



Bank und der Mitarbeiter nicht kritisch genug.« So wurden Mitarbeiter eingestellt, ohne vorher den Bedarf durch ein Anforderungsprofil abzugleichen. »Wir hatten viele Mitarbeiter, die wir eigentlich nicht brauchten.« Bei der *Kreditanstalt für Wiederaufbau* (KfW) wollte Poschen sich um Fördermittel für Existenzgründer bewerben. Den Antrag stellte er über seine Bank. Zwei Mal. Als diese ihn immer wieder vertröstete, rief er selber bei der *KfW* an, um sich nach dem Status seines Antrages zu erkundigen. Sie sagten ihm, dass keine Anträge eingegangen sind.

»Hör auf dein Bauchgefühl«

Thomas Poschen erlebte viele solcher Rückschläge, für die er oft nichts konnte. Zwei Jahre später musste er Insolvenz anmelden und war im sechsstelligen Bereich verschuldet. Danach der freie Fall. Totale Leere. »Du stehst allein da und du weißt nicht mehr, wie es weitergehen soll.« Für viele Menschen ist das der Punkt, an dem sie nur noch einen Ausweg sehen. »Gegen den Baum fahren. Ja, der Gedanke war da«, gibt er zu. Was ihm und seiner Ehefrau durch diese schwere Zeit geholfen haben, waren echte Freunde und der Satz seiner Schwester: »Bruderherz, es ist nur Geld und das kann man verdienen.« Sie konnte ihm seine Angst nehmen und seine Scham, gescheitert zu sein. Es folgten schwere Jahre. Doch heute ist Poschen schuldenfrei und hat von seinen Fehlern gelernt. Und hat sich nochmal getraut: Nun ist er Mitgründer und Geschäftsführer von *Mauz&Wauz* und vertreibt Überraschungsbboxen für Hund und Katz mit vielen Leckereien über seinen Online-Shop. Fans wie Nina Ruge sind begeistert. Das Geschäft läuft gut. *Mauz&Wauz* ist Marktführer und bereitet aktuell seinen Markteintritt in die USA vor. Welchen Rat er für Startups habe? »Recherchiere den Markt, kenne deine Zielgruppe, glaube an deinen Traum und tausche dich mit erfahrenen Unternehmern aus. Und: Hör auf dein Bauchgefühl!« •

beim Unternehmertum ist der Deutsche weniger nachsichtig und unterscheidet zwischen guten und schlechten Fehlern. Gute Fehler, wenn das Unternehmen zwar in den Sand gesetzt wurde, der Geschäftsführer darauf aber keinen Einfluss hatte. Krankheit oder eine schlechte Wirtschaftslage wie die Finanzkrise 2008/09 zählen dazu. Schlechte Fehler seien es, wenn das Unternehmen wegen mangelnder Unternehmensvision Pleite ging.

»Wenn man in Amerika als Unternehmer gescheitert ist, schreibt man das groß in den Lebenslauf«

Es brauche mehr Akzeptanz und ein umfassenderes Verständnis gegenüber unternehmerischem Handeln, damit ein Umdenken stattfinden kann. Warum das nicht so einfach ist? »Deutsche haben ein hohes Sicherheitsbedürfnis«, erklärt Christoph Mendl. »Anstatt Neues zu wagen, orientieren wir uns an Bestehendem.« Wirklich innovativ sind wir daher nicht. »Es muss die Angst vorm Scheitern genommen werden«, rät Mendl. »Wenn jemand den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt hat und doch hingefallen ist, sollte er dafür nicht noch bestraft werden.« Wesentlich risikofreudiger hingegen sind die Amerikaner. Sie trauen sich mehr und gehen mit Niederlagen ganz anders um: »Wenn man in Amerika als Unternehmer gescheitert ist, schreibt man das groß in den Lebenslauf. Da kann jemand zwei Firmen kaputtgeritten haben und gilt trotzdem noch als toller Typ«, beobachtet Michael Frese, Arbeitspsychologe und Fehlerforscher der Leuphana-Universität in Lüneburg (Vgl. *PSYCHOLOGIE HEUTE* 06/2015, Wie Scheitern gelingen kann). »In Deutschland wäre so einer ein gebrochener Mann.«

Auch Thomas Poschen war Redner bei den *Fuckup Nights* in Stuttgart und erzählte von seinen Misserfolgen. Das Ziel hatte er damals klar vor Augen: Mit damaliger Geschäftsinhaberin wollte er 2007 eine Art Facebook für Pferdefreude auf den Markt bringen. *Horser.net* schien als Nischenprodukt vielversprechend zu sein. »Dem war nicht so«, erklärt der 44-jährige Unternehmer. Zu wenig kannten sich beide innerhalb der Pferdeszene aus. Aber auch an anderen Stellschrauben hätte Poschen, seiner Meinung nach, drehen sollen. »Ich war bei der Auswahl der Geschäftspartner, der



Weitere Informationen unter:  
[www.fuckupnights-stuttgart.de](http://www.fuckupnights-stuttgart.de)  
[www.accelerate-stuttgart.de](http://www.accelerate-stuttgart.de)  
[www.startup-stuttgart.de/](http://www.startup-stuttgart.de/)  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)



Mit freundlicher Unterstützung der



Neues Menü  
Neue Show



# GOURMET PALAST

DAS FESTIVAL DER STERNEKÖCHE



Die neue Dinnershow in Heilbronn  
9. Dez 2016 - 8. Jan. 2017

**Tickets unter**  
[www.gourmetpalast.de](http://www.gourmetpalast.de)  
Tel.: 07131 / 650 - 565





Über Niederlagen und Misserfolge spricht man nicht. Warum eigentlich nicht? Bei den *Fuckup Nights* in Stuttgart geht es genau darum. Gründer und Unternehmer berichten von ihren kleinen und großen Katastrophen auf ihrem Weg nach oben. Warum es sich lohnt, die Geschichten anderer anzuhören, haben wir unter anderem von JOHANNES ELLENBERG, Mitveranstalter der *Fuckup Nights*, erfahren. Von Maria Sanders, Fotos: Ulla Kühnle

Scheitern gehört auch dazu



Hamix / Nr. 45

Ein leichtes Surren ist zu hören. Der Fahrstuhl steigt nach oben, bis der zweite Stock erreicht ist. Wir öffnen die Glastür zu den Geschäftsräumen von *Accelerate Stuttgart*. Es riecht nach Kaffee und großen Ideen. Neugierig folgt unser Blick den bunten Moderationskarten, die im Flur an der langen Wand entlang angebracht sind. Die Überschrift darüber: meine Idee zur Weltherrschaft. Antworten gibt es viele. Auf einer Karte steht »Tinder für Hunde«. Auf einer Anderen »Ich will keine Weltherrschaft«. Und auf einer pinken Karte steht »Liebe«. Hier gibt es Raum zum Andersdenken, so der erste Eindruck. Als auf einmal ein großer Mann in Jeans, Sneakers und hellblauem Hemd auf uns zukommt, uns begrüßt und unvermittelt fragt: »Darf ich Ihnen einen Kaffee anbieten.« Johannes Ellenberg ist Mitveranstalter der *Fuckup Nights* und Geschäftsführer von *Accelerate Stuttgart*, einem Beratungsunternehmen für Existenzgründer, die sich noch in der Anfangsphase befinden. Für Startups also.

Die erste Fuckup Night fand 2012 in Mexiko statt und hat sich seitdem auf der ganzen Welt als Event zum Austausch von Geschichten übers Scheitern entwickelt. Dabei berichten Unternehmer von ihren größten beruflichen Misserfolgen. Auch Johannes Ellenberg war als Redner dabei und berichtete von seinen Erfahrungen. Aber fällt es nicht schwer, darüber zu re-

den? Ellenberg presst die Lippen zusammen und überlegt kurz. »Irgendwie nicht«, sagt der 32-Jährige. »Die meisten von uns sind gescheitert und es hat was von Selbsttherapie, wenn man drüber spricht.« Bevor Ellenberg 2012 *Accelerate Stuttgart* mitgegründet hat, war er in verschiedenen Startups involviert. So kannte er zum Beispiel, als Kind einer Lehrerfamilie, den Bedarf für moderne IT-Technologie an Schulen innerhalb der Verwaltung. Daraufhin entwickelte er ein internetbasiertes Schulverwaltungssystem. Das Produkt war fertig, kam jedoch wegen mangelnder Akzeptanz nicht zum Einsatz. Das Startup war gescheitert.

### »Scheitere früh, scheitere häufig«

»Wichtig ist, dass du draus lernst«, sagt Johannes Ellenberg. »Scheitere früh, scheitere häufig«, so die Startup-Philosophie. Als Unternehmer sollte man daher eigene Zielgruppen und Märkte unbedingt gut kennen. »Finde heraus, was der Kunde braucht und dann produziere erst.« Ellenberg hat das Pferd von hinten aufgezäumt. Macht aber nichts, denn von diesen Erfahrungen profitiert er heute. Der Jungunternehmer initiierte einen Gründerstammtisch,



um sich mit anderen Unternehmern auszutauschen und ein Netzwerk zu bilden. Das Interesse danach war so groß, dass die Initiative zum Verein *Startup Stuttgart e. V.* gewachsen ist.

»Wir sind innovativ«, sagt Ellenberg mit kritischem Unterton und verweist auf die Anzahl der jährlichen Patentanmeldungen in Deutschland hin. Waren es 2009 noch 58.844 Anmeldungen ist die Zahl bis 2015 mit kontinuierlichem Zuwachs auf 66.889 angemeldeten Patenten gestiegen (Deutsches Patent- und Markenamt, München). Doch unter einem Gründergeist versteht Johannes Ellenberg mehr. Nämlich die Startup-Methode, die in der Anfangsphase ein zeitlich begrenztes Durcheinander erlaubt, um neue Ideen zu entwickeln. Ob diese Ideen innovativ und vor allem, für den Kunden brauchbar sind, finden Startups am besten durch eine hundertprozentige Kundenzentrierung heraus. Die hauptsächliche Ressource ist Zeit, um den Kunden zu fragen, ob ihm das Produkt gefällt. »Es braucht neue Methoden, um innovativ zu sein«, merkt der Geschäftsführer an. Umfragen durch Marktforschung als altbekannte Methode hält er dafür nicht mehr geeignet. Er schlägt neue Methoden vor und nennt Customer Development, bei der tiefenpsychologische Gespräche geführt werden und der Kunde das Produkt quasi mitentwickelt. Aber auch Business Models, Design Thinking und Minimum Viable Product zählt er zu den neuen Ansätzen.

»Ich hätte einen Geschäftspartner gebraucht und die Hilfe von anderen annehmen sollen«

Es kostet viel Mut, sich was zu trauen. Martina Ürek war ebenfalls Rednerin bei den *Fuckup Nights* und hat ihre Geschichte erzählt: 2004 hat sie die Buchhandlung, in der sie Jahre zuvor zur Buchhändlerin ausgebildet wurde, übernommen. Das Geschäft war in keinem guten Zustand. Voller Hoffnung, den Laden wieder auf Erfolgskurs zu führen, arbeitete sie rund um die Uhr. Womit sie nicht gerechnet hat, war der Einfluss von außen. Die Kunden haben das Vertrauen verloren, viele Stammkunden kamen einfach nicht mehr. Die Einnahmen blieben aus, die Rechnungen offen. »Ich hätte einen Geschäftspartner gebraucht und die Hilfe von anderen annehmen sollen«, erkennt sie für sich im Nachhinein. In der schwersten Zeit hatte sie eine Tageseinnahme von 13,07 Euro und 700 Euro Miete im Nacken. Zwei Jahre später musste sie der Situation ins Auge schauen. Ürek meldete Insolvenz an und zahlte einen Ausstand von 12.000 Euro zurück. Danach brauchte sie erst einmal ein halbes Jahr für sich, um den Schock zu verarbeiten. Das Schlimmste für sie war es, ihren Kindheitstraum zu beerdigen. Heute arbeitet sie als Redaktionsassistentin für den Klett-Verlag in Stuttgart. Die Erfahrung selbst will sie nicht missen: »Scheitern gehört halt auch dazu und wer weiß, vielleicht mach ich mit 50 noch mal einen Laden auf.«

Scheitern gehört dazu. Stimmt eigentlich. Doch wie angesehen ist das Scheitern in Deutschland wirklich? Christoph Mendl beschäftigte sich im Rahmen seiner Forschungstätigkeit mit der gesellschaftlichen Wahrnehmung von gescheiterten Unternehmern. Die 2015 veröffentlichte Studie ergab folgendes Ergebnis: Prinzipiell ist die gesellschaftliche Akzeptanz bei uns, Fehler zu machen, weitaus höher als gedacht. Nur

**E EDEKA Eltzhöfer**  
...mehr als einkaufen!

Wir unterstützen die Lobby für Kinder! Kreisverband Heilbronn

74081 HN-Sontheim Mauerstr. 78 - 90 Tel.: 07131 203980	74196 Neuenstadt a. K. Bahnweg 6 Tel.: 07139 9364930	74229 Oedheim Kochendorfer Str. 16 Tel.: 07136 9610080	74074 Heilbronn Charlottenstr. 9 Tel.: 07131 2057290
--------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------

Wir ♥ Lebensmittel.

Aus der Region - für die Region

Facebook.com/edeka-eltzhoefler

Mode  
Accessoires  
Schmuck



**chouchou**  
BOUTIQUE

Obere Neckarstraße 8  
74072 Heilbronn  
T 07131 2046130

facebook.com/chouchouboutique  
Instagram: chouchou.boutique