

Gründer-Talk

mit Benjamin Bilski über Bootstrapping



Benjamin Bilski, 26 Jahre, ist Gründer von drei Start-ups, war Mitglied der deutschen Schwimm-Nationalmannschaft (2004-2010) und hält einen Master in Management der EBS. Alle drei Gründungen hat Benjamin ohne Fremdkapital gestartet: 2010 angelplatz.de (unter den Top 5 dieses Segments in D, 20+ Mitarbeiter), 2013 [ReCompare](http://ReCompare.com), eine Preisvergleich-Plattform sowie 2014 [Swipy](http://Swipy.com), quasi ein Tinder für Mode.

Beim Bootstrapping, also Gründen ohne fremde Mittel, knallen Kreativität und Vision auf die Realität, sagt Benjamin Bilski, Gründer von drei Start-ups ohne externe Finanzierung. Wie es trotzdem klappt, verrät er im Gründer-Talk.

Sie haben Ihre Start-ups per Bootstrapping entwickelt. Worauf kommt es dabei an?

Das Entscheidende ist Disziplin in Hinblick auf die Kosten. Ein Gründer, der bootstrappt, muss vor allem Verträge, die laufende Kosten auslösen – wie etwa Gehälter – vermeiden. Egal, was man einkauft: Man sollte nie nach der offensichtlichsten Lösung greifen, die meistens am teuersten ist.

Was ist der Schlüssel für ein erfolgreiches Bootstrapping?

Entscheidend sind Beteiligungen von Mitarbeitern an der Idee. Dieses Incentive, das eigene Projekt zu entwickeln, löst sehr viel Energie aus. Manche Investoren raten den Gründern, nicht zu sehr unter ihren Mitarbeitern aufzuteilen – zum Teil auch um selbst höhere Anteile zu erhalten. Wenn ich zu Beginn kein Geld für Gehälter habe, sind die Mehrwert-Generatoren meine Mitarbeiter und nicht die Hoffnung, ein halbfertiges Produkt finanziert zu bekommen. Die eigene Idee auch zur Idee der Mithelfer zu machen, sie also zu übertragen, ist die effizienteste Mehrwertmaschine.

Wie schwierig ist es, die Disziplin zu halten?

Man sollte von vornherein alles präzise durchdenken und eine Zeich-

nung machen: Hier bin ich – dort will ich mit meiner Idee hin. Dann sollte man sich auf den Nucleus, auf das Grundkonzept, konzentrieren und vieles, was nice to have ist, auf später verschieben. So definiert man die wesentlichen Schritte zum ersten Meilenstein und spart auch Kosten. In der Regel ist die Umsetzung des Grundkonzeptes komplex genug.

In welchen Zeiträumen und Perspektiven sollte man denken?

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass die Motivation, Vision und der Traum vom Endprodukt die Rationalität und die nüchterne Denkweise überlagern. Man verzettelt sich. Klarer Fokus auf die wichtigsten Bausteine zur ersten operativen Aktion und nicht ein theoretischer 5-Jahres-Plan sind das Ziel. Der Gedanke an einen künftigen potentiellen Investor sollte im ersten Schritt erstmal nach hinten gestellt werden. Erst geht es darum, ein marktreifes Produkt zu schaffen und nicht an einem Pitch bzw. Businessplan zu basteln, der das halbfertige Produkt bewirbt. Das verbrennt Zeit und Motivation, wenn negativer Input wegen einer nicht verstandenen Vision zurückkommt.

Wie wichtig ist es skalierbar zu entwickeln?

Sei es in der IT oder sei es im Hinblick auf Workflows ist mein Leitgedanke: Musst du kontinuierlich etwas mehr als einmal machen, dann versuch es direkt zu automatisieren. Dies erfordert zu Beginn etwas mehr Aufwand – aber die Summe automatisierbarer Elemente ebnet die Skalierbarkeit des gesamten Konzepts.

Was nützt das alles, wenn am Anfang einfach kein Geld reinkommt?

Besonders unter Budget-Druck ist es wichtig zu wissen, wann die Kosten durch Erträge gesenkt werden können. Im Bereich des E-Commerce muss man sofort an der Frage arbeiten, wie man die Conversion-Rate steigern kann. Egal, was man macht: Wichtig ist schnelle Marktorientierung, um sofort Umsätze zu erzielen. Und wichtig ist auch die Beachtung der klassischen KPIs, um den Erfolg zu messen, zu vergleichen und nach außen zu argumentieren.

Was ist noch entscheidend beim Bootstrapping?

Beim Bootstrapping gibt es viele Frust-Faktoren. Zunächst gibt es keine Einnahmequelle, nur strenge Kostendisziplin. Soziale Kontakte werden oft vernachlässigt. Prozesse kann man nicht einkaufen, sondern muss sie selbst erschaffen. Kreativität und Vision knallen auf die Realität. Dann kommen die üblichen Fragen aus dem Umfeld: „Wie läuft es?“ – „Wolltest Du nicht schon letzten Monat damit fertig werden?“ – „Das kostet ja viel Geld – und Du verdienst ja noch nichts.“ Oder: „Da ist ja unser Gründer – wann kommt die erste Million?“ Diese Fragen lösen Druck aus – der schon manche Flamme hat erlöschen lassen. Daher ist es wichtig, dass man als bootstrappingender Gründer auch seine Umwelt aufklärt und „erzieht“. ^{SP}

OHNE GELD BLEIBT EINE IDEE NUR EINE IDEE.

Jetzt in Start-ups investieren und **20% Förderung** sichern.



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mit INVEST erhalten Business Angels 20% ihrer Investition erstattet, wenn sie sich mit mindestens 10.000 Euro an Start-ups beteiligen. Dadurch verringert sich ihr Risiko, an mutige Ideen zu glauben. Für innovative Unternehmen verbessert INVEST die Chancen, einen privaten Investor zu finden. So profitieren alle von der staatlichen Förderung. Mehr unter www.bmwi.de/go/invest

INVEST
Zuschuss für Wagniskapital