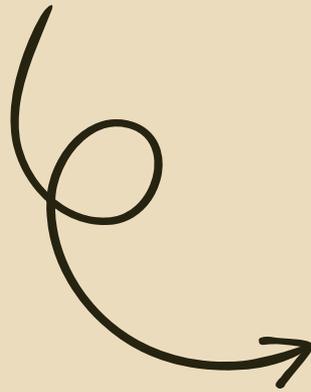


WirkungsStart

Team & **Netzwerk**



Herz, Hand und Kopf



Das Prinzip des "Minimum Viable Team" besagt, dass es gerade in der Anfangsphase unterschiedliche "Typen" in einem Startup braucht, damit man seine Idee erfolgreich und wirkungsvoll umsetzen kann. Es ist gar nicht so wichtig, welche Ausbildung man hat oder welchem Berufszweig man sich zurechnet, sondern eher, welche Charaktereigenschaften man mitbringt.

Oft ist man als Gründer*in nicht nur ein Typ, sondern in den meisten Fällen eine Mischung aus mehreren Typen - in unterschiedlichen Anteilen. Wie würdest du dich selber einordnen?

Das Herz: Zuhören & Gestalten

Das Herz ist sehr empathisch, hört gut zu, sieht gut hin und versteht Zielgruppen und Nutzer*innen fast noch besser als sich selbst. Es hat ein Faible für's Gestalten und ist kreativ. Sein Ziel ist es, Dinge elegant, bedürfnisgerecht und leicht verständlich zu halten.



Blank lined box for notes related to the Heart type.

Blank lined box for notes related to the Head type.

Blank lined box for notes related to the Hand type.



Der Kopf: Strukturieren & Umsetzen

Der Kopf ist analytisch, arbeitet strukturiert und extrem fokussiert. Seine Zuverlässigkeit sichert konstante Ergebnisse und seine Stressresistenz erlaubt ihm, im Notfall auch mal Nachtschichten einzulegen. Er kann gut planen, aber wenn es mal sein muss kann er auch sehr pragmatisch und schnell Dinge umsetzen.



Die Hand: Motivieren & Vernetzen

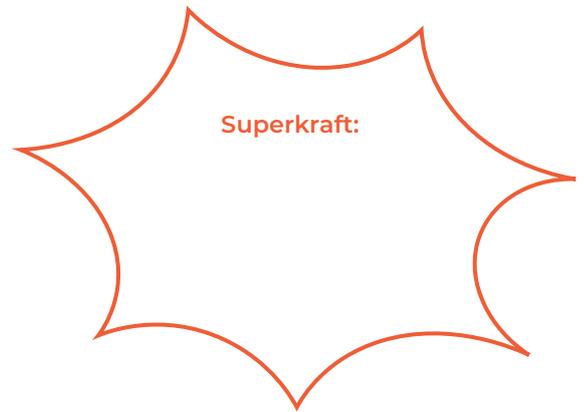
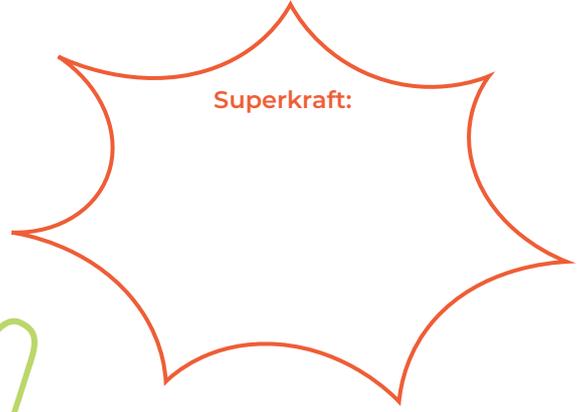
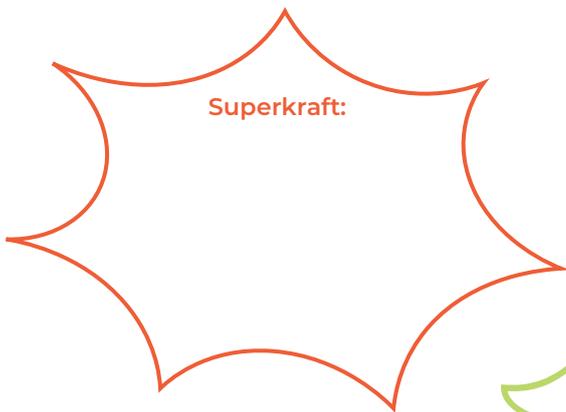
Die Hand ist von ihrem Wesen her eine Antrieberin und Connectorin. Sie glänzt durch ihr Durchsetzungs- und Durchhaltevermögen, ist ergebnisorientiert und geht gerne auf andere Menschen zu. Sie ist in der Lage, Menschen mitzureißen und zu überzeugen. Die Hand pflegt regelmäßig ihr Netzwerk.

Meine **Startup Superheld*in**



Ihr habt euch gerade damit auseinander gesetzt, wer ihr seit und was ihr könnt. Mit der/n richtigen Person/en an der Seite oder als Ergänzung, könnt ihr viel größere Sprünge machen. Nehmt euch einen Moment Zeit und denkt frei und spielerisch darüber nach, wer eure ideale Ergänzung wäre. Mit welcher Superheld*in würdest du ein Dream Team bilden?

Denke auch über deine Gründungsidee nach - wen brauchst du, um diese erfolgreich auf den Weg zu bringen? Fokussiere nicht zu sehr auf fachliche Expertisen. Wie tickt die Person und welche Stärken sollte sie mitbringen, damit ihr das Start-Up zum fliegen bekommt? Schau dir auch noch mal dein Herz, Hirn & Hand Profil an. Welche Ergänzung gibt dir das Gefühl einer beflügelnden Zusammenarbeit? Was sind die drei Superkräfte deiner*s Superheld*in?



Name: _____

Beschreibe deine Startup Superheld*in:

Transfer



Welche Superkraft oder Elemente einer Superkraft kann ich mir selber aneignen?

A large, empty rectangular box with a green border, intended for writing an answer to the question above. A small arrow points from the question text to the top-left corner of the box.

Was kann ich meiner Superheld*in bieten?

A large, empty rectangular box with a red border, intended for writing an answer to the question above. A small arrow points from the question text to the top-left corner of the box.

Netzwerk & Fokus-Partner*innen



In dieser Karte kannst du dein Netzwerk und potenzielle Partner*innen für dein Startup strukturieren. Gehe dabei wie folgt vor:

1. Trage in das erste Feld ein, für welchen Bereich oder welches Thema du eine*n Partner*in suchst (z.B. Lieferung/Einkauf von bestimmten Gütern, Webdesign & IT, Marketingpartner & Influencer*innen etc.)
2. Trage nun in das Feld ganz rechts ein, welche Partner*innen dir dafür konkret einfallen.
3. Nun geht es um den Abschnitt "Transaktion": Überlege zunächst, was du genau von den jeweiligen Partner*innen benötigst, wofür du sie also kon-

kret anfragen würdest. Denke anschließend darüber nach, was du diesen Partner*innen im Gegenzug anbieten kannst.

Wichtig: Es kann dabei um Geld gehen, aber das muss es nicht: es kann auch um Erfahrungsaustausch (gegenseitiges Lernen), um Austausch von Ressourcen (Räume, Infrastruktur) oder um persönliche und professionelle Bereicherung (inspirierende Gespräche, spannende Kollaborationen, relevante Daten, weiterführende Kontakte & Netzwerke) gehen. Wenn du dir um die Ziele deiner Fokus-Partner*innen Gedanken machst, und überlegst, was du ihnen bietest, kannst du deine Ansprache besser gestalten und dich besser auf einen Austausch vorbereiten.



Mein Startup

Transaktion



Partner*innen

<p>① Ich suche Partner*innen für das Thema / den Bereich:</p>	<p>④ Das biete ich konkret:</p>	<p>② Diese Partner*innen fallen mir dazu ein:</p>
	<p>③ Das brauche ich konkret:</p>	
<p>① Ich suche Partner*innen für das Thema / den Bereich:</p>	<p>④ Das biete ich konkret:</p>	<p>② Diese Partner*innen fallen mir dazu ein:</p>
	<p>③ Das brauche ich konkret:</p>	
<p>① Ich suche Partner*innen für das Thema / den Bereich:</p>	<p>④ Das biete ich konkret:</p>	<p>② Diese Partner*innen fallen mir dazu ein:</p>
	<p>③ Das brauche ich konkret:</p>	