an diese neuen Erkenntnisse anpassen. Das Zauberwort heißt in diesem Fall Lean Validation. Du stellst einige Vermutungen auf und validierst diese dann mit kleinem Budget in kurzer Zeit.





Verträgst Du die Wahrheit?

Das Validieren Deiner Vermutungen ist ein besonders wichtiger Schritt. Du wirst viele Überraschungen erleben, so wie alle erfolgreichen Gründer*innen vor Dir.

Ein Beispiel:

Youtube war ursprünglich als Dating-Plattform gestartet.

Wieder ist es Deine Strategie, die darüber bestimmt, wie Du diese Phase meisterst. Häufig ist es ein Vorteil, die Validierung mit einem sehr kleinen Team laufen zu lassen, vielleicht sogar Du allein. Damit reduzierst Du einerseits die Kosten und hast zudem einen intensiveren Lerneffekt.

Die Validierungsphase Deiner Gründung kann eine Achterbahnfahrt der Gefühle werden. Bestätigung fühlt sich großartig an und lässt Deine Ziele zum Greifen nah erscheinen. Unerwartete Ergebnisse können - völlig grundlos - ein Gefühl tiefer Scham auslösen. Deine Ziele wirken dann plötzlich unerreichbar fern, ja sogar unrealistisch.

Erfolg entsteht nicht dadurch, alles richtig zu machen.

Erfolg entsteht, indem Du Tiefpunkte unbeschadet überwindest.

Die Zauberworte hier lauten Resilienz und Erwartungshaltung. Praktischerweise kannst Du beides mit relativ geringem Aufwand stärken und trainieren. Die Herausforderung besteht darin, aus der Flut an kostenlosen sowie kostenpflichtigen Übungen und Kursen diejenigen zu finden, die zu Dir passen. Da hilft nur ausprobieren.





Strategie-Besprechungen

Bevor Du Dich ans Planen machst, solltest Du also eine ganze Reihe strategischer Überlegungen anstellen. Dabei hilft Dir der kostenlose Themen-Kompass auf mentoring.berlin.

Ein großer Vorteil ist es, wenn Du Deine Überlegungen regelmäßig mit Mentor*innen besprichst. So kannst Du Fehler, die jemand anderes bereits gemacht hat, elegant vermeiden. Gutes Mentoring erweitert Dein Blickfeld und schafft neue Perspektiven.

Um Abhängigkeiten und Manipulationen zu vermeiden, setze nicht alles auf eine Person. Am besten baust Du Dir im Laufe der Zeit ein kleines, aber feines Netzwerk an Mentor*innen auf. Trenne klar zwischen Menschen, die Dich beraten und Menschen, die an Deinen Projekten beteiligt sind.

Zitat von Warren Buffett:

Don't ask the barber if you need a haircut.

Dein Lieferant, Dein Vermieter, Dein Team und Deine Bank haben alle auch eigene Interessen. Influencer und Vermittler verdienen Geld, indem sie Dich davon überzeugen, Aufträge zu erteilen. Firmen trainieren ihre Verkaufstalente besonders freundlich, kompetent und vertrauenswürdig zu wirken. Du solltest bei Deinen Entscheidungen daher berücksichtigen, ob Angebote zu Dir geschickt wurden, oder ob Du selbst aktiv danach gesucht und unabhängig recherchiert hast.

Ein Tipp nach 25 Jahren Selbständigkeit:

Viele Menschen verschreckt die Frage "Willst Du meine Mentor*in werden?". Da schwingt halt schon sehr viel Verantwortung mit. Oft wirst Du mehr Erfolg haben, wenn Du ehrliches Interesse zeigst und kluge Fragen stellst - ohne es formell als Mentoring zu bezeichnen.





Für den Anfang kannst Du natürlich auch den schnellsten und einfachsten Weg nehmen und ein bezahltes Mentoring buchen. Hier eine kurze Zusammenfassung unseres Angebots.

WAS?

Wir bieten Dir Mentoring zu folgenden Themen:

- Mindset
- Funding
- Sales
- Communication
- Leadership

WIE?

Per Email, Videocalls oder live in Berlin, München, Wien und Zürich.

WANN?

Wir orientieren uns an Deinem Bedarf. Meist begleiten wir unsere Mentees über Jahre. Dabei gibt es aktive und ruhige Phasen. Mal schreibt man sich acht Emails in einer Woche und hat obendrauf noch einen Videocall. Dann wieder schreibt, sieht und hört man sich mehrere Monate gar nicht.

WIE VIEL?

Eigentlich unbezahlbar und doch günstiger als Du denkst.

Unsere aktuellen Gebühren findest Du auf mentoring.berlin/preise

WER?

Da jede Deiner Fragen von Deiner Mentor*in individuell beantwortet wird, können wir nur sehr begrenzt skalieren. Von etwa 60 Bewerbungen nehmen wir monatlich nur zwölf neue Mentees an. Dabei bevorzugen wir Gründer*innen, die sich an den SDGs der UN Agenda2030 orientieren.

Unseren Aufnahmeantrag findest Du auf mentoring.berlin/apply

