

GRÜNDEN IN ZEITEN VON KI

Warum der Start heute leichter ist
und was erfolgreiche Gründer
trotzdem selbst leisten müssen



STEFAN SCHWEIZER

LESEPROBE / 30 SEITEN

Gründen in Zeiten von KI

Warum der Start heute leichter ist und was erfolgreiche Gründer trotzdem selbst leisten müssen

In dieser Leseprobe

Das vollständige Vorwort und Kapitel 1: „Warum Gründen heute einfacher ist als je zuvor“ - einschließlich der Fragen zur eigenen Ausgangslage und der zugehörigen Endnoten.

Originalauszüge aus dem Manuskript von Stefan Schweizer. Für diese Leseprobe neu gesetzt; die Seitenzählung weicht von der Buchausgabe ab. Die Texte und Zahlen geben den Stand des bereitgestellten Manuskripts wieder.

© 2026 Stefan Schweizer. Alle Rechte vorbehalten.

Vorwort

Das Starten ist einfacher. Das Gewinnen nicht.

Ich habe dieses Buch geschrieben, weil Gründen gerade seine Gestalt verändert. Aufgaben, für die früher Kapital, Spezialwissen und ein ganzes Team nötig waren, können heute von einer einzelnen Person in Tagen erledigt werden. Eine Idee lässt sich recherchieren, visualisieren, programmieren, testen und vermarkten, bevor die meisten Unternehmen überhaupt das erste Projektmeeting angesetzt haben.

Das ist keine kleine Effizienzsteigerung. Es ist eine Verschiebung der Einstiegshürde.

Vor zwanzig Jahren scheiterten viele Vorhaben, bevor sie den Markt erreichten: zu wenig Kapital, kein technisches Team, zu hohe Infrastrukturkosten. Heute lassen sich diese Hürden mit Cloud-Diensten, No-Code-Werkzeugen und künstlicher Intelligenz drastisch senken. Wer ein relevantes Problem versteht, kann mit wenigen tausend Euro - manchmal mit wenigen hundert - einen belastbaren Test bauen. Wer nicht programmieren kann, kann trotzdem einen Prototypen erstellen. Wer kein Marketingteam hat, kann trotzdem eine erste Kampagne entwickeln. Wer keine Analyseabteilung beschäftigt, kann trotzdem Märkte, Wettbewerber und Kundenfeedback systematisch auswerten.

Aber daraus folgt nicht, dass Unternehmertum leicht geworden ist. Einfacher geworden ist das Herstellen. Nicht automatisch das Entscheiden. KI kann dir zehn Varianten eines Produkts bauen. Sie kann dir nicht garantieren, dass eine davon ein wichtiges Problem löst. Sie kann Gespräche vorbereiten, aber kein Vertrauen an deiner Stelle gewinnen. Sie kann Daten verdichten, aber nicht die Verantwortung für eine Entscheidung übernehmen. Sie kann Aufgaben eines Teams auffangen, aber keine gemeinsame Geschichte, Loyalität oder Haltung erzeugen.

Die neue Gründerformel

Je günstiger und schneller das Bauen wird, desto wichtiger wird die Wahl dessen, was gebaut werden soll. Je mehr Antworten Maschinen liefern, desto wertvoller werden gute Fragen. Je leichter sich Inhalte produzieren lassen, desto knapper werden Glaubwürdigkeit und Unterscheidbarkeit. Und je mehr Routinearbeit automatisiert wird, desto deutlicher zeigt sich, was Führung tatsächlich bedeutet: Richtung geben, Konflikte austragen, Verantwortung übernehmen.

Die Leitthese dieses Buches lautet deshalb: KI demokratisiert den Start - und legt die eigentlichen unternehmerischen Aufgaben frei.

Dieses Buch handelt nicht davon, wie du möglichst viele KI-Tools verwendest. Toollisten altern schneller als Bücher gedruckt werden können. Es handelt davon, wie du unter den neuen Bedingungen gründest: mit kleineren Teams, kürzeren Lernzyklen, geringeren

Anfangsinvestitionen und einer bewussten Arbeitsteilung zwischen Mensch und Maschine.

Was ein KI-natives Unternehmen auszeichnet

Ein KI-natives Unternehmen setzt KI nicht nachträglich auf bestehende Abläufe. Es plant von Beginn an anders. Es automatisiert, bevor es einstellt. Es simuliert, bevor es investiert. Es testet mit Kunden, bevor es vollständig baut. Es nutzt Menschen dort, wo Urteil, Beziehung, Geschmack und Verantwortung zählen - und Maschinen dort, wo Geschwindigkeit, Varianten, Mustererkennung und Routine den Unterschied machen.

Daraus folgen fünf Prinzipien, die sich durch dieses Buch ziehen:

1. Erst das Problem verstehen, dann die Lösung beschleunigen.

KI macht schlechte Annahmen nicht besser. Sie sorgt nur dafür, dass du sie schneller und überzeugender umsetzen kannst.

2. Erst automatisieren, dann einstellen.

Neue Stellen sollten dort entstehen, wo menschliches Urteil oder echte Beziehungen gebraucht werden - nicht dort, wo lediglich wiederholbare Arbeit anfällt.

3. Erst testen, dann investieren.

Prototypen, Szenarien und Marktversuche sind heute so günstig, dass lange Planung ohne Kontakt zur Realität kaum noch zu rechtfertigen ist.

4. KI liefert Optionen. Der Gründer trägt die Entscheidung.

Du kannst Analyse delegieren, nicht Verantwortung. Gerade weil KI überzeugend formuliert, musst du Unsicherheit, Quellen und Folgen bewusster prüfen.

5. Geschwindigkeit ist nur dann ein Vorteil, wenn du in die richtige Richtung läufst.

Das Ziel ist nicht, möglichst viel zu produzieren. Das Ziel ist, schneller zu lernen als der Markt und die Konkurrenz.

Was dieses Buch ist

Dieses Buch ist ein Entscheidungsbuch für Menschen, die etwas aufbauen wollen. Für die Studentin mit einer Idee, aber ohne technisches Team. Für den erfahrenen Manager, der aus einer Branchenkenntnis ein Unternehmen machen will. Für Solo-Gründer, kleine Teams und Mittelständler, die verstehen möchten, wie sich ihre Möglichkeiten durch KI verändern.

Die Kapitel beantworten immer wieder drei Fragen: Was war vor KI schwierig? Was ist heute leichter oder grundsätzlich anders? Und welche Aufgabe bleibt beim Menschen? Manche Antworten werden ermutigend sein. Andere unbequem. Denn die niedrigere

Einstiegshürde hat eine zweite Seite: Wenn mehr Menschen schneller bauen können, steigt der Wettbewerb um Aufmerksamkeit, Vertrauen und Kunden.

Hinweis zu den Fallgeschichten

Dieses Buch verbindet öffentlich dokumentierte Unternehmensgeschichten mit Erfahrungen aus meiner eigenen Gründungs-, Lehr- und Beratungspraxis.

Die Geschichten von Felix, Lena sowie Markus und Jonas beruhen auf realen Personen und Ereignissen. Auch die in Kapitel 14 erzählte Geschichte von Nora beruht auf einem realen, davon unabhängigen Fall. Zum Schutz der Beteiligten wurden Namen, Orte und andere identifizierende Einzelheiten verändert. Wörtlich wiedergegebene Gespräche wurden aus der Erinnerung rekonstruiert und können sprachlich verdichtet sein.

Die übrigen persönlichen Fallgeschichten sind exemplarisch. Sie verdichten typische Situationen, Entscheidungen und Konflikte aus der Gründungspraxis zu anschaulichen Erzählungen. Die darin auftretenden Personen sind keine Porträts realer Einzelpersonen.

Öffentlich bekannte Unternehmensgeschichten und Personen werden unter ihren tatsächlichen Namen dargestellt.

Ich verspreche dir keine Erfolgsformel. Ich verspreche dir etwas Nützlicheres: einen klareren Blick darauf, welche Ausreden KI

beseitigt - und welche Entscheidungen sie dir niemals abnehmen wird.

Willkommen beim Gründen in Zeiten von KI.

Stefan Schweizer

TEIL I

Gründen ist einfacher geworden

KI senkt die Kosten des Anfangens: für Recherche, Prototyp, Markttest, Team und erste Kunden.

KAPITEL 1

Warum Gründen heute einfacher ist als je zuvor

- und welche unternehmerischen Aufgaben trotzdem schwierig bleiben

LESEMODUS · ZEITREISE - Dieses Kapitel vergleicht drei Gründungsepochen. Es führt vom historischen Aufwand über die heutige KI-Hebelwirkung zur Frage, welche Entscheidung weiterhin beim Menschen bleibt.

KI MACHT EINFACHER: Kapital, technisches Spezialwissen und Infrastruktur werden als Startbarrieren kleiner.

NEU MÖGLICH: Eine Einzelperson oder ein kleines Team kann in Tagen einen belastbaren Marktversuch starten.

ENTSCHEIDEND BLEIBT: Ein relevantes Problem wählen und echtes Kundenverhalten beobachten.

1.1 Ein Gespräch, das mich zum Nachdenken gebracht hat

Reale Geschichte; Namen und identifizierende Einzelheiten wurden verändert. Dialoge sind aus der Erinnerung rekonstruiert und können sprachlich verdichtet sein.

Es war ein Dienstagnachmittag im Oktober 2023, kurz nach meiner Vorlesung an der Hochschule. Ein Student - ich nenne ihn Felix, weil er mir erlaubt hat, seine Geschichte zu erzählen, nicht aber seinen Namen - blieb sitzen, als der Rest des Hörsaals sich leerte. Er hatte einen Laptop vor sich, auf dem Bildschirm eine halb fertige Landing Page. Er sah aus wie jemand, der gerade dabei ist, eine Entscheidung zu bereuen.

„Herr Schweizer“, sagte er, „ich habe eine Idee. Ich glaube, sie könnte funktionieren. Aber ich weiß nicht, ob es sich lohnt, jetzt noch zu gründen. Ich meine - KI macht in ein paar Jahren sowieso alles. Was soll ich dann noch anbieten?“

Ich bat ihn, mir seine Idee zu erklären. Felix wollte ein Tool bauen, das kleinen Anwaltskanzleien dabei hilft, Standardverträge automatisch zu prüfen und anzupassen - in Deutschland, auf Deutsch, DSGVO-konform. Er hatte drei Monate recherchiert. Er hatte mit zwölf Anwälten gesprochen. Zwei davon hatten gesagt, sie würden sofort dafür zahlen.

Ich fragte ihn: „Was hält dich auf?“ Er antwortete: „Ich kann nicht coden. Ich habe kein Geld. Und ich bin mir nicht sicher, ob der Moment stimmt.“

In den nächsten 45 Minuten zeigte ich ihm, wie er mit GPT-4, Bubble.io und einem No-Code-Workflow einen ersten Prototypen bauen konnte - ohne eine einzige Zeile Code zu schreiben. Wir skizzierten ein Geschäftsmodell, das ohne Investoren auskommt. Und ich erklärte ihm, warum „der Moment stimmt nicht“ die teuerste Ausrede ist, die ein Gründer je machen kann.

Drei Monate später hatte Felix seine ersten zahlenden Kunden. Neun Monate später einen Jahresumsatz von 180.000 Euro. Heute beschäftigt er zwei Werkstudenten und verhandelt mit einer Kanzleigruppe über einen Unternehmensrahmenvertrag.

Ich erzähle diese Geschichte nicht, um dich zu beeindrucken. Ich erzähle sie, weil Felix repräsentativ ist - nicht für die Ausnahme, sondern für eine neue Norm. Eine Norm, in der die Frage „Kann ich das?“ durch eine neue Frage ersetzt wurde: „Fange ich jetzt an - oder lasse ich jemanden anderen das machen?“

Dieses Kapitel ist meine Antwort darauf, warum die erste Option die richtige ist. Und warum gerade jetzt ein besonders günstiger Moment ist, um ein Unternehmen zu gründen.

1.2 ZEITSPRUNG I: Gründen im Jahr 2000

Um zu verstehen, warum heute etwas grundlegend anders ist, müssen wir kurz in die Geschichte gehen. Nicht weit - nur 25 Jahre. Das reicht, um den Unterschied zu begreifen.

Stell dir vor, es ist das Jahr 2000. Du hast eine Idee für ein Online-Unternehmen. Du willst einen Marktplatz für Gebrauchsgüter in Deutschland bauen. Was brauchst du? Server - physische Server, die du kaufen oder mieten musst. Ein mittelgroßes Setup kostet zwischen 50.000 und 200.000 Euro. Und das ist nur der Anfang. Du brauchst einen Systemadministrator, der diese Server betreut. Du brauchst Entwickler - gute, teure Entwickler, weil jede Zeile Code von Hand geschrieben wird. Du brauchst ein Büro. Du brauchst Marketingbudget, weil organische Online-Reichweite schlicht nicht existiert. Und du brauchst Kapital - viel davon - bevor du auch nur einen einzigen Kunden hast.

Die Schätzungen variieren, aber Venture-Capital-Firmen jener Ära kalkulierten: Ein technisches Startup brauchte zwischen 2 und 5 Millionen Euro, um überhaupt an den Start zu gehen. Nicht um zu wachsen. Um zu starten.

Zehn Jahre später, 2010, war es besser. Amazon Web Services existierte seit 2006 und hatte die Serverkosten dramatisch gesenkt. Open-Source-Software hatte sich durchgesetzt. Frameworks wie Ruby on Rails machten Entwicklung schneller. Aber du brauchtest noch immer ein erfahrenes Entwicklerteam, noch immer erhebliches

Kapital. Die Gründer von Airbnb - Brian Chesky, Joe Gebbia und Nathan Blecharczyk - mussten 2008 Cornflakes-Schachteln mit Obama- und McCain-Motiven verkaufen, um sich über Wasser zu halten. Das ist kein Witz: Sie produzierten „Obama O’s“ und „Cap’n McCain’s“ für 40 Dollar das Stück. Selbst mit deutlich gesunkenen Infrastrukturkosten war der Weg zur ersten Finanzierungsrunde steinig und kapitalintensiv.

Heute, 2026, sieht die Rechnung anders aus. Grundlegend anders. Lass mich die Kalkulation aufmachen:

~50 €/Mo. KI-Infrastruktur - GPT-4o via API: 2,50 Dollar pro Million Eingabe-Token, 10 Dollar pro Million Ausgabe-Token. Für einen Prototypen mit 10.000 monatlichen Anfragen zahlst du Kleingeld.

0-20 €/Mo. Serverinfrastruktur - Vercel, Railway, Render - skalieren mit dem Wachstum. Kein eigener Systemadministrator nötig.

0 € (No-Code) Entwicklung - Mit Bubble, Webflow, Glide bauen Nicht-Entwickler funktionierende Produkte. Mit Cursor oder GitHub Copilot erledigen Entwickler abgegrenzte Programmieraufgaben um rund die Hälfte schneller.

Zeit > Geld Marketing - Organische Reichweite über LinkedIn, TikTok, SEO und Communities kostet Disziplin - aber kein Budget.

Eine realistische Kalkulation für einen ersten Prototypen: einige hundert bis wenige tausend Euro. Für eine erste marktfähige Version: 5.000 bis 20.000 Euro. Das ist kein Kleingeld - aber es ist eine Größenordnung günstiger als im Jahr 2000 und signifikant günstiger als 2010.

Der Y Combinator - eines der einflussreichsten Startup-Accelerator-Programme der Welt - beobachtet dasselbe Muster: Die Teams werden kleiner. Nicht größer. YC-Präsident Garry Tan berichtete im März 2025 über den Winter-Batch 2025, dieser sei mit rund zehn Prozent Wachstum pro Woche der am schnellsten wachsende der Fondsgeschichte - und einzelne Unternehmen erreichten bis zu zehn Millionen Dollar Umsatz mit Teams von weniger als zehn Personen. Bei etwa einem Viertel der Startups dieses Batches stammten 95 Prozent des Codes von einer KI.

Was erklärt diesen Trend? KI hat den Multiplikator pro Person erhöht. Was früher ein Team von zehn erledigte, erledigt heute ein Team von drei - wenn diese drei wissen, wie sie KI einsetzen. Das ist keine Behauptung. Das sind Daten aus der realen Gründungspraxis.

»Die Einstiegsbarriere für Unternehmertum ist nicht verschwunden. Sie hat sich verschoben - von Kapital zu Kompetenz.«

1.3 ZEITSPRUNG II: Was KI an der Startlinie verändert

Es gibt Momente in der Geschichte, in denen eine Technologie nicht nur effizienter macht, sondern die Grundregeln verändert. Die Dampfmaschine war so ein Moment. Das Internet war so ein Moment. Wir befinden uns gerade in so einem Moment - und die meisten Menschen bemerken es nicht, weil die Veränderung nicht in einem großen Knall kommt, sondern in Tausenden kleiner Verschiebungen gleichzeitig.

Marc Andreessen schrieb 2011 im Wall Street Journal den vielzitierten Essay „Why Software Is Eating the World“ - seine These: Softwareunternehmen würden alle traditionellen Industrien disruptieren. Er hatte recht. Aber heute, fünfzehn Jahre später, ist eine Ergänzung fällig: AI is eating software. Künstliche Intelligenz verändert nicht nur, was Software kann - sie verändert, wie Software gebaut wird, von wem, in welcher Zeit und zu welchen Kosten.

Lass mich das konkret machen. Im Februar 2023 veröffentlichten Forscher von Microsoft Research, GitHub und dem MIT eine kontrollierte Studie zu GitHub Copilot - einem KI-Assistenten, der Code vorschlägt, während Entwickler tippen. 95 professionelle Entwickler sollten einen HTTP-Server in JavaScript implementieren, per Zufall aufgeteilt in eine Gruppe mit und eine ohne Copilot. Das Ergebnis: Die Gruppe mit Copilot war 55,8 Prozent schneller. 55,8 Prozent. Das ist keine marginale Verbesserung - das ist eine deutliche

Verschiebung der Produktivität, vergleichbar mit dem Übergang von der Schreibmaschine zum PC in den 1980er-Jahren.¹

Aber das war 2022. Seitdem hat sich das Tempo nicht verlangsamt - es hat sich beschleunigt. Heute gibt es KI-Systeme, die nicht nur Code vorschlagen, sondern ganze Anwendungen aus einer Beschreibung in natürlicher Sprache generieren. Cursor, ein Startup aus San Francisco, hat einen Code-Editor gebaut, der so nahtlos mit KI integriert ist, dass Entwickler berichten, sich wie „Dirigenten eines Orchesters“ zu fühlen - nicht wie einzelne Musiker. Sie bestimmen die Richtung, die KI führt die Noten aus.

Aber es geht nicht nur um Code. Die KI-Revolution der letzten drei Jahre hat jeden Bereich der Unternehmensführung berührt. Im Marketing: Texte, Bilder, Videos, Kampagnenstrategien - alles lässt sich in einem Bruchteil der früheren Zeit produzieren. Im Kundenservice: Der Software-Anbieter Intercom beziffert die durchschnittliche Lösungsquote seines KI-Agenten „Fin“ nach eigenen Angaben inzwischen auf rund drei Viertel aller Anfragen - ohne menschliches Eingreifen; Ende 2025 lag der Wert noch bei 67 Prozent. In der Buchhaltung, in der Analyse, in der Rechtsrecherche - überall verschieben sich die Verhältnisse zwischen menschlicher Arbeit und maschineller Leistung.

Eine McKinsey-Studie aus dem Jahr 2023 schätzt, dass generative KI einen wirtschaftlichen Mehrwert von 2,6 bis 4,4 Billionen Dollar jährlich generieren könnte. Das ist eine Zahl, bei der man kurz

innehalten muss. Das Bruttoinlandsprodukt Deutschlands liegt bei rund 5 Billionen Dollar. Wir reden über eine Technologie, die jährlich fast das wirtschaftliche Äquivalent der gesamten deutschen Volkswirtschaft erschaffen könnte. Wer profitiert davon? Die, die früh anfangen. Die, die nicht warten.

Was mich an dieser Revolution besonders fasziniert: Sie ist demokratisch. Das ist historisch gesehen die Ausnahme, nicht die Regel. Die Industrialisierung war kapitalintensiv - wer keine Fabrik bauen konnte, blieb Arbeiter. Die Entstehung des Internets war kompetenzintensiv - wer nicht programmieren konnte, war Konsument. Die KI-Revolution ist anders. Sie senkt die Hürden. Sie gibt Fähigkeiten an Menschen weiter, die diese Fähigkeiten früher nie hätten erwerben können. Ein Student in München hat heute Zugang zu denselben KI-Systemen wie ein Goldman-Sachs-Analyst in New York. Das ist keine Metapher - das ist die Realität der API-Ökonomie.

»KI macht nicht alles möglich - aber sie macht so vieles möglich, dass die Grenzen des Machbaren für eine Person neu definiert werden müssen.«

1.4 DREI MOMENTAUFNAHMEN: Dieselbe Ambition, andere Mittel

Drei Beispiele zeigen, wie verschieden KI-native Unternehmen aussehen können. Midjourney verband ein starkes Modell mit einer ungewöhnlich schlanken Distribution über Discord und wuchs ohne klassisches Vertriebsteam. Pieter Levels baute als Solo-Unternehmer mehrere profitable Produkte öffentlich und mit minimaler Organisation. Cursor wiederum zeigt, dass KI nicht nur neue Anwendungen hervorbringt, sondern auch die Herstellung von Software selbst verändert.

Die gemeinsame Lektion ist nicht, dass jedes Unternehmen künftig aus einer Person besteht. Sie lautet: Die Mindestgröße eines leistungsfähigen Gründungsteams sinkt. Kapital und Mitarbeiterzahl verlieren als frühe Statussymbole an Bedeutung; entscheidend werden Problemverständnis, Geschwindigkeit und eine klare Distribution.

1.5 Deutschland und die KI-Gründungswelle - Wo stehen wir wirklich?

Bevor wir weitermachen, möchte ich eine Frage ansprechen, die mir Studierende in Deutschland häufig stellen: „Das klingt alles nach Silicon Valley. Gilt das auch für uns? Für Deutschland? Für Europa?“

Die ehrliche Antwort: Ja. Aber mit Nuancen, die es lohnt zu verstehen.

Deutschland hat eine außergewöhnliche Ausgangssituation. Erstens: einen der größten industriellen Mittelstände der Welt, der vor der Frage steht, wie er sich in der KI-Ära transformiert - und dringend braucht, was clevere Gründer anbieten können. Zweitens: exzellente Hochschulen, die technisches und betriebswirtschaftliches Wissen auf hohem Niveau vermitteln. Drittens: einen wachsenden Ökosystemraum in Berlin, München, Hamburg und Frankfurt mit erfahrenen Investoren und einer aktiven Gründer-Community.

Was Deutschland fehlt, ist nicht Talent oder Ideen. Was fehlt, sind zwei Dinge: Risikobereitschaft - und die tiefe Überzeugung, dass es „für mich“ möglich ist. Wie groß der Unterschied ist, zeigt der Global Entrepreneurship Monitor: 42 Prozent der Deutschen gaben an, die Angst vor dem Scheitern halte sie von einer Gründung ab - in Großbritannien waren es 37, in den USA 34 Prozent. Scheitern gilt hierzulande noch immer als persönliches Versagen - nicht als Lernprozess. Das ist kulturell, tief verwurzelt - und veränderbar.²

Das appliedAI Institute for Europe dokumentierte in seiner „German AI Startup Landscape 2023“: Die Zahl der KI-Startups in Deutschland stieg binnen eines Jahres von 304 auf 508 - ein Plus von 67 Prozent. Das klingt eindrucksvoll. Und es ist es auch. Nur bleibt der Abstand zu den USA groß, wo Kapitalmenge und Marktgröße ein anderes Tempo erlauben. Das Potenzial ist vorhanden. Das Tempo könnte deutlich höher sein.

Dabei gibt es eine strategische Besonderheit, die Deutschland zu einem hochinteressanten Gründungsstandort für KI-Unternehmen macht: die Regulierung. Das klingt zunächst wie ein Nachteil. Aber denk es anders durch. Der EU AI Act, der 2024 in Kraft trat, ist eine Compliance-Bürde für amerikanische und chinesische Unternehmen, die sich erst anpassen müssen. Ein heimischer Gründer, der von Anfang an compliance-konform baut, hat einen strukturellen Vorteil im europäischen Markt. Regulierung schafft Markteintrittsbarrieren für Newcomer von außen - und schützt diejenigen, die den Markt von innen verstehen.⁴¹

Ein Beispiel aus meiner Beratungspraxis: Ein Münchner Startup hat einen KI-gestützten Dienst für die Dokumentenprüfung in deutschen Behörden entwickelt. Nicht glamourös. Nicht viral. Aber: Jeder amerikanische Wettbewerber hat erhebliche Compliance-Hürden - DSGVO, EU AI Act, spezifische Anforderungen des deutschen Verwaltungsrechts - bevor er diesen Markt betreten kann. Das Team hat in drei Jahren einen stabilen, profitablen Kundenstamm aufgebaut. Ohne große Medienaufmerksamkeit. Ohne Milliarden-Bewertung. Aber mit echtem, wachsendem Umsatz und einer Wettbewerbsposition, die ihre US-Konkurrenten nicht einfach replizieren können.

Das ist der deutsche Weg in der KI-Ära. Nicht laut. Nicht viral. Aber real - und nachhaltiger als man denkt.

»Die deutschen Gründer, die ich bewundere, machen keinen Lärm. Sie machen Umsatz.«

1.6 Das Zeitfenster - und warum es sich nicht für immer offen hält

Ich habe bisher ein optimistisches Bild gezeichnet. Jetzt möchte ich eine Nuance hinzufügen, die ich für entscheidend halte: Das Fenster ist offen - aber es wird sich nicht für immer offen halten.

In jedem technologischen Paradigmenwechsel gibt es ein Fenster außerordentlicher Möglichkeiten - eine Phase, in der die neuen Regeln noch nicht vollständig von allen verstanden werden, in der First Mover echte und dauerhafte Vorteile aufbauen können und in der kleinere Akteure noch die Chance haben, Positionen einzunehmen, bevor die großen Konzerne aufgeholt haben.

Im Fall des Internets war dieses Fenster ungefähr 1994 bis 2001. In dieser Phase entstanden Amazon, Google, eBay, Salesforce. Wer 2005 begann, denselben E-Commerce-Marktplatz zu bauen wie Amazon, hatte ein grundlegend anderes Spiel - nicht weil die Idee schlechter war, sondern weil Amazon bis dahin Datennetzwerkeffekte aufgebaut hatte, die kaum aufzuholen waren. Im Fall sozialer Medien war das Fenster ungefähr 2004 bis 2012: Facebook, Twitter, YouTube, Instagram, WhatsApp - alle in dieser Phase gegründet. Im Fall von Smartphones und Apps: 2007 bis 2015.

Im Fall von KI befinden wir uns heute, 2026, noch im Fenster. Nicht am Anfang - ChatGPT wurde Ende 2022 veröffentlicht, und seitdem hat sich das Feld rasant entwickelt. Aber wir sind auch nicht am Ende. Die meisten Branchen haben noch keine vollständige KI-Integration. Die meisten Unternehmen kämpfen noch damit zu verstehen, was sie mit KI anfangen sollen. Die meisten Kundenprobleme, die KI lösen könnte, haben noch keine gute Lösung.

Die Forschung zu First-Mover-Vorteilen beschreibt dieses Muster seit Langem. Marvin Lieberman und David Montgomery haben im Strategic Management Journal (1988) systematisiert, worauf dauerhafte Vorsprünge früher Anbieter beruhen: technologische Führung, das Besetzen knapper Ressourcen und Positionen sowie Wechselkosten auf Kundenseite. Dieselben Autoren betonen aber auch die Kehrseite - wer zuerst da ist, trägt die Lernkosten, von denen Nachzügler profitieren. Der Vorteil ist also real, aber keine Garantie. Er entsteht dort, wo Datennetzwerkeffekte, Kundenloyalität und eingespielte Prozesse zusammenkommen - und genau das baut sich in der KI-Ökonomie gerade auf.

In drei bis fünf Jahren werden die Positionen in der KI-Ökonomie stärker verfestigt sein. Die großen Konzerne werden mehr KI-Kapazität intern aufgebaut haben. Die Einstiegsbarrieren werden wieder steigen. Und die First Mover werden ihre Vorteile zementiert haben - durch Daten, durch Netzwerkeffekte, durch Kundenbindung.

Das ist keine Aufforderung zur Panik. Es ist eine Einladung zur Klarheit. Ein früher Einstieg in die KI-Ära wäre günstig gewesen. Der nächstbeste Zeitpunkt ist heute. Und in drei Jahren wirst du dir wünschen, heute angefangen zu haben.

1.7 Der Mythos des richtigen Moments

Ich führe dieses Thema direkt an, weil es das ist, was die meisten Gründer - oder potenziellen Gründer - aufhält. Nicht fehlendes Kapital. Nicht fehlende Ideen. Nicht fehlende Fähigkeiten. Sondern die Überzeugung, dass der richtige Moment noch nicht gekommen ist.

„Ich muss erst meinen Abschluss machen.“ „Ich muss erst drei Jahre Berufserfahrung sammeln.“ „Ich muss erst mehr über KI wissen.“ „Ich muss erst mehr Geld gespart haben.“ „Ich muss erst eine bessere Idee haben.“

Das sind alles Rationalisierungen. Ich sage das nicht, um dich zu provozieren - ich sage es, weil die psychologische Forschung es eindeutig bestätigt. Die Arbeit von Daniel Kahneman und Amos Tversky zur Prospect Theory zeigt: Menschen bewerten Verluste systematisch stärker als gleichwertige Gewinne. Das bedeutet konkret: Wir überschätzen das Risiko des Handelns und unterschätzen die Kosten des Nicht-Handelns. Die Gefahr des Scheiterns erscheint größer als die Gefahr des Verpassens - obwohl letztere in einer Welt des schnellen Wandels oft die tatsächlich größere ist.¹⁰

Betrachte die Gründungsgeschichten der großen Technologieunternehmen unserer Zeit: Steve Jobs gründete Apple mit 21 Jahren, ohne Abschluss, aus einer Garage. Bill Gates gründete Microsoft mit 19, bevor er seinen Harvard-Abschluss hatte. Mark Zuckerberg gründete Facebook mit 19, ebenfalls ohne Abschluss. Jeff Bezos gründete Amazon mit 30 - er war damit der „alte“ Gründer in dieser Liste. Sam Altman, CEO von OpenAI, gründete sein erstes Unternehmen (Loopt) mit 19 Jahren.

Ich romantisiere den jugendlichen Genius nicht. Eine Studie von Pierre Azoulay (MIT) und Kollegen, erschienen 2020 in American Economic Review: Insights, zeigt: Das Durchschnittsalter bei Gründung liegt bei den 0,1 Prozent am schnellsten wachsenden jungen US-Unternehmen bei 45 Jahren. Die Idee, dass erfolgreiche Unternehmer alle Twens sind, ist ein Mythos. Aber die Daten zeigen auch: Wer anfängt, bevor er „bereit“ ist, lernt schneller - weil echte Märkte bessere Lehrer sind als jede Vorlesung.

Paul Graham, Mitgründer von Y Combinator, brachte es in seinem Essay „Before the Startup“ (2014) auf den Punkt: „starting a startup is intrinsically something you can only really learn by doing it.“ Und für alle, die zaudern, weil sie sich nicht sicher sind: „if you’re merely unsure whether you’re up to it, the only way to find out is to try.“ Auf Deutsch: Erfahrung entsteht durch Handeln, nicht durch Warten auf den perfekten Moment.⁷

Auf den perfekten Moment zu warten, führt selten weiter. Er war gestern. Und morgen wird er wieder gestern sein. Anfangen lässt sich nur in der Gegenwart - mit dem Wissen, den Ressourcen und den Tools, die jetzt verfügbar sind. Und die Tools von 2025 sind besser als die Tools von 2022. Besser als die Tools von 2020. Mit großer Wahrscheinlichkeit schlechter als die Tools von 2027. Das ist der Widerspruch, der Gründer lähmt: Weil die Tools ständig besser werden, gibt es immer einen Grund zu warten. Dieses Warten ist keine Strategie. Es ist eine Form der Angst, die als Rationalität verkleidet ist.

»Der Unterschied zwischen einem Träumer und einem Gründer ist nicht Talent, nicht Kapital, nicht Timing. Es ist die Entscheidung, anzufangen - bevor man bereit ist.«

1.8 ANKUNFT IN DER GEGENWART: Der nächste konkrete Schritt

Ich möchte dieses Kapitel nicht mit abstrakten Ermutigungen abschließen. Du hast genug davon gehört. Stattdessen möchte ich dir drei konkrete Handlungsoptionen anbieten - je nachdem, wo du gerade stehst.

Wenn du eine Idee hast, aber noch keinen Prototypen:

Gib dir 72 Stunden. Nicht zwei Wochen. Nicht einen Monat. 72 Stunden, um eine erste, grobe Version deiner Idee zum Leben zu erwecken. Nutze No-Code-Tools wie Bubble, Webflow oder Glide. Nutze KI-Assistenten, um Inhalte, Texte und erste Konzepte zu generieren. Das Ergebnis muss nicht perfekt sein - es muss existieren. Ein vorhandener Prototyp ist meist wertvoller als eine ausgefeilte Idee, die nur im Kopf bleibt. Wie du diese 72 Stunden Schritt für Schritt strukturierst, zeigt dir die 72-Stunden-Herausforderung am Ende von Kapitel 2.

Wenn du dir nicht sicher bist, ob deine Idee gut ist:

Hör auf, darüber nachzudenken, und fang an, darüber zu sprechen. Identifiziere zwanzig Menschen, die das Problem haben, das du lösen willst. Nicht Freunde und Familie - echte potenzielle Kunden. Führe zwanzig Gespräche in zwei Wochen - die ersten fünf davon in der 72-Stunden-Herausforderung aus Kapitel 2. Stell nicht die Frage: „Was halten Sie von meiner Idee?“ Stell die Frage: „Wie lösen Sie heute dieses Problem? Was ist daran mühsam? Was würden Sie dafür bezahlen, wenn es gelöst wäre?“ Die Antworten werden dir mehr sagen als jede Marktforschungsstudie, die du je lesen könntest.

Wenn du glaubst, noch nicht genug zu wissen:

Lern, indem du baust - nicht umgekehrt. Die effektivste Form des Lernens über KI, Unternehmertum und Marktrealität ist nicht ein weiterer Kurs, nicht ein weiteres Buch - es ist der Versuch, etwas zu bauen und an echte Kunden zu verkaufen. Die Fehler, die du dabei machst, sind teurer als Kursmaterial - und billiger als der Fehler, nichts zu versuchen. Jede Woche, die du lernst ohne zu bauen, ist eine Woche, in der jemand anderes deine zukünftigen Kunden gewinnt.

Felix - der Student aus meiner Eröffnungsanekdote - hat mir nach seinen ersten Kundenmeetings eine Nachricht geschickt. Er schrieb: „Ich habe die erste Zahlung auf meinem Konto gesehen. Das war ein anderes Gefühl als jede Note, die ich je bekommen habe.“

Das ist nicht der Punkt. Der Punkt ist der nächste Satz seiner Nachricht: „Das Schwerste war nicht der Bau. Das Schwerste war der erste Schritt.“

Der erste Schritt fällt häufig am schwersten. Das ändert sich nicht, egal wie gut die Tools werden, egal wie günstig die Infrastruktur wird, egal wie groß das Zeitfenster ist. Aber hier ist die Wahrheit: Er muss nur einmal gemacht werden.

»Die Einstiegshürden waren selten niedriger.

Entscheidend ist nicht, den perfekten Moment zu erraten, sondern früh und günstig zu lernen.«

Was aus der Zeitreise bleibt

KI hat die Einstiegsbarriere für Unternehmertum um eine Größenordnung gesenkt. Kleine Teams können heute außergewöhnliche Produkte bauen.

Fragen zur eigenen Ausgangslage

1. Welches Problem in deiner direkten Umgebung - Branche, Studium, Alltag - würde dich wirklich interessieren zu lösen? Schreib es auf, ohne zu bewerten.
2. Wenn du wüsstest, dass du nicht scheitern kannst: Was würdest du in den nächsten 90 Tagen bauen?
3. Welcher der drei Gründer aus diesem Kapitel (Holz, Levels, Anysphere/Cursor) spricht dich am meisten an - und warum? Was sagt das über deinen eigenen Stil aus?
4. Was ist dein persönlicher „Moment stimmt nicht“-Grund? Und wie ehrlich ist er wirklich?
5. Der EU AI Act und die DSGVO gelten vielen als Bremse - für heimische Gründer können sie ein struktureller Vorteil sein. Nimm deine Idee und beschreibe konkret: Was müsstest du von Tag eins an anders bauen, damit Compliance zu deinem Schutzwall gegen Wettbewerber von außen wird?

QUELLEN ZUM ERSTEN KAPITEL

Endnoten

Aus dem Endnotenverzeichnis des Manuskripts. Die ursprüngliche Nummerierung bleibt erhalten.

1. Peng, S.; Kalliamvakou, E.; Cihon, P.; Demirer, M. (2023): The Impact of AI on Developer Productivity: Evidence from GitHub Copilot. arXiv:2302.06590.
2. Global Entrepreneurship Research Association (2024): Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report. London.
7. Graham, P. (2014): Before the Startup. Essay, paulgraham.com.
10. Kahneman, D.; Tversky, A. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
41. Europäische Union (2024): Verordnung (EU) 2024/1689 über künstliche Intelligenz. Amtsblatt der Europäischen Union.

DIE REIHE WEITERENTDECKEN

Gründen. Verkaufen. Verhandeln.

Im vollständigen Buch folgen vierzehn weitere Kapitel: vom Testen einer Geschäftsidee und dem ersten Kunden über Preis, Kultur und Führung bis zu Finanzierung, Wachstum und Marke.

KI senkt die Hürden des Anfangens. Die Verantwortung für Richtung, Beziehungen und Entscheidungen bleibt beim Menschen.

Mehr über „Gründen in Zeiten von KI“

Die Bücher von Stefan Schweizer entdecken

Stefan Schweizer

Autor, Trainer und Speaker

stefan_f_schweizer@me.com