

Wie aus Designern erfolgreiche Unternehmer werden – “können”

Claudius Habisreutinger · 8 Minuten · 1 Monat ago

Photos by Creative Hub

Studien, wie der Global Entrepreneurship Monitor 2014 (GEM) machen deutlich, dass in der Schweiz ideale Bedingungen für Gründer vorherrschen. Dazu tragen beispielsweise die tertiäre Ausbildung, die finanzielle und wirtschaftliche Infrastruktur sowie der Wissens- und Technologietransfer bei. An immer mehr Hochschulen ist eine Weiterbildung im Bereich des Entrepreneurship eine etablierte Ergänzung für diverse Studienrichtungen geworden. Auch vor der Schweizer Kreativwirtschaft macht diese Entwicklung nicht halt. Wir vom Creative Hub befassen uns täglich mit Designern aus der ganzen Schweiz, welche mit dem Gedanken spielen sich mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen selbständig zu machen.

Mit diesem Blog Post möchte ich aufzeigen, mit welchen Fragen sich die Designer im Kontext der Gründung befassen, wie der Creative Hub den Designern in der Seed- und Startup-Phase hilft und wo ich die grössten Stärken und Schwächen von Design-Startups sehe. Zudem möchte ich auf das grosse Potenzial hinweisen, welches ich für komplementäre Gründerteams – bestehend aus Designer und Entrepreneur – sehe.

Das grosse Fragezeichen vor der Gründung

Designer aus den verschiedensten Fachrichtungen, wie dem Application Design, Textildesign, Corporate Design, Interface Design, Lichtdesign, Schmuckdesign und dem weit gefassten Produktdesign kommen mit ihren Ideen und dem Gründungswunsch zu uns. Die Ideen befinden sich dabei in den unterschiedlichsten Entwicklungsphasen und werden meist von einer unfassbaren Leidenschaft des Ideengebers begleitet. Das sich der Gründer mit der Idee aber erst ganz am Anfang seines Marathonlaufes befindet, ist den wenigsten Designern bewusst. Manch ein Akteur wägt sich mit einer guten Idee schon auf halber Strecke beim Lauf zur erfolgreichen Selbständigkeit. In den Gesprächen bei uns wird dem Designer oft erst das volle Ausmass einer angehenden Gründung bewusst. Es kommen dabei immer wieder folgende Fragen auf, welche einer Klärung bedürfen:

- Befriedigt mein Produkt die Bedürfnisse von künftigen Kunden? Sind die potenziellen Kunden bereit den geforderten Preis zu bezahlen?
- Wie ist die Markt- und Wettbewerbsstruktur aufgebaut?
- Wie kann ich den Vertrieb und das Marketing optimal ausgestalten?
- Lässt sich meine Idee schützen?
- Kann mein Produkt zu dem geplanten Preis hergestellt werden? Was kostet mich der Vertrieb? Ab welchen Absatzmengen wird mein Projekt profitabel?
- Wie erstelle ich einen Business- und Finanzplan?
- Ist mein Gründerteam vollständig? Welche personellen Ergänzungen wären sinnvoll?

Dabei handelt es sich nur um einen groben Auszug der gängigsten Fragen. Jedes Projekt wirft zudem eine grosse Menge an spezifischen Fragen auf.

Das umfassende Angebot des Creative Hub

Um den Designern auf dem Weg zur Selbstständigkeit möglichst viele Fragen zu beantworten hat der Creative Hub drei Dienstleistungsbausteine entwickelt.

Creative Committed: Zweimal im Jahr können sich Designer im Kurs Creative Committed, mit seinen sechs Modulen, das notwendige Basiswissen für die Gründung aneignen. Verschiedene Fachreferenten vermitteln Wissen zur Entwicklung der Value Proposition sowie dem Geschäftsmodell, zur Markt- und Wettbewerbsanalyse, zur Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, zur Finanzplanung, zum Branding und zu Rechtsfragen.

Creative Link: Designer können sich zudem auf das "one-to-one" Coaching-Programm Creative Link bewerben. Im Monatsrhythmus werden die ausgewählten Gründer von Fach- und Branchenexperten durch massgeschneiderte Coachings unterstützt. Dabei kann beispielsweise der Zugang zu Produzenten in der Uhren oder Schmuckindustrie hergestellt werden oder ein individuelles Vertriebssystem entwickelt werden.

Creative Plattform: Gerade in der Seed- und Startup-Phase greifen Designer gern auf das Angebot der Creative Plattform zurück. Der Creative Hub schafft dadurch erleichtert einen Zugang zu Messen, um erste Kundenkontakte zu erleben, und ermöglicht ein gemeinsames Vermarkten über die webbasierte "Vitrine" des Creative Hub.

Das Schöpfen des Potenzials von Design Startups durch Tandem-Teams

Die Gründer aus dem Umfeld der Kreativwirtschaft sind häufig geprägt durch eine hohe Leidenschaft, welche sie für die Entwicklung, das Design und die Produktion von innovativen Ideen aufbringen. Einem grossen Teil der Designer gelingt es sich darüber hinaus auch notwendiges Fach- und Praxiswissen für die Unternehmensgründung anzueignen. Hierzu leistet der Creative Hub, neben anderen hilfreichen Playern der Kreativwirtschaft, einen wesentlichen Beitrag. Allerdings kommt es immer wieder vor, dass sich einzelne Designer lieber dem Entwickeln, Designen und Produzieren widmen, statt dem Vermarkten, dem Kalkulieren und dem Führen eines Unternehmens. Deshalb gibt es Fälle, in welchen das grosse Potenzial von Designprojekten weitestgehend unentdeckt bleibt.

Auf der anderen Seite gibt es kaufmännisch geprägte aktive oder angehende Entrepreneure mit ausgezeichneten Fähigkeiten im Bereich Marketing- und Vertrieb, Finanzplanung und Unternehmensführung. Teilweise fehlen dieser Personengruppe jedoch die Produktidee und das Wissen, um Produkte zu entwickeln und optimal zu produzieren. Würde es gelingen diese beiden Personengruppen in einem Team zu vereinen, so könnte man komplementäre Tandem-Teams für erfolgreiche Startup-Projekte hervorbringen. Genau diesen Ansatz möchten der Creative Hub und Impact Hub Zürich beim gemeinsamen **Event "Designer meets Entrepreneur"** verfolgen. Designer und angehende Entrepreneure sollen sich während diesem Anlass am 23. Juni in Zürich kennenlernen. Neben einem Interessensaustausch rund um das Team Design und Startups könnten sich daraus vielversprechende Teamerweiterungen ergeben. Personen mit unternehmerischen Fähigkeiten sind herzlich eingeladen sich für den Anlass anzumelden.

In diesem Sinne hoffe ich, dass es zu einer stärkeren Annäherung von gründungsinteressierten Akteuren in der Schweiz aus den verschiedensten Fachrichtungen kommt und das Potenzial von Startups aus der Designszene stärker genutzt wird.

Über den Creative Hub

Der **Creative Hub** ist als gemeinnütziger Verein organisiert, wird von einer Geschäftsstelle mit drei Personen betrieben, ist mit wichtigen Organisationen der Designförderung vernetzt und wird durch einen Beirat begleitet. Rund 40 Fach- und Branchenexperten aus allen Schweizer Regionen unterstützen angehende Designer auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Der Creative Hub wird ermöglicht durch Engagement Migros, Partner von Impact Hub Zürich.

COMMENT

SHARE

About the Author



Claudius Habisreutinger leitet die Geschäftsstelle des Creative Hub und coacht Designer/innen. Die Schweizer Startup Szene ist ihm seit mehreren Jahren bekannt. Er arbeitete über drei Jahre beim Ostschweizer Inkubator Startfeld als Coach und war Mitglied in der Geschäftsleitung. Claudius studierte an der Universität Hohenheim Wirtschaftswissenschaften mit einem Schwerpunkt auf ...

Claudius Habisreutinger, Coach, Incubation, Creatives, Design

Contact

zurich@impacthub.ch

Impact Hub Zürich
Viaduktstrasse 93-95
8005 Zürich
Switzerland
+41 44 273 58 79

Stay Tuned



About

Co-Manifesto
Jobs