



Blog

Hier finden Sie Tipps, Gründergeschichten, Interviews, How-to's und noch viel mehr.

3 Fehler, die Gründer häufig machen

10.04.2019 von Julia Förster (Kommentare: 0)



Sie wissen nicht, was sie an wen verkaufen.

Viele Gründer sind sich nicht darüber im Klaren, wer ihre Zielgruppe ist, und was sie ihr genau verkaufen. Sie kennen zwar ihr eigenes Produkt bzw. ihre eigene Dienstleistung, können aber nur selten in Worte fassen, was der Kunde davon hat. Und genauso wenig können sie beschreiben, wer denn „der Kunde“ eigentlich ist.

Sie unterschätzen die Dauer und Relevanz der Planungsphase (und überschätzen, was sie in einem Jahr leisten können).

Wer hoch bauen will, braucht ein sehr gutes Fundament. Die Planungsphase ist deshalb nicht zu

vernachlässigen! Manche Dinge entsprechen dabei zwar eher dem berühmten Blick in die Glaskugel und einiges hält tatsächlich nur bis zum ersten Kundenkontakt, dennoch ist eine gute Planung äußerst wichtig. Seine Idee, sein Vorhaben und sein Unternehmen in allen Einzelheiten zu durchdenken, wappnet erfolgreiche Gründer für unvorhergesehene Situationen. Und die werden kommen.

Sie sprechen nicht über ihre Idee.

Wer sich, seine Idee bzw. sein Produkt weiterentwickeln möchte, braucht Feedback. Und das erhält man nur, wenn man mit den richtigen Menschen spricht, d. h. mit (potentiellen) Kunden, Gleichgesinnten, erfolgreichen Unternehmern etc. Ja, theoretisch könnte jemand eine Idee klauen. Aber man kann sich fast immer sicher sein: Die Idee, die man hat, hatten bereits andere. Und das ist erst recht ein Grund, mit anderen zu sprechen. Denn vielleicht hat die Idee gar kein Potential? Eine Lücke im Markt macht nämlich noch lange keinen Markt in der Lücke.

Dieser Artikel wurde von [Julia Förster, Gründerberaterin im Gründerbüro der Universität Siegen](#), verfasst.