

# Startup!

32 Principles / Impulse



**Solve a real problem.** Start with a concrete need, not with the technology.

**Löse ein echtes Problem.** Beginne mit einem konkreten Bedürfnis, nicht mit der Technologie.

**Résous un vrai problème.** Pars d'un besoin concret, pas de la technologie.

**Resuelve un problema real.** Empieza por una necesidad concreta, no por la tecnología.

**Решай реальную проблему.** Начинай с конкретной потребности, а не с технологии.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **9** | **8** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **5** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **1** | **3** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **5** | **8** | **long-term** – langfristig |


Download und online spielen bei www.kann.es

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **10** | **8** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **8** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **2** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **6** | **6** | **long-term** – langfristig |

**Talk to potential users early.** Real conversations quickly improve assumptions about needs and solutions.

**Sprich früh mit potenziellen Nutzer:innen.**
Echte Gespräche verbessern Annahmen über Bedürfnisse und Lösungen schnell.

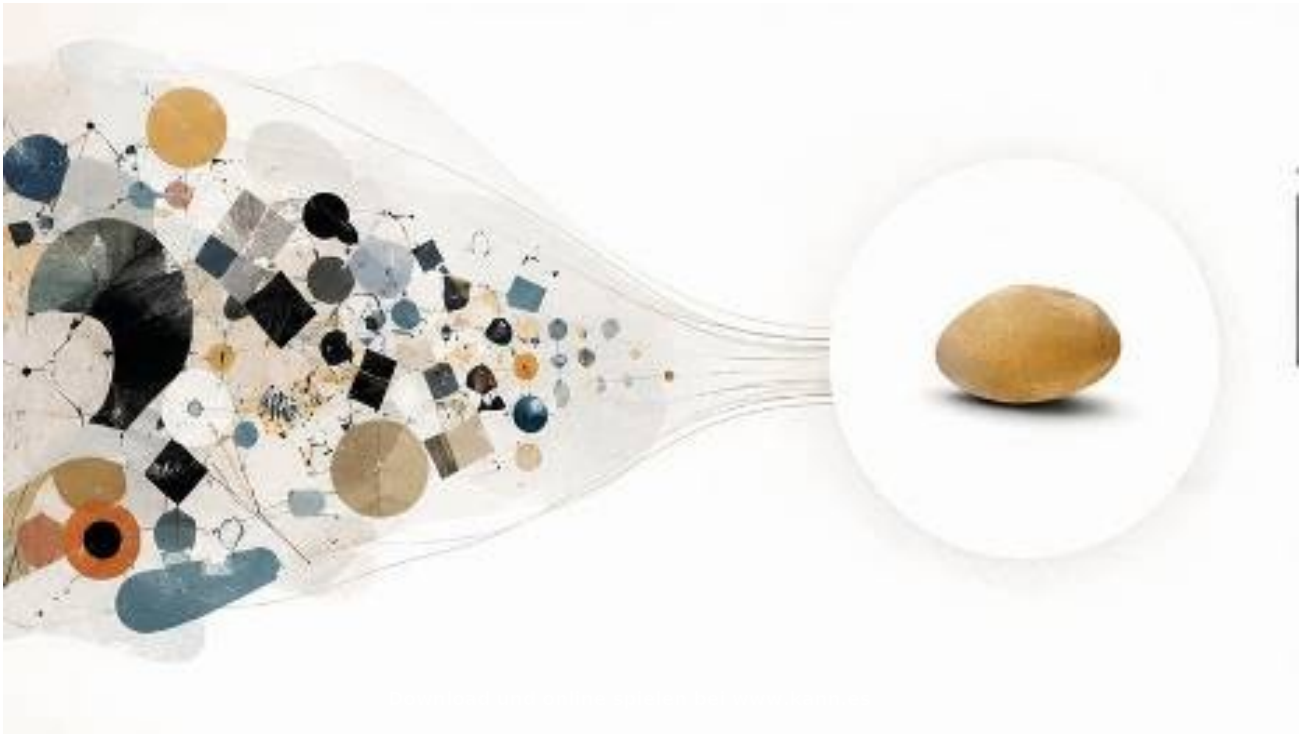
**Parle tôt aux utilisateurs potentiels.**
De vraies conversations améliorent rapidement les hypothèses sur les besoins et les solutions.

**Habla pronto con usuarios potenciales.**
Las conversaciones reales mejoran rápidamente las hipótesis sobre necesidades y soluciones.

**Рано разговаривай с потенциальными пользователями.**
Реальные разговоры быстро улучшают гипотезы о потребностях и решениях.

Download unter openlines.org/de/downloads

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **10** | **8** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **8** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **2** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **6** | **6** | **long-term** – langfristig |



**State your value proposition in one sentence.** If it sounds complicated, the core benefit probably needs more clarity.

**Formuliere dein Nutzenversprechen in einem Satz.** Wenn es kompliziert klingt, braucht der zentrale Nutzen meist noch Klarheit.

**Formule ta proposition de valeur en une phrase.** Si elle paraît compliquée, le bénéfice essentiel manque probablement encore de clarté.

**Formula tu propuesta de valor en una frase.** Si parece complicada, probablemente el beneficio principal aún necesita claridad.

**Сформулируй ценностное предложение одним предложением.** Если оно звучит сложно, основная польза, вероятно, ещё недостаточно ясна.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **7** | **9** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **5** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **3** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **4** | **8** | **long-term** – langfristig |



**Start with a small target group.** Being essential to a few people beats being mildly interesting to many.

**Starte mit einer kleinen Zielgruppe.** Für wenige unverzichtbar zu sein ist wertvoller als für viele nur interessant.

**Commence avec un petit groupe cible.** Être indispensable à quelques personnes vaut mieux qu'être vaguement intéressant pour beaucoup.

**Empieza con un grupo objetivo pequeño.** Ser imprescindible para pocos vale más que resultar algo interesante para muchos.

**Начинай с небольшой целевой группы.** Быть незаменимым для немногих ценнее, чем немного интересным для многих.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **8** | **10** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **6** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **4** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **5** | **9** | **long-term** – langfristig |


Download und online spielen bei www.kann.

Kund:innen – **customers** **6**

Experiment – **experiment** **10**

Team – **team** **2**

mutig –**courageous** **8**

**7** **market** – Markt

**9** **Act!** – Tun!

**3** **finances** – Finanzen

**8** **long-term** – langfristig

**Test the riskiest assumption first.** Find out early which assumption could make the whole idea fail.

**Teste die riskanteste Annahme zuerst.** Finde früh heraus, welche Annahme die ganze Idee scheitern lassen könnte.

**Teste d'abord l'hypothèse la plus risquée.** Découvre tôt quelle hypothèse pourrait faire échouer toute l'idée.

**Prueba primero la hipótesis más arriesgada.** Descubre pronto qué hipótesis podría hacer fracasar toda la idea.

**Сначала проверь самое рискованное предположение.** Рано выясни, какое предположение может поставить под угрозу всю идею.

Kund:innen – **customers** 6

Experiment – **experiment** 10

Team – **team** 2

mutig – **courageous** 8

7 **market** – Markt

9 **Act!** – Tun!

3 **finances** – Finanzen

8 **long-term** – langfristig


Download und online spielen bei www.kann.es

**Build only what is necessary first.**
A simple prototype can teach more than months of development.

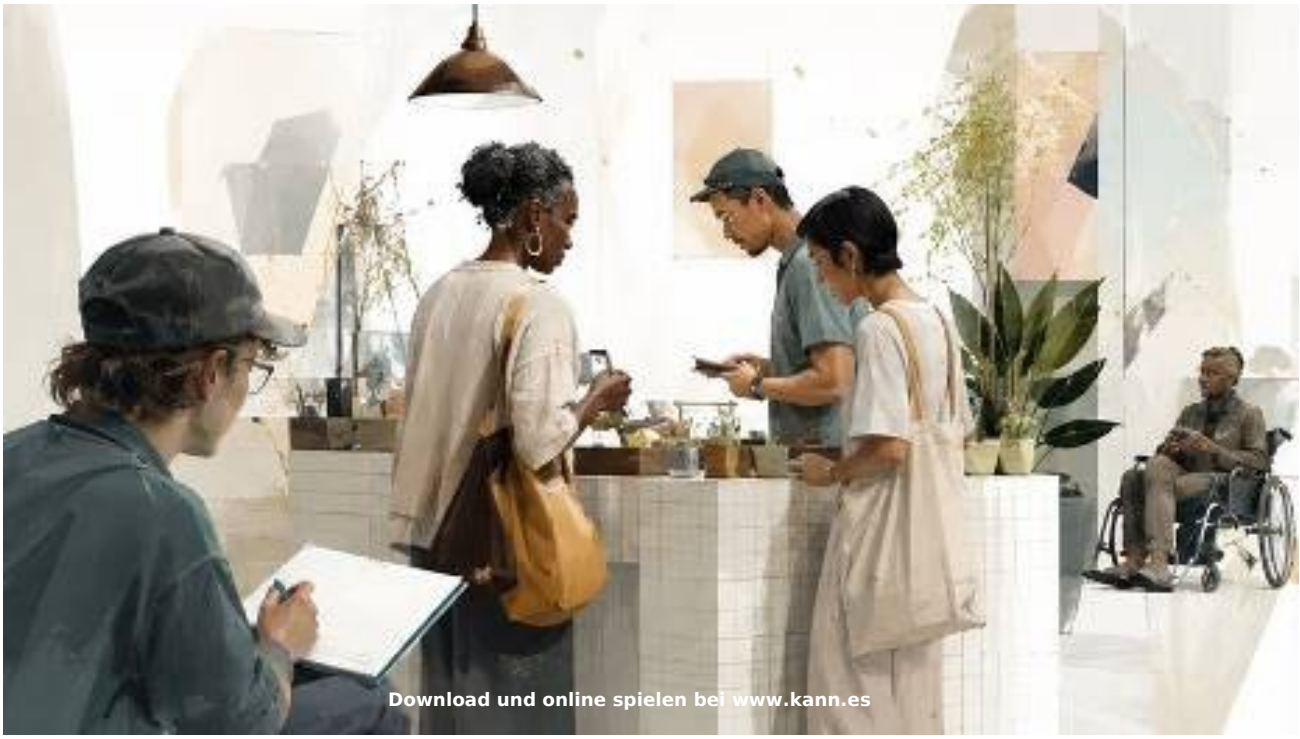
**Baue zunächst nur das Nötigste.**
Ein einfacher Prototyp kann mehr lehren als monatelange Entwicklung.

**Construis d'abord uniquement le nécessaire.**
Un prototype simple peut t'en apprendre davantage que des mois de développement.

**Construye primero solo lo necesario.**
Un prototipo sencillo puede enseñar más que meses de desarrollo.

**Сначала создавай только необходимое.**
Простой прототип может дать больше знаний, чем месяцы разработки.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **6** | **6** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **9** | **10** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **3** | **5** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **6** | **7** | **long-term** – langfristig |




**Observe actual behavior.** What people do is often more informative than what they say they will do.

**Beobachte tatsächliches Verhalten.** Was Menschen tun, ist oft aussagekräftiger als das, was sie ankündigen.

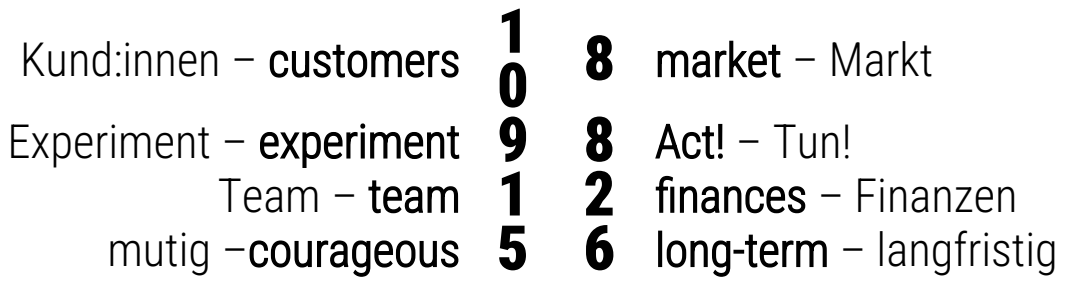
**Observe les comportements réels.** Ce que les gens font est souvent plus révélateur que ce qu'ils annoncent.

**Observa el comportamiento real.** Lo que las personas hacen suele revelar más que lo que dicen que harán.

**Наблюдай за реальным поведением.** То, что люди делают, часто информативнее того,

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **10** | **8** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **9** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **1** | **2** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **5** | **6** | **long-term** – langfristig |

что они обещают сделать.






**Look for willingness to pay.** Enthusiasm alone does not prove that a viable market exists.

**Suche nach Zahlungsbereitschaft.** Begeisterung allein beweist noch keinen tragfähigen Markt.

**Cherche une volonté de payer.** L'enthousiasme seul ne prouve pas l'existence d'un marché viable.

**Busca disposición a pagar.** El entusiasmo por sí solo no demuestra que exista un mercado viable.

**Ищи готовность платить.** Один энтузиазм ещё не доказывает существование жизнеспособного рынка.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **9** | **10** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **8** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **1** | **9** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **7** | **8** | **long-term** – langfristig |


Download und online spielen bei www.kann.es

**Understand your customers' alternatives.**
Your strongest competitor may be Excel, paper or simply doing nothing.

**Verstehe die Alternativen deiner Kund:innen.**
Dein stärkster Konkurrent kann Excel, Papier oder schlicht Nichtstun sein.

**Comprends les alternatives de tes clients.**
Ton principal concurrent peut être Excel, le papier ou simplement l'inaction.

**Comprende las alternativas de tus clientes.**
Tu principal competidor puede ser Excel, el papel o simplemente no hacer nada.

**Понимай альтернативы своих клиентов.**
Главным конкурентом могут быть Excel, бумага или простое бездействие.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **9** | **10** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **6** | **7** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **1** | **3** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **4** | **8** | **long-term** – langfristig |


Download und weitere Quellen auf www.kann.es

**Create a clearly noticeable advantage.** Being only slightly better rarely persuades people to change established habits.

**Schaffe einen deutlich spürbaren Vorteil.** Nur etwas besser zu sein reicht selten, um Gewohnheiten zu verändern.

**Crée un avantage clairement perceptible.** Être seulement un peu meilleur suffit rarement à changer les habitudes.

**Crea una ventaja claramente perceptible.** Ser solo un poco mejor rara vez basta para cambiar hábitos.

**Создавай заметное преимущество.** Быть лишь немного лучше редко достаточно, чтобы изменить привычки.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **8** | **10** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **6** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **4** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **6** | **9** | **long-term** – langfristig |


Download und online spielen bei www.mmn.es

**Make the first step extremely easy.** Registration, purchase and first use should involve as little friction as possible.

**Mach den ersten Schritt extrem einfach.**
Registrierung, Kauf und erste Nutzung sollten möglichst wenig Reibung erzeugen.

**Rends la première étape extrêmement simple.**
L'inscription, l'achat et la première utilisation doivent créer le moins de friction possible.

**Haz que el primer paso sea extremadamente fácil.**
El registro, la compra y el primer uso deberían tener la mínima fricción posible.

**Сделай первый шаг максимально простым.**
Регистрация, покупка и первое использование должны требовать минимум усилий.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **9** | **8** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **7** | **10** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **4** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **4** | **7** | **long-term** – langfristig |



**Measure a few decisive metrics.** Focus on numbers that reveal real progress rather than producing impressive dashboards.

**Miss wenige entscheidende Kennzahlen.** Konzentriere dich auf Zahlen, die echten Fortschritt statt beeindruckender Dashboards zeigen.

**Mesure quelques indicateurs décisifs.** Concentre-toi sur les chiffres qui montrent un réel progrès plutôt que des tableaux impressionnants.

**Mide unas pocas métricas decisivas.** Concéntrate en cifras que muestren progreso real, no solo paneles impresionantes.

**Измеряй несколько ключевых показателей.** Сосредоточься на цифрах, показывающих реальный прогресс, а не красивую отчётность.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **4** | **8** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **7** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **3** | **8** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **4** | **8** | **long-term** – langfristig |



**Distinguish growth from attention.** Likes, press and reach do not yet make a functioning business model.

**Unterscheide Wachstum von Aufmerksamkeit.** Likes, Presse und Reichweite ergeben noch kein funktionierendes Unternehmen.

**Distingue croissance et attention.** Les likes, la presse et la portée ne constituent pas encore un modèle économique viable.

**Distingue crecimiento de atención.** Los likes, la prensa y el alcance todavía no forman un modelo de negocio funcional.

**Отличай рост от внимания.** Лайки, пресса и охват ещё не означают работающую бизнес-модель.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **4** | **9** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **5** | **7** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **8** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **5** | **8** | **long-term** – langfristig |



**Find a repeatable sales channel.** A good product still needs a reliable way to reach and win customers.

**Suche einen wiederholbaren Vertriebsweg.** Auch ein gutes Produkt braucht einen verlässlichen Weg zu neuen Kund:innen.

**Trouve un canal de vente reproductible.** Même un bon produit a besoin d'un moyen fiable d'atteindre et de convaincre des clients.

**Encuentra un canal de ventas repetible.** Incluso un buen producto necesita una vía fiable para captar clientes.

**Найди воспроизводимый канал продаж.** Даже хорошему продукту нужен надёжный способ регулярно привлекать клиентов.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **8** | **10** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **8** | **10** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **3** | **9** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **7** | **9** | **long-term** – langfristig |



**Sell earlier than feels comfortable.** Early sales conversations reveal objections, needs and valuable product information.

**Verkaufe früher, als es angenehm erscheint.** Frühe Verkaufsgespräche zeigen Einwände, Bedürfnisse und wertvolle Produktinformationen.

**Vends plus tôt que cela ne semble confortable.** Les premiers entretiens de vente révèlent objections, besoins et informations précieuses.

**Vende antes de que resulte cómodo.** Las primeras conversaciones de venta revelan objeciones, necesidades e información valiosa.

**Начинай продавать раньше, чем кажется комфортным.** Ранние продажи выявляют возражения, потребности и ценную

Kund:innen – **customers** 10

**10** **market** – Markt

Experiment – **experiment** 9

**10** **Act!** – Tun!

Team – **team** 2

**9** **finances** – Finanzen

mutig – **courageous** 10

**8** **long-term** – langfristig

информацию о продукте.

Kund:innen – **customers** 10

Experiment – **experiment** 9

Team – **team** 2

mutig –**courageous** 10

**10** **market** – Markt

**10** **Act!** – Tun!

**9** **finances** – Finanzen

**8** **long-term** – langfristig



| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | 10 | 8 | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | 6 | 9 | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | 5 | 5 | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | 5 | 7 | **long-term** – langfristig |

**Take special care of your first customers.** They provide feedback, references and often help you reach your next customers.

**Pflege deine ersten Kund:innen besonders gut.** Sie liefern Feedback, Referenzen und helfen oft dabei, weitere Kund:innen zu erreichen.

**Prends particulièrement soin de tes premiers clients.**
Ils apportent des retours, des références et aident souvent à gagner de nouveaux clients.

**Cuida especialmente a tus primeros clientes.**
Aportan comentarios, referencias y a menudo ayudan a conseguir nuevos clientes.

**Особенно заботься о первых клиентах.** Они дают обратную связь, рекомендации и часто помогают привлечь следующих клиентов.

Kund:innen – **customers** 10
Experiment – **experiment** 6
Team – **team** 5
mutig – **courageous** 5
**8** **market** – Markt
**9** **Act!** – Tun!
**5** **finances** – Finanzen
**7** **long-term** – langfristig



**Calculate your unit economics.** Understand what acquiring and serving a customer costs and what that customer contributes.

**Berechne deine Unit Economics.** Verstehe, was ein Kunde kostet, einbringt und langfristig wirtschaftlich bedeutet.

**Calcule ton économie unitaire.** Comprends ce qu'un client coûte, rapporte et représente économiquement à long terme.

**Calcula tu economía por unidad.** Comprende cuánto cuesta un cliente, cuánto aporta y qué valor económico genera.

**Рассчитывай юнит-экономику.** Понимай, сколько стоит клиент, сколько приносит и какую экономическую ценность создаёт.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **3** | **8** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **5** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **2** | **10** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **5** | **9** | **long-term** – langfristig |


Download und online

**Keep an eye on cash flow.** A growing company can still fail if it runs out of available cash.

**Behalte den Cashflow im Blick.** Auch ein wachsendes Unternehmen kann scheitern, wenn ihm verfügbares Geld ausgeht.

**Garde un œil sur la trésorerie.** Même une entreprise en croissance peut échouer si elle manque de liquidités disponibles.

**Vigila el flujo de caja.** Incluso una empresa en crecimiento puede fracasar si se queda sin liquidez.

**Следи за денежным потоком.** Даже растущая компания может потерпеть неудачу, если у неё закончатся доступные деньги.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **1** | **6** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **3** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **3** | **10** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **5** | **9** | **long-term** – langfristig |



**Keep fixed costs low.** Low commitments preserve flexibility and give you more time to learn and adapt.

**Halte deine Fixkosten niedrig.** Niedrige Verpflichtungen erhalten Flexibilität und geben mehr Zeit zum Lernen und Anpassen.

**Maintiens tes coûts fixes bas.**
Des engagements faibles préservent la flexibilité et donnent davantage de temps pour apprendre et s'adapter.

**Mantén bajos tus costes fijos.**
Los compromisos reducidos preservan flexibilidad y dan más tiempo para aprender y adaptarse.

**Держи постоянные расходы низкими.**
Низкие обязательства сохраняют гибкость и дают больше времени для обучения и адаптации.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **1** | **5** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **5** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **4** | **10** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **4** | **8** | **long-term** – langfristig |


Download und online spielen bei www.kann.es

**Do not confuse funding with success.** Investment provides resources, but it does not prove that the business works.

**Setze Finanzierung nicht mit Erfolg gleich.** Investment liefert Ressourcen, beweist aber noch kein funktionierendes Unternehmen.

**Ne confonds pas financement et réussite.** Un investissement fournit des ressources, mais ne prouve pas que l'entreprise fonctionne.

**No confundas financiación con éxito.** La inversión aporta recursos, pero no demuestra que el negocio funcione.

**Не путай финансирование с успехом.** Инвестиции дают ресурсы, но ещё не доказывают, что бизнес работает.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **1** | **6** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **3** | **6** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **3** | **9** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **6** | **9** | **long-term** – langfristig |


Download und online spielen bei www.kann.es

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **1** | **2** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **3** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **10** | **4** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **8** | **10** | **long-term** – langfristig |

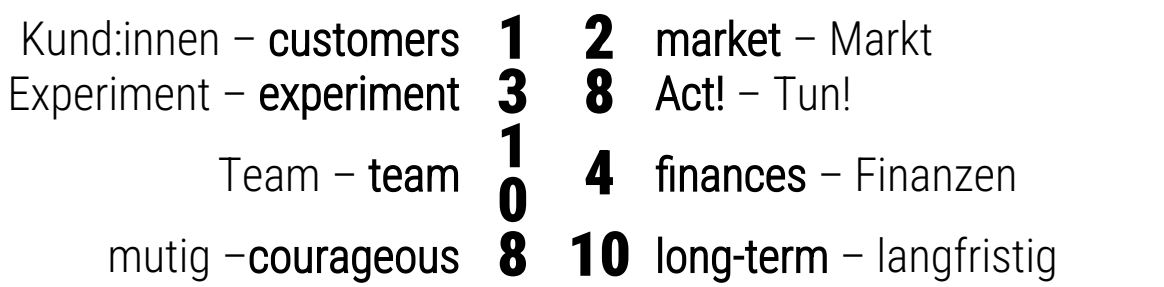
**Choose co-founders carefully.** Values, working style and conflict skills matter at least as much as expertise.

**Wähle Mitgründer:innen sorgfältig.** Werte, Arbeitsweise und Konfliktfähigkeit zählen mindestens so sehr wie Fachkenntnisse.

**Choisis soigneusement tes cofondateurs.** Les valeurs, la façon de travailler et la gestion des conflits comptent autant que l'expertise.

**Elige cuidadosamente a tus cofundadores.** Los valores, la forma de trabajar y gestionar conflictos importan tanto como la experiencia.

**Тщательно выбирай сооснователей.** Ценности, стиль работы и умение разрешать конфликты не менее важны, чем компетенции.





| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **1** | **2** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **4** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **10** | **5** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **8** | **9** | **long-term** – langfristig |

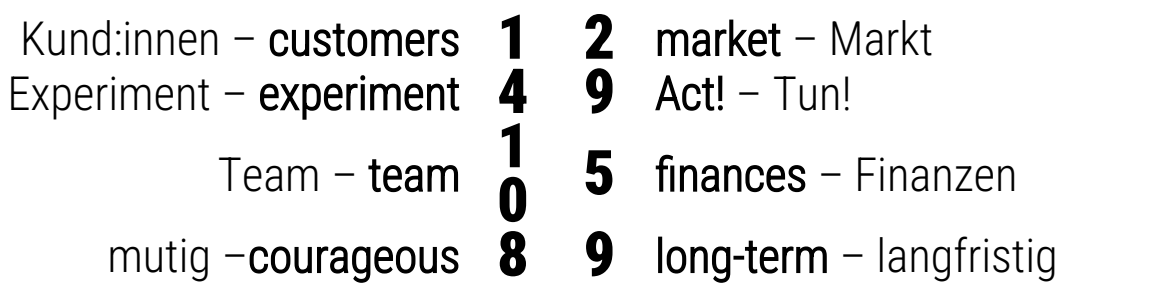
**Clarify expectations early.** Discuss roles, ownership, decisions and possible exits before conflicts make them urgent.

**Klärt Erwartungen frühzeitig.** Besprecht Rollen, Anteile, Entscheidungen und mögliche Ausstiege, bevor Konflikte sie dringlich machen.

**Clarifiez tôt vos attentes.** Discutez des rôles, parts, décisions et sorties possibles avant que les conflits ne les rendent urgents.

**Aclarad pronto las expectativas.** Hablad de roles, participaciones, decisiones y posibles salidas antes de que surjan conflictos.

**Рано проясняйте ожидания.** Обсудите роли, доли, решения и возможный выход до того, как возникнут серьёзные конфликты.





Kund:innen – **customers** **2** **2** **market** – Markt

Experiment – **experiment** **7** **9** **Act!** – Tun!

Team – **team** **1** **2** **finances** – Finanzen

mutig –**courageous** **0** **7** **8** **long-term** – langfristig

**Build a culture of open feedback.** Problems and bad news should be able to surface quickly and without fear.

**Baue eine Kultur offener Rückmeldung auf.** Probleme und schlechte Nachrichten sollten schnell und ohne Angst sichtbar werden können.

**Construis une culture du feedback ouvert.** Les problèmes et mauvaises nouvelles doivent pouvoir remonter rapidement et sans peur.

**Crea una cultura de feedback abierto.** Los problemas y las malas noticias deberían poder salir a la luz rápidamente y sin miedo.

**Создавай культуру открытой обратной связи.** Проблемы и плохие новости должны быстро становиться видимыми без страха.

Kund:innen – **customers** 2 2 **market** – Markt
Experiment – **experiment** 7 9 **Act!** – Tun!
Team – **team** 10 2 **finances** – Finanzen
mutig – **courageous** 7 8 **long-term** – langfristig



**Hire people who can take responsibility.**
A young company needs people who think and decide, not only execute instructions.

**Stelle Menschen ein, die Verantwortung übernehmen können.** Ein junges Unternehmen braucht Mitdenkende, nicht nur Menschen, die Anweisungen ausführen.

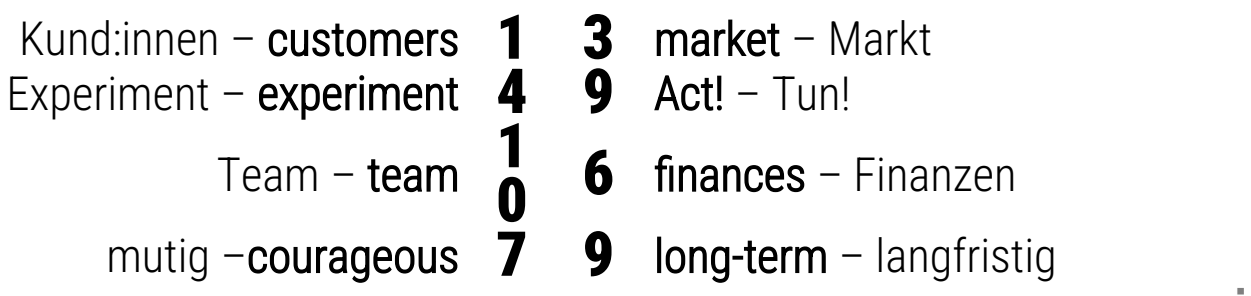
**Recrute des personnes capables de prendre des responsabilités.** Une jeune entreprise a besoin de personnes qui réfléchissent et décident, pas seulement d'exécutants.

**Contrata personas capaces de asumir responsabilidad.** Una empresa joven necesita personas que piensen y decidan, no solo ejecutores.

**Нанимай людей, способных брать ответственность.** Молодой компании

Kund:innen – **customers** 1 3 **market** – Markt
Experiment – **experiment** 4 9 **Act!** – Tun!
Team – **team** 10 6 **finances** – Finanzen
mutig – **courageous** 7 9 **long-term** – langfristig

нужны люди, которые думают и принимают решения, а не только выполняют указания.





**Document important decisions.** Record assumptions and reasoning so you can later understand why a decision was made.

**Dokumentiere wichtige Entscheidungen.** Halte Annahmen und Gründe fest, damit Entscheidungen später nachvollziehbar bleiben.

**Documente les décisions importantes.** Note les hypothèses et raisons afin de pouvoir comprendre plus tard pourquoi une décision a été prise.

**Documenta las decisiones importantes.** Registra hipótesis y razones para poder entender después por qué se tomó una decisión.

**Документируй важные решения.** Записывай предположения и причины, чтобы позже понимать, почему было принято решение.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **1** | **3** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **6** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **8** | **3** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **4** | **8** | **long-term** – langfristig |



**Automate only after understanding the process.** Otherwise you may simply make an inefficient process run faster and more permanently.

**Automatisiere erst, wenn du den Prozess verstehst.** Sonst machst du möglicherweise nur einen schlechten Prozess schneller und verfestigst ihn..

**N'automatise qu'après avoir compris le processus.** Sinon, tu risques simplement de rendre un mauvais processus plus rapide et permanent.

**Automatiza solo cuando entiendas el proceso.** De lo contrario, quizá solo hagas que un mal proceso funcione más rápido y permanezca.

**Автоматизируй только после понимания процесса.** Иначе можно просто сделать плохой процесс быстрее и устойчивее.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **2** | **4** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **7** | **9** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **6** | **6** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **4** | **8** | **long-term** – langfristig |



| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **4** | **5** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **1 0** | **10** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **6** | **4** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **7** | **8** | **long-term** – langfristig |

**Treat speed as a learning tool.** Short cycles create more experiments, feedback and opportunities to correct course.

**Behandle Geschwindigkeit als Lernwerkzeug.** Kurze Zyklen ermöglichen mehr Experimente, Rückmeldungen und schnelle Kurskorrekturen.

**Utilise la vitesse comme outil d'apprentissage.** Des cycles courts permettent davantage d'expériences, de retours et de corrections rapides.

**Usa la velocidad como herramienta de aprendizaje.** Los ciclos cortos permiten más experimentos, feedback y correcciones rápidas.

**Используй скорость как инструмент обучения.** Короткие циклы дают больше экспериментов, обратной связи и быстрых корректировок.

Kund:innen – **customers** 4

Experiment – **experiment** 10

Team – **team** 6

mutig – **courageous** 7

5 **market** – Markt

10 **Act!** – Tun!

4 **finances** – Finanzen

8 **long-term** – langfristig



**Change your mind when the data demands it.** Consistency does not mean remaining loyal to an assumption that evidence contradicts.

**Ändere deine Meinung, wenn die Daten es verlangen.** Konsequenz bedeutet nicht, an einer durch Daten widerlegten Annahme festzuhalten.

**Change d'avis lorsque les données l'exigent.** Être cohérent ne signifie pas rester fidèle à une hypothèse contredite par les faits.

**Cambia de opinión cuando los datos lo exijan.** Ser coherente no significa aferrarse a una hipótesis que los datos contradicen.

**Меняй мнение, когда этого требуют данные.** Последовательность не означает верность предположению, которое опровергают факты.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **3** | **5** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **9** | **8** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **5** | **3** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **9** | **9** | **long-term** – langfristig |



**Preserve a clear core.** Not every customer request or new opportunity should change your direction.

**Bewahre einen klaren Kern.** Nicht jede Kundenanfrage und neue Möglichkeit sollte deine Richtung verändern.

**Préserve un noyau clair.** Les demandes des clients et les nouvelles opportunités ne doivent pas toutes modifier ta direction.

**Mantén un núcleo claro.** No|todas las|peticiones de|clientes ni todas|las|nuevas oportunidades deberían cambiar tu|rumbo.

**Сохраняй ясное ядро.** Не каждый запрос клиента или новая возможность должны менять направление компании.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **4** | **7** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **4** | **7** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **5** | **3** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **8** | **10** | **long-term** – langfristig |



**Consider the wider social consequences.** Ask not only whether something works and earns money, but also what effects it creates.

**Denke über gesellschaftliche Folgen mit nach.** Frage nicht nur, ob etwas funktioniert und profitabel ist, sondern auch, was es bewirkt.

**Pense aux conséquences sociales.** Demande-toi non seulement si cela fonctionne et rapporte, mais aussi quels effets cela produit.

**Considera las consecuencias sociales.** No preguntes solo si funciona y es rentable, sino también qué efectos produce.

**Учитывай общественные последствия.** Спрашивай не только, работает ли идея и приносит ли прибыль, но и к чему она приводит.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **4** | **4** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **3** | **6** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **6** | **4** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **8** | **10** | **long-term** – langfristig |



**Build something that can remain viable long term.**
Fair relationships, sound incentives and sustainable structures become more important as you grow.

**Baue etwas, das langfristig tragfähig sein kann.**
Faire Beziehungen, gute Anreize und nachhaltige Strukturen werden mit Wachstum wichtiger.

**Construis quelque chose de viable à long terme.**
Des relations équitables, de bonnes incitations et des structures durables deviennent plus importantes avec la croissance.

**Construye algo viable a largo plazo.**
Las relaciones justas, buenos incentivos y estructuras sostenibles ganan importancia con el crecimiento.

**Создавай то, что жизнеспособно в долгосрочной перспективе.** С ростом всё важнее становятся справедливые отношения, хорошие стимулы и устойчивые структуры.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **4** | **7** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **4** | **7** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **7** | **8** | **finances** – Finanzen |
| mutig – **courageous** | **7** | **10** | **long-term** – langfristig |



**Stay curious about what you do not yet understand.**
A startup is fundamentally an organized search for a model that actually works.

**Bleib neugierig auf das, was du noch nicht verstehst.** Ein Start-up ist letztlich eine organisierte Suche nach einem funktionierenden Modell.

**Reste curieux de ce que tu ne comprends pas encore.** Une start-up est fondamentalement une recherche organisée d'un modèle qui fonctionne réellement.

**Mantén la curiosidad por lo que aún no entiendes.**
Una startup es, en esencia, una búsqueda organizada de un modelo que realmente funcione.

**Сохраняй любопытство к тому, чего ещё не понимаешь.** Стартап — это прежде всего

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kund:innen – **customers** | **5** | **5** | **market** – Markt |
| Experiment – **experiment** | **10** | **7** | **Act!** – Tun! |
| Team – **team** | **5** | **2** | **finances** – Finanzen |
| mutig –**courageous** | **7** | **8** | **long-term** – langfristig |

организованный поиск действительно работающей модели.

