

Jeder hat einmal klein angefangen – manch einer in einer Garage



Es sind die Storys um Garagen oder Keller in den Häusern der Eltern, die zum Mythos der erfolgreichsten Unternehmer unserer Zeit gehören und den Ruf der Gründer als Visionäre begründet haben. Diese Geschichten zeigen aber nicht nur, dass man es weit bringen kann, sie beweisen auch, dass die größten Unternehmer einmal klein angefangen haben.

Wie haben also Mark Zuckerberg, Steve Jobs & Co ihre Unternehmen zu dem gemacht, was sie heute sind, und lassen sich diese Strategien auch auf die eigene Karriere anwenden?

Einer, der es wissen muss, ist Reid Hoffman. Als Gründer von LinkedIn und Investor in mehr als 100 Start-ups kennt er beide Seiten der Medaille. Er weiß, worauf Geldgeber, also auch Arbeitgeber, achten, und weiß, wie man als Start-up, also Arbeitnehmer, seine Idee oder sich selbst am gewinnbringendsten verkauft. Zusammen mit Ben Casnocha, ebenfalls Jungunternehmer, hat er die Vorgehensweise innovativer Unternehmensgründer analysiert und daraus eine Strategie entwickelt, bei der man die eigene Karriere als hoffnungsvolles Start-up behandelt, das im Laufe der Zeit zu einem erfolgreichen Unternehmen werden soll.

„Diese Autoren wissen, was intelligentes Netzwerken ist, und zeigen, wie man lohnende Beziehungen aufbaut. Genial.“ *The Economist*

BIBLIOGRAFISCHE DATEN

Reid Hoffman, Ben Casnocha: **Die Start-up-Strategie.**

Preis: 22,90 € (A: 23,50 €) | 255 Seiten | gebunden | ISBN: 978-3-864700-49-1 | Kulmbach, November 2012



Reid Hoffman ist Unternehmer und Investor. Er ist Mitgründer und Chairman von *LinkedIn*. Zuvor war er Executive Vice President von *PayPal*. Hoffman gehört zu den Erstinvestoren von mehr als 100 Start-Up-Unternehmen, darunter auch *Facebook*.

Ben Casnocha hat als Unternehmer sowie als Autor mehrere Preise gewonnen. Er schreibt für *Newsweek* und berichtet auf *CNN* und *CNBC*. Die *Business Week* ernannte Casnocha zu einem der besten Jungunternehmer Amerikas.

