

**Massimo Schäppi**  
**Gründen ohne Umwege**

Meinen Eltern – für all die Liebe und Unterstützung –  
und meinen Lieblingsmenschen, die mich auf  
meinem Weg begleiten.

**Massimo Schäppi**



# **Gründen ohne Umwege**

**Von der Idee  
zum erfolgreichen  
Unternehmen**



**Frankfurter  
Allgemeine  
Buch**

Bibliografische Information  
der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese  
Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;  
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet  
über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.



**Frankfurter  
Allgemeine  
Buch**

© Fazit Communication GmbH  
Frankfurter Allgemeine Buch  
Pariser Straße 1  
60486 Frankfurt am Main  
[buch@fazbuch.de](mailto:buch@fazbuch.de)

Umschlaggestaltung: Nina Hegemann  
Layout, Satz: schreiberVIS, Seeheim  
Druck: UAB BALTO print, Vilnius  
Printed in the EU

Frankfurt am Main 2026  
ISBN 978-3-96251-247-7

*Dieses Buch wurde vermittelt durch  
Literaturagentur Landgraf, St. Leon-Rot.*

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen  
Nachdrucks, vorbehalten.

Frankfurter Allgemeine Buch hat sich zu  
einer nachhaltigen Buchproduktion ver-  
pflichtet und erwirbt gemeinsam mit den  
Lieferanten Emissionsminderungszertifikate  
zur Kompensation des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes.



Druckprodukt mit finanziellem  
**Klimabeitrag**  
ClimatePartner.com/18507-2601-1001

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	8
<b>Teil 1: Klarheit schaffen</b> .....	11
<b>1. Einführung: Gründen mit         gesundem Menschenverstand</b> .....	12
1.1 Was dich erwartet und was nicht .....	12
1.2 Sei smart .....	13
<b>2. Ideenfindung: Vom Impuls zur Geschäftsidee</b> .....	15
2.1 Der eigene Kompass .....	15
2.2 Validierung ohne sich zu verlieren .....	24
2.3 Fazit: Ideenfindung .....	36
<b>3. Vision und Kultur: Die Seele deines Unternehmens</b> .....	39
3.1 Weshalb du zuerst dein „warum“ brauchst .....	39
3.2 Kultur ist Verhalten .....	42
3.3 Gründen ist Identitätsarbeit .....	44
3.4 Fazit: Vision und Kultur .....	46
<b>Teil 2: Substanz vor Hype</b> .....	51
<b>4. Team: Mit wem ist wichtiger als was</b> .....	52
4.1 Gründerteams: Komplementarität, Konflikte und Vertrauen .....	53
4.2 Einstellung von A-Playern versus Loyalisten .....	56
4.3 Früh führen lernen, auch wenn es unangenehm ist .....	62
4.4 Fazit: Team .....	65
<b>5. Produkt und Service:         Bauen was gebraucht wird – nicht was cool ist</b> .....	68
5.1 Der Kunde spricht .....	68
5.2 Kunden zuhören, aber nicht gehorchen .....	71
5.3 Laser-fokussiert auf das Produkt .....	73
5.4 Fazit: Produkt und Service .....	78

6.	<b>Unternehmensführung: Zwischen Vision und Realität</b> .....	81
6.1	Selbstführung als Kernkompetenz .....	81
6.2	Wie du mit Chaos, Druck und Verantwortung umgehst ...	85
6.3	Kommunikation, Entscheidungen, Rituale .....	87
6.4	Fazit: Unternehmensführung .....	92
<b>Teil 3: Wachstum mit Verstand</b> .....		97
7.	<b>Wachstum: Warum größer nicht immer besser ist</b> .....	98
7.1	Wachstumsfallen und wie du sie vermeidest .....	98
7.2	Timing, Prioritäten und Skalierung mit Substanz .....	112
7.3	Gesund wachsen – das geht wirklich .....	116
7.4	Fazit: Wachstum .....	119
8.	<b>Monetarisierung: Einnahmequalität stärken und finanzielle Resilienz schaffen</b> .....	122
8.1	Pricing, Positionierung und Wertekommunikation .....	122
8.2	Cashflow sichern .....	130
8.3	Fazit: Monetarisierung .....	133
9.	<b>Finanzierung: Smartes Geld, smarte Terms, smarter Umgang</b> .....	137
9.1	Mit „Nein“ umgehen .....	137
9.2	Angels, VCs und strategische Investoren .....	138
9.3	Fundraising ohne die Seele zu verkaufen .....	143
9.4	Fazit: Finanzierung .....	146
<b>Teil 4: Langfristig denken</b> .....		149
10.	<b>Exit: Auf einen Exit hinarbeiten</b> .....	150
10.1	Verkauf, Fusion, Stillstand: Was Exit wirklich bedeutet ...	150
10.2	Psychologische Aspekte: Was nach dem Exit kommt ...	158
10.3	Fazit: Exit .....	160

<b>Teil 5: Die wichtigsten Learnings</b> .....	165
11. Erfolg absichern, Fehler vermeiden – eine Zusammenfassung .....	166
12. Mein Schlusswort .....	169
<b>Der Autor</b> .....	171
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	172
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	175

## Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,  
vor über einem Jahrzehnt begann eine Reise, die ich damals nicht als solche erkannte. Meine Reise! Es war eine Reise durch die Höhen und Tiefen der Gründerwelt, die mich in unzählige Gespräche mit Unternehmern, Investoren und Visionären führte. Ich durfte hautnah miterleben, wie brillante Ideen Flügel bekamen – und wie vielversprechende Unternehmungen stolperten.

Was mich dabei immer wieder traf, war die erschreckende Häufigkeit bestimmter, schmerzhafter, aber vermeidbarer Fehler. Immer und immer wieder sah ich dieselben Fallen, in die Gründer tappten, dieselben Hürden, an denen sie scheiterten. Jedes Mal, wenn ich solch ein Muster erkannte, machte ich mir eine Notiz. Eine kleine Erinnerung, ein „das hätte man anders machen können“.

Aus diesen einzelnen Notizen, dieser scheinbar unscheinbaren Sammlung von Beobachtungen, wuchs über zehn Jahre hinweg eine wertvolle Liste heran. Eine Liste, die so dicht an praktischen Erkenntnissen war, dass ich sie teilen musste! Ich begann, diese Learnings in Workshops und Seminaren zu präsentieren, und die Resonanz war überwältigend. Die Augen der Teilnehmer öffneten sich, als sie erkannten, dass viele ihrer eigenen Herausforderungen universell waren und es bewährte Wege gab, sie zu meistern. Im Jahr 2024, nach all diesen Jahren des Sammelns und Teilens, wurde mir klar: Diese Erkenntnisse gehören in ein Buch.

Ich selbst bin ein leidenschaftlicher Leser. Meine Regale biegen sich unter Büchern über Start-ups, Venture Capital, Private Equity und Unternehmertum. In meiner Familie schenkt man sich Bücher – oft mit einer kleinen Widmung. Wir schenken uns Wissen und ich liebe es! Ich habe unzählige Werke verschlungen, doch nur wenige boten die Art von persönlichen, ungeschönten Einsichten, die ich gesammelt hatte. Nie zuvor hatte ich diese spezifischen Learnings in einer so destillierten und anwendbaren Form gesehen. Und genau

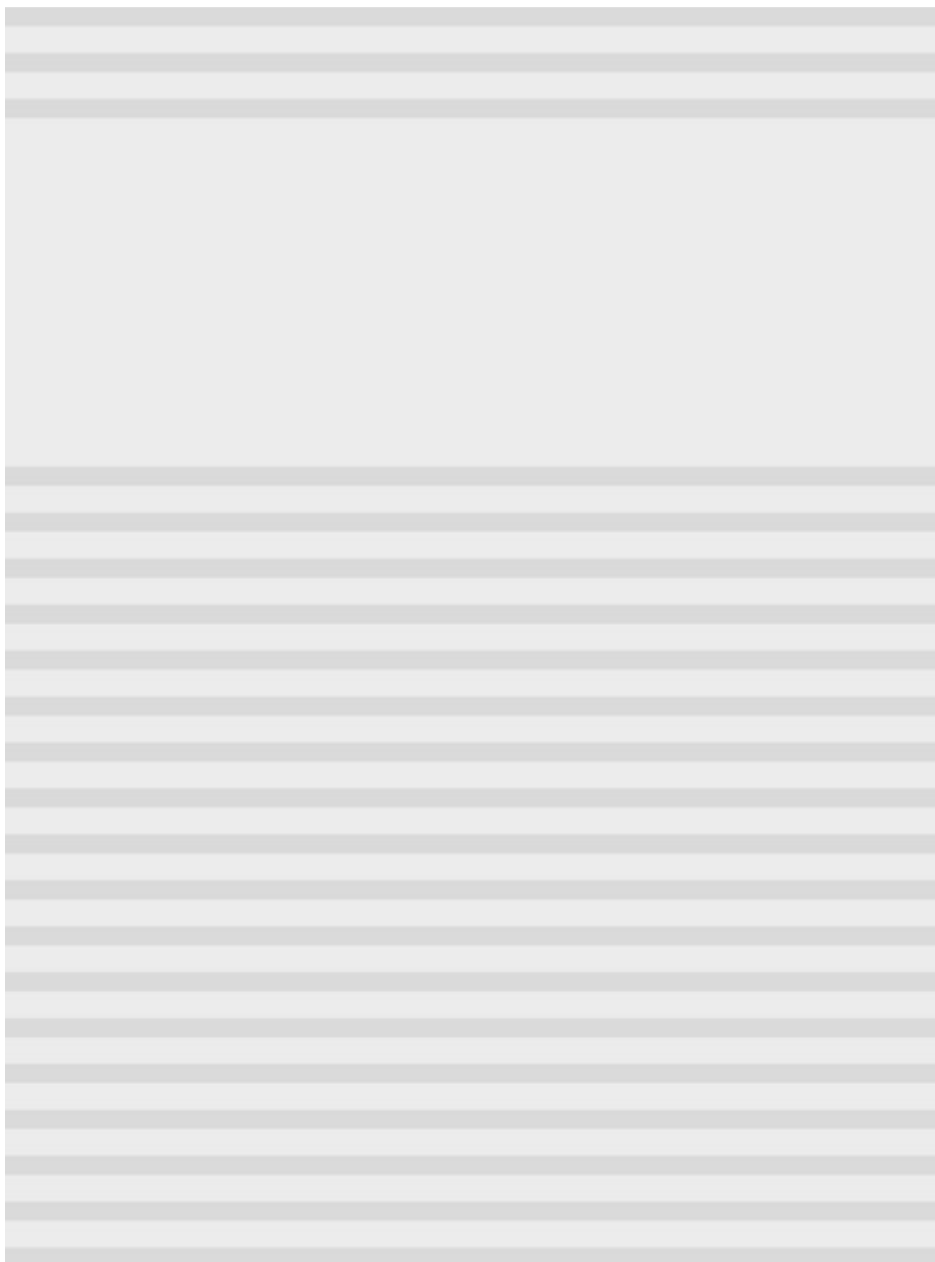
deshalb bin ich überzeugt, dass dieses Buch einen unverzichtbaren Beitrag zur Gründerszene leisten wird.

Mein Ziel ist so einfach wie tiefgründig: Ich möchte dazu beitragen, dass Gründer und Unternehmer nicht immer wieder dieselben Fehler machen müssen. Dieses Buch ist ein Leitfaden und ein Werkzeugkasten, der dir helfen soll, die häufigsten Fallstricke zu umgehen. Es ist nicht allumfassend, sondern eine sorgfältige Auswahl der für mich wichtigsten Punkte, ergänzt mit Checklisten, die dich nach jedem Kapitel zur kritischen Selbstreflexion anregen werden. Es geht darum, Klarheit zu schaffen, Substanz vor Hype zu stellen, mit Verstand zu wachsen und langfristig zu denken.

Wenn dieses Buch auch nur einem Gründer hilft, einen einzigen vermeidbaren Fehler zu umgehen, seine Vision zu schärfen oder mutiger mit Zurückweisung umzugehen, dann hat sich dieses Projekt für mich gelohnt! Dann hat sich jede einzelne Notiz und jedes durchgeschriebene Wochenende ausgezahlt.

Bist du bereit, dein Unternehmen smarter, fundierter und mit weniger Umwegen aufzubauen? Dann wünsche ich dir dabei viel Energie, Freude und Erfolg.

Rapperswil-Jona, im Januar 2026  
Massimo Schächli





Teil 1

# Klarheit schaffen

# 1. Einführung: Gründen mit gesundem Menschenverstand

## 1.1 Was dich erwartet und was nicht

Willkommen zu einer Reise, die alles andere als gewöhnlich ist. In den letzten zehn Jahren habe ich tausende Geschäftsmodelle analysiert, mit hunderten Unternehmern diskutiert, in zahlreiche Technologie-Start-ups investiert und ein Dutzend Unternehmer strategisch begleitet. Ich habe dabei nicht nur Erfolge gefeiert, sondern auch viel Lehrgeld bezahlt – und genau diese Mischung aus Höhen und Tiefen macht die Erfahrungen, die ich mit dir teilen möchte, so wertvoll.

Immer wieder habe ich beobachtet, wie Gründer – unabhängig von Branche oder Erfahrung – in die gleichen Fallen tappen. Das tut mir jedes Mal unfassbar weh. Ja, ich leide mit. Deshalb habe ich vor einigen Jahren beschlossen, die wichtigsten Fehlerquellen und Stolpersteine kontinuierlich aufzuschreiben, damit du sie vermeiden kannst.

Was du in diesem Buch liest, wirst du an keiner Elite-Universität in dieser Form lernen – weder an Harvard, Stanford noch in Cambridge. Es geht nicht um theoretische Modelle, sondern um echte und schmerzhaft Erfahrungen aus der Praxis. Dieses Buch ist kein akademischer Ratgeber, sondern ein ehrlicher Werkzeugkasten für Gründer und Unternehmer, die wirklich etwas bewegen wollen. Warum sind Serienunternehmer statistisch erfolgreicher? Weil sie denselben Fehler selten zweimal machen. Das Ziel von diesem Buch ist es, dir zu helfen, einige der häufigsten Fehler zu vermeiden.

Die Tipps und Beispiele in diesem Buch sind weit mehr als eine simple Zusammenstellung; sie sind das Ergebnis eines jahrzehntelangen Prozesses. Was du hier in den Händen hältst, ist eine sorgfältig kuratierte Sammlung von Beobachtungen und Learnings, die ich

über zehn Jahre hinweg gesammelt und in der Praxis immer wieder auf ihre Wirksamkeit überprüft habe. Jede Erkenntnis, jede Strategie hat sich in realen Situationen bewährt – ein destilliertes Wissen, das dir helfen wird, die Komplexität unternehmerischer Herausforderungen zu meistern.

Jedes Kapitel folgt derselben klaren Struktur: Ich stelle mehrere zentrale Learnings kurz und prägnant vor, erkläre sie und untermauere sie mit einem anschaulichen Praxisfall. Meist nutze ich dafür Beispiele bekannter Unternehmen, die mehr Einblicke bieten als anonyme Start-ups. Manchmal fließt jedoch auch ein Beispiel aus meiner persönlichen Erfahrung ein – oftmals anonymisiert, um meine aktuellen Portfoliounternehmen nicht zu exponieren. Den Abschluss bildet jeweils eine Checkliste, die zur kritischen Selbstreflexion des Gelesenen anregen soll. Ich hoffe, diese Aufbereitung ist für dich besonders hilfreich.

## 1.2 Sei smart

Stell dir vor, du setzt im Casino alles auf Rot – deine Erfolgchancen als Gründer sind noch um ein Vielfaches geringer. Die Realität ist ernüchternd. Es ist ein offenes Geheimnis in der Risikokapitalbranche, dass 8 von 10 Start-ups scheitern. Und das ist noch nicht alles: Erfahrungswerte zeigen, dass nur ein winziger Bruchteil – weniger als 1% – der Start-ups es jemals schafft, einen Umsatz von über 10 Millionen Euro zu erzielen. Der Friedhof der gescheiterten Unternehmer ist riesig, gefüllt mit ambitionierten Ideen, die nie ihr Potenzial entfalten konnten.

Diese Zahlen wirken abschreckend – und das sollen sie auch. Denn Unternehmertum ist kein Spaziergang und kein schneller Weg zum Reichtum. Es ist ein harter, steiniger Pfad, der Mut, Ausdauer und eine fast schon unbeirrbar Leidenschaft verlangt. Wenn dich diese Realität entmutigt, solltest du vielleicht zweimal überlegen, ob Gründen wirklich dein Weg ist. Doch wenn du jetzt spürst, dass dich genau diese Herausforderung reizt, dann bist du hier richtig!

Wahre Unternehmer lassen sich nicht von der Aussicht auf schnellen Erfolg blenden. Sie sind getrieben von einer Vision, von dem Wunsch, etwas zu bewegen, und von der Entschlossenheit, auch dann weiterzumachen, wenn andere längst aufgegeben haben. Es sind diese Eigenschaften, die den Unterschied machen – nicht Glück, nicht ein genialer Businessplan.

Warum scheitern so viele? Die Gründe sind oft dieselben. Ich nenne sie die „Big Five“ der Start-up-Gefahren:

1. Kein Marktbedarf
2. Finanzielle Engpässe
3. Ungeeignetes Team
4. Starker Wettbewerb oder unklarer Markt
5. Schwache Monetarisierung

Dieses Buch enthält Handlungsempfehlungen, um die gefährlichsten Stolpersteine zu erkennen und zu umgehen. Es soll dir helfen, nicht nur typische Fehler zu vermeiden, sondern deine Chancen auf Erfolg signifikant zu steigern – und zwar „smart“. Smart bedeutet in diesem Kontext: vorausschauend, lernbereit, widerstandsfähig und bereit, aus jedem Rückschlag zu lernen.

Wenn ich es schaffe, deine Erfolgsaussichten auch nur ein klein bisschen zu verbessern, habe ich mein Ziel erreicht. Lass uns gemeinsam herausfinden, wie du die Statistik überlisten und dein Unternehmen smart bauen kannst.

## 2. Ideenfindung: Vom Impuls zur Geschäftsidee

Die Reise eines Unternehmers beginnt mit der Ideenfindung – jener entscheidenden Phase, in der das Fundament für dein zukünftiges Unternehmen gelegt wird.

Die besten Ideen resultieren meist aus einem echten Problem, das uns selbst plagt, ein Dorn im Auge, eine Frustration im Alltag, die so groß ist, dass wir nicht anders können, als eine Lösung dafür zu finden. Es sind die Momente, in denen wir denken: „Warum gibt es das noch nicht?!“ oder „Das muss doch besser gehen!“, die den Funken entzünden. Diese tiefe, authentische Berührung mit einem Problem – sei es im privaten oder beruflichen Umfeld – ist der wahre Nährboden für Innovation, denn sie liefert nicht nur die Idee, sondern auch die Motivation, die nötig ist, um aus einer Vision ein erfolgreiches Unternehmen zu schmieden. Der Impuls zu einer Idee ist oft mit „Schmerz“ verbunden.

Wahrer Gründererfolg basiert nur selten auf einer Kopie. Peter Thiel bringt es in „Zero to One“ (Thiel & Masters, 2014) auf den Punkt: Der größte Wert liegt darin, mit einer einzigartigen Vision ein „kreatives Monopol“ zu schaffen – eine völlig neue Kategorie oder Lösung, die den Sprung „von Null auf Eins“ wagt.

Ideenfindung ist weit mehr als nur das Entwickeln einer Idee. Es geht darum, das Problem, das du lösen willst, tief zu verstehen, es mit deinen Fähigkeiten und deiner Leidenschaft zu verbinden und dich voll und ganz der Zielsetzung zu verschreiben, etwas Neues und Wertvolles in die Welt zu bringen. Hier formt sich nicht nur ein Konzept, sondern der Sinn deines zukünftigen Unternehmens.

### 2.1 Der eigene Kompass

#### Es gibt keine „Playbooks“ – aber hilfreiche Ansätze

Per Definition ist ein Unternehmer jemand, der etwas „unternimmt“, also seinen eigenen Weg geht, Risiken eingeht und Ideen verfolgt,

die zuvor noch niemand/nur wenige ausprobiert hat/haben. Erfolg im Unternehmertum entsteht nur selten durch das Kopieren eines vorgefertigten „Playbooks“. Echte Innovation bedeutet, von der Norm abzuweichen und Probleme auf neuartige Weise zu lösen.

Jedes Unternehmen bringt seine eigenen Herausforderungen und Chancen mit sich. Unternehmer haben die besten Erfolgchancen, wenn sie sich auf das konzentrieren, was sie lieben, worin sie gut sind, was die Welt braucht und wofür sie bezahlt werden können – ein Konzept, das als Ikigai-Modell bekannt ist. Dieses japanische Konzept lässt sich grob übersetzen als „das, wofür es sich zu leben lohnt“. ■ 1



■ 1 Das Ikigai-Modell in seiner populären westlichen Interpretation, dargestellt als Ikigai-Venn-Diagramm, (nach Winn, 2014), ergänzt vom Autor

Dieser ganzheitliche Ansatz hilft dir, sinnvolle und nachhaltige Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken, die dich persönlich erfüllen, sich mit deinen Kompetenzen decken, gesellschaftlich relevant sind und finanziell tragfähig bleiben. Auch wenn du dich für eine andere Betrachtung entscheidest, dein Weg zum Erfolg ist individuell.

#### BEISPIEL: **Elon Musk, SpaceX**

Als Elon Musk 2002 SpaceX gründete, gab es keine Anleitung und kein Vorbild dafür, wie ein privates Unternehmen erfolgreich wiederverwendbare Raketen bauen und mit staatlichen Raumfahrtbehörden konkurrieren kann. Die gängige Meinung war, dass Raumfahrt zu teuer und zu komplex für private Firmen sei.

SpaceX verfolgte stattdessen einen radikalen First-Principles-Ansatz (mehr dazu später im Buch): Es entwickelte und produzierte seine Raketen selbst, um die Kosten drastisch zu senken. Walter Isaacson beschreibt in seiner Biografie über Musk (2023) eindrücklich, wie der Unternehmer, trotz mehrerer Fehlschläge, die das Unternehmen viel Geld kosteten, zielstrebig seine Idee weiterverfolgte.

Im Jahr 2008 stand SpaceX sogar kurz vor dem Bankrott, als Musk das Unternehmen mit seinem verbleibenden Geld rettete, um es durch die kritische Phase nach den ersten drei fehlgeschlagenen Falcon 1 Starts zu bringen. SpaceX erreichte mit der ersten privat entwickelten Rakete die Erdumlaufbahn und revolutionierte später mit wiederverwendbaren Raketen die Raumfahrtindustrie.

Diese Geschichte zeigt: Erfolg entsteht meistens nicht durch das Befolgen eines vorgefertigten Plans, sondern durch Mut, Kreativität, die Bereitschaft, neue Wege zu gehen und Durchhaltevermögen. Wenn du bereit bist, deinen eigenen Pfad zu beschreiten und dich nicht von Konventionen einschränken lässt, dann bist du auf dem richtigen Weg.









### **Löse das, was dich selbst am meisten stört**

Der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg liegt darin, sich auf ein Problem zu fokussieren, das dich mit echter Leidenschaft erfüllt.

Diese „Besessenheit“ entspringt oft einer tiefen inneren Motivation, die dir die Kraft gibt, auch in schwierigen Zeiten durchzuhalten und Rückschläge zu überwinden.

Die Psychologin Angela Duckworth hat genau diese Kombination aus Leidenschaft für ein langfristiges Ziel und beharrlicher Ausdauer als den entscheidenden Faktor für Erfolg identifiziert und beschreibt ihn in ihrem Buch „Grit: Die neue Formel zum Erfolg“ (Duckworth, 2016). Wenn du wirklich brennst für die Lösung eines bestimmten Problems – ich nenne das „the pain is the pitch“ (übersetzt: „der Schmerz ist das Verkaufsargument“) – bist du bereit, alle Hebel in Bewegung zu setzen, um es zu lösen.

Sobald diese leidenschaftliche Vision für die Problemlösung klar ist, besteht der nächste Schritt darin, sie in ein tragfähiges Geschäftsmodell zu verwandeln. Hierfür empfehle ich als Werkzeug das Business Model Canvas aus dem Buch „Business Model Generation“ von

Business Model Canvas auf Deutsch		Entwickelt für:		Entwickelt von:	
Schlüssel- partner 	Schlüssel- aktivitäten 	Wert- angebote 	Kunden- beziehungen 	Kunden- segmente 	
	Schlüssel- ressourcen 				
Kostenstruktur 			Einnahmequellen 		

■ 2 Das Business Model Canvas (nach Osterwalder & Pigneur, 2011)

Alexander Osterwalder und Yves Pigneur (Osterwalder&Pigneur, 2011), um die Idee systematisch zu strukturieren und alle Aspekte des zukünftigen Unternehmens zu durchdenken. ■ 2

Die Leidenschaft für das Problem geht oft Hand in Hand mit umfangreicher Branchenerfahrung oder zumindest dem unermüdlichen Willen, genau dieses Wissen zu erlangen. Zusammen mit den richtigen Ressourcen und einem starken Netzwerk bist du bestens gerüstet, um Chancen zu erkennen, Hindernisse zu überwinden und Innovationen voranzutreiben, die anderen verborgen bleiben.

#### BEISPIEL: Steve Jobs, Apple

Walter Isaacson (2011) schildert in seiner Biografie über Steve Jobs, wie begeistert der Unternehmer davon war, Technologie zu schaffen, die nicht nur leistungsstark, sondern auch wunderschön gestaltet und intuitiv bedienbar ist. Seine Leidenschaft für nahtlose Mensch-Computer-Interaktion trieb ihn an, ganze Branchen zu revolutionieren – vom Personal Computing (Macintosh) über Musik (iPod & iTunes) und Smartphones (iPhone) bis hin zur Animation (Pixar).

Jobs war unerbittlich in seinem Streben nach Perfektion. Er war berühmt dafür, sich über die kleinsten Details zu ärgern – von den Schriftarten auf dem Mac bis hin zum Gefühl des iPhone-Touchscreens. Sein unerschütterliches Engagement für Einfachheit, Eleganz und Funktionalität verwandelte Apple in eines der wertvollsten Unternehmen der Welt.

Seine Passion, großartige Produkte zu bauen, setzte neue Maßstäbe in Innovation und Nutzererfahrung. Sie zeigt eindrucksvoll, dass wahre Game-Changer von einer fast irrationalen Leidenschaft für die Lösung eines Problems angetrieben werden. (Das soll keine Verherrlichung von Jobs sein – er war bekannterweise „kein einfacher“ Chef.)

Diese Kombination aus Leidenschaft, Wissen und Ausdauer ist das Fundament, auf dem du dein Unternehmen aufbauen solltest. Wenn du dich mit Herzblut einem Problem widmest, das dich wirklich bewegt, wirst du nicht nur innovativ sein – du wirst auch die Kraft haben, langfristig erfolgreich zu bleiben.

### JFDI (Just F\*\*\*ing Do It)

Wachstum findet meistens außerhalb deiner Komfortzone statt. Für Unternehmer bedeutet das, Unbehagen und Ungewissheit, die mit dem Eingehen von Risiken und dem Erkunden neuer Wege verbunden sind, willkommen zu heißen. Wenn du im Vertrauten und Sicherem verharrst, werden deine Ideen und dein Potenzial unweigerlich stagnieren.

Um wirklich innovativ und erfolgreich zu sein, musst du als Unternehmer deine Grenzen überschreiten und mutige Entscheidungen treffen – selbst wenn der Ausgang ungewiss ist. Genau hier kommt das Prinzip „Just F\*\*\*ing Do It“ (JFDI) ins Spiel: Manchmal ist der beste Weg, um Ängste und Zweifel zu überwinden, sofort und entschlossen zu handeln.

#### BEISPIEL: Phil Knight, Nike

In den frühen 1960er-Jahren wagte Phil Knight, der Gründer von Nike, einen mutigen Schritt: Er gründete ein Schuhgeschäft und importierte zunächst Laufschuhe aus Japan unter der Marke Blue Ribbon Sports. In „Shoe Dog“ (Knight, 2016) – der offiziellen Biografie von Phil Knight, wird eindrücklich beschrieben, wie der Nike-Gründer „einfach gehandelt hat“, ganz im Sinne „fake it until you make it“.

Trotz zahlreicher Herausforderungen – begrenzte Ressourcen, starke Konkurrenz etablierter Marken – führten Knights unermüdlicher Taten- drang und seine Bereitschaft, Risiken einzugehen, schließlich zur Entstehung von Nike.

Indem er seinem Instinkt vertraute und entschlossen handelte, verwandelte Knight ein kleines Start-up in eine der bekanntesten und erfolgreichsten Sportmarken der Welt. Diese Just-do-it-Mentalität, die später zum berühmten Nike-Slogan wurde, unterstreicht eine zeitlose unternehmerische Wahrheit: Erfolg entsteht, wenn du Risiken eingehst, Unsicherheit akzeptierst und mit Überzeugung deiner Vision folgst.

Wahre Innovation beginnt dort, wo deine Komfortzone endet!