

Gründenden braucht Bühne

Wer gründet, braucht mehr als nur gute Ideen. Sichtbarkeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Denn ohne Aufmerksamkeit bleibt selbst die beste Innovation unentdeckt. Viele Gründer:innen berichten: Besonders zu Beginn fehlen Möglichkeiten, sich zu präsentieren, zu vernetzen und zu wachsen. Hier leistet Lexware Abhilfe, denn wir vereinfachen mit unserer Software seit mehr als 30 Jahren Unternehmertum und sorgen mit eigenen Formaten wie unserem Lexware Festival für mehr Sichtbarkeit.



Wenn Sichtbarkeit über die eigene Gründung hinausgeht: Polina Sergeeva möchte mit ihrem Start-up Menstruflow Perioden- & Endometrioseschmerzen ohne den Einsatz von Medikamenten lindern. Dafür muss sie nicht nur ihre Innovation erklären, sondern das Thema enttabuisieren.

„Ich boxe das Thema Periodenschmerzen und Endometriose jeden Tag aus der Nische heraus, obwohl allein nur in Deutschland Millionen Frauen betroffen sind. Für mich ist klar: Menstruation muss sichtbar und selbstverständlich werden. Denn Periode ist normal, Periodenschmerzen aber nicht. Wir müssen damit aufhören, Schmerzen zu ignorieren. Dafür jage ich dem Thema die Schamgrenzen ab – mit der richtigen Portion Mut, Provokation und Fakten. Meistens halte ich dabei ein Schild mit dem Titel ‚I AM ON MY PERIOD‘ in der Hand. Das macht’s mir einfach, Berührungsängste zu überwinden und die Periode in den öffentlichen Diskurs zu holen. Inzwischen ist das Schild zusammen mit meinem roten Blazer zum Markenzeichen geworden, das hilft enorm. Ich habe gemerkt, dass Sichtbarkeit kein Privileg ist, sondern man sich als Gründer:in dafür aktiv entscheiden muss. Sei unbequem und nutze jede Gelegenheit, auf Bühnen, Netzwerktreffen oder in Interviews präsent zu sein. Sprich aus, was dich bewegt, und lass dich nicht kleinreden. Von Authentizität bleibt mehr hängen als von jedem schillernden LinkedIn-Post.“



Sicherheit oder Selbstverwirklichung? Artur Derr hat noch während seiner Ausbildung zum Bankkaufmann gegründet und sich schließlich für die Selbstständigkeit entschieden. Warum ist ihm Sichtbarkeit so wichtig?

„Als ich vor fünf Jahren mit meiner Content-Agentur gestartet bin, war mir schnell klar: Ohne Netzwerk geht nichts! Ich habe früh verstanden, dass es sinnvoll ist, zuerst Beziehungen aufzubauen, statt immer direkt Geld einzufordern. Ich habe mich mit meiner Arbeit immer für die Sichtbarkeit von anderen Personen oder Firmen eingesetzt, selbst aber jahrelang Angst davor gehabt, sichtbar zu sein. Hätte ich früher mit meiner eigenen digitalen Präsenz und Auftritten bei Netzwerktreffen angefangen, wäre vieles leichter gewesen. Für mich als Mensch mit Migrationshintergrund habe ich oft zu hören bekommen: Mache deine Arbeit, falle nicht auf und stelle dich nicht zu groß dar. Mich davon zu lösen, hat Zeit gebraucht. Deshalb rate ich: Sucht die Bühnen und bleibt authentisch. Auch wenn jemand kaum Deutsch spricht, sollte er oder sie trotzdem aktiv werden, ohne sich dabei zu verstecken. Nutzt Kooperationen, vernetzt euch mit anderen Gründer:innen und versucht, Sichtbarkeit mitzunehmen, wo es möglich und sinnvoll ist.“



Kerstin Schiefelbein weiß aufgrund ihrer eigenen Erfahrung: Sichtbarkeit und Gründungserfolg gehen Hand in Hand, entstehen aber nicht über Nacht. Sie hat selbst mehrmals gegründet und ist Initiatorin der Gründerinnen-Community FemVisible.

„Ich habe früh erlebt, dass persönliche Sichtbarkeit kein ‚Nice to have‘, sondern ein strategisches Wachstumsinstrument ist. Sie hilft beim Aufbau eines starken Teams, schafft Vertrauen bei Kund:innen und erleichtert Akquise. Aber Gründer:innen stehen alle vor der Herausforderung: Sichtbarkeit entsteht Schritt für Schritt, kostet Zeit und braucht ein Konzept. Viele verschieben sie deshalb zugunsten von Produktentwicklung oder betrachten sie als Add-on. Das ist ein Trugschluss. Sichtbarkeit ist ein Investment, das sich mehrfach auszahlt. Ob Social Media-Post, Podcast-Einladung oder Networking-Event: Überall existieren Bühnen für deine Gründungsvision. Wichtig ist, konsequent authentisch und mutig zu sein. Rausgehen, auch wenn es sich noch nicht perfekt anfühlt. So entsteht Sichtbarkeit und aus ihr erwachsen Chancen für jedes Unternehmen. Um besonders Gründerinnen und Frauen in der Business-Welt bei diesem Lernprozess zu unterstützen, haben wir FemVisible ins Leben gerufen. Wir sind Plattform, Mentoring-Programm und Community in einem und bieten mit unseren Formaten und Medienkooperationen einen sicheren Rahmen, in dem Frauen ihre Sichtbarkeit ausprobieren können.“



Christian Steiger ist Geschäftsführer von Lexware. Sein Ziel ist es, Unternehmertum in Deutschland einfacher zu machen. Er selbst hat mehrfach gegründet und kennt die Konsequenzen fehlender Sichtbarkeit. Warum unterschätzen so viele, wie bedeutend es ist, schon in frühen Phasen einer Gründung auf sich aufmerksam zu machen?

„Wer gründet, braucht Bühnen, um sich zu präsentieren. Davon sind wir bei Lexware fest überzeugt und wissen aus Gesprächen mit Unternehmer:innen: Sichtbarkeit ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren – gerade in den ersten Jahren. Ohne Aufmerksamkeit bleibt das beste Produkt oder die innovativste Idee oft unentdeckt. In Deutschland existieren so viele großartige Gründer:innen, denen genau diese Sichtbarkeit fehlt. Deshalb rate ich allen, die gründen oder selbstständig tätig sind: Vernetzt euch und sucht Bühnen, egal ob digital oder analog. Um unternehmerische Talente ins Rampenlicht zu rücken, schaffen wir als Partner und Enabler so vieler Unternehmer:innen in Deutschland eigene Plattformen für mehr Sichtbarkeit: Social Media-Kooperationen, unser Tell Your Story-Magazin, das viermal pro Jahr mit einer Millionen-Auflage erscheint, und erst vergangenen Donnerstag feierten wir in Berlin die Power der Selbstständigkeit auf unserem zweiten Lexware Festival mit circa 1.000 Gästen. Wer gründet, schafft nicht nur wirtschaftliche Mehrwerte, sondern kann mit der richtigen Bühne andere inspirieren, selbst loszulegen. Jeder sichtbare Erfolg ermutigt andere dazu, selbst mutig zu sein und Neues zu wagen.“