



The Art of the Start ¹

Guy Kawasaki (Jg. 1954, Hawaii) ist vielen bekannt als „chief evangelist of Apple“, der 1984 für die Vermarktung des Macintosh verantwortlich war. Seither hat sich der Amerikaner mit japanischen Vorfahren erfolgreich als Investor, Unternehmensberater, Speaker und Autor betätigt. Heute ist Berater von Google und Business-Angel (Venture-Kapitalist).

Was Kawasaki auf diesen gut 200 Seiten präsentiert, ist ein Feuerwerk von Informationen, wie eine Unternehmensgründung richtig anzugehen ist, von der Konzeption über die Umsetzung bis zur Wachstums-Strategie. Erfolgreich gründen sei weniger eine Wissenschaft als eine Kunst, meint Kawasaki. In elf Kapiteln gibt er uns systematisch Einblick in diese Kunst und reichert den Stoff mit vielen eigenen Erfahrungen, Q&A-Sequenzen und Tipps humorvoll an. Kawasaki hat auch einen MBA in der Tasche, er ist aber eher so etwas wie der „Anti-Intellektuelle“: also Realist und Praktiker, Querdenker, Design-Demokratisierer und Profi-Vermarkter.

Obwohl das Buch 2004 in den USA herauskam, ist es inhaltlich nach wie vor brand-aktuell: Nehmen wir das Kapitel 9 – Die Kunst der Markenbildung. Gemäss Kawasaki ist ein gutes Produkt „ansteckend“: cool, effektiv, anders, disruptiv, emotional, vielschichtig, luxuriös und hat einen guten Support. Das würden wir auch heute unterschreiben – aber wieviele unserer alltäglichen Produkte erfüllen diese Vorgaben? Kawasaki meint, eine Marke müsse menschlich sein, sie bräuche Markenevangelisten, also Anhänger, für die das Produkt/ die Dienstleistung ein Teil ihres Lebens geworden ist.

Natürlich geht das Buch auch auf andere, für Gründer wichtige Fragen ein (Bootstrapping, Pitch, Kapitalbeschaffung usw). Für uns sind hingegen die Kapitel interessanter, die sich mit Mitarbeitergewinnung, Kundenbindung und Kommunikation beschäftigen und einfachen, aber knackigen Botschaften machen diesen Ratgeber zu einem wahren „PowerBook for Entrepreneurs“. Sehr hilfreich sind auch die FAQ und die Literaturhinweise.

Wer sich selber auch als Unternehmer sieht und Lust auf einen Update hat, um ein höheres Level zu erreichen, dem sei dieses Buch wärmstens empfohlen. Hier noch ein paar prägnante Statements des Zampanos:

- Nicht auf (selbsternannte) Experten hören!
- Konsumenten können nicht sagen, was sie benötigen.
- Biggest challenge beget the best work.

© Reto Spring
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zollikon

¹ Guy Kawasaki (2014) The Art of the Start –Von der Kunst, ein Unternehmen erfolgreich zu gründen, Verlag Franz Vahlen GmbH, München, ISBN 978-3-8006 4680 7