

Leitfaden für erfahrene Unternehmer:in  
(>2 Gründungen & >50 Mitarbeitenden):

# Neue skalierende Geschäftschancen realisieren – auch wenn du als Unternehmer:in keine Zeit hast.

## Neues Vorgehen

- ✓ 3 Gründe, warum gerade jetzt der beste Zeitpunkt ist, um neue Geschäftschancen zu realisieren
- ✓ 5+1 typische Hürden, die du in der Startphase vermeiden solltest und deren Lösungswege
- ✓ 3 konkrete Tipps, wie Unternehmer:in auch ohne viel Zeit ein neues Geschäftsmodell aufbauen können
- ✓ Ein Schritt-für-Schritt Plan, um skalierende Geschäftsmodelle zu verwirklichen
- ✓ 5 Beispiele mit Use Cases, von erfahrenen Unternehmer:innen

**Etwas Neues starten, worauf du stolz sein kannst.**





## Was du aus diesem Leitfaden mitnimmst:

Wunsch nochmal ein neues skalierendes Geschäftsmodell zu erschaffen	3
Hintergrund: Warum bleiben so viele geschäftliche Chancen ungenutzt?	5
Warum neue Geschäftsmodelle die Berufung von Unternehmer:innen ist	7
3 Gründe, warum gerade jetzt der beste Zeitpunkt ist, um neue Geschäftschancen zu realisieren	9
5+1 typische Hürden, die du in der Startphase vermeiden solltest und deren Lösungswege	10
1 neues Vorgehen als Erfolgsmodell für Neugeschäft	13
Ein Schritt-für-Schritt Plan, um neue skalierende Geschäftschancen zu verwirklichen	17
5 neue Geschäftsmodelle als Beispiele	20
Für dich: Auf den Punkt gebracht	21
Lass uns starten, neue Geschäftschancen in deiner Branche zu entdecken	22



## Wunsch nochmal ein neues skalierendes Geschäftsmodell zu erschaffen

Du hast es geschafft - deine Schäfchen sind im Trockenen, wie der Volksmund es sagen würde. Du blickst auf viele Jahre des Schuftens zurück - aber nicht mit Groll, sondern mit Stolz. Denn du hast neben wertvollen Erfahrungen auch echte Werte geschaffen. Und jetzt könntest du dich eigentlich komplett zurücknehmen und die anderen machen lassen. Doch dem ist nicht so, richtig? Du fühlst die beständige Lust, doch nochmal etwas Neues anzufangen.

Und das ist etwas, was dir als Unternehmer:in in der DNA liegt: Das Streben nach Neuem - du siehst jeden Tag neue geschäftliche Chancen.

Es ist dein intrinsischer Antrieb, der dich ausmacht, und auch deine bisherigen Unternehmen so erfolgreich werden ließ.

Wir haben immer wieder die Beobachtung gemacht: Der Wunsch von den meisten Unternehmern:innen ist groß, noch einmal etwas Neues zu erschaffen.

Dabei erleben wir immer die 3 typischen Ausgangssituation:

- Sie haben keine konkreten Ideen, sind aber offen für unentdeckte Chancen in ihrer Branche
- Sie haben bereits Ideen für ihre Branche im Kopf, die noch geprüft werden müssen
- Sie haben eine neue validierte Idee in ihrer Branche, die skaliert werden muss

Doch die meisten Chancen werden dann doch nie angegangen, sie versickern im Kopf voller Gedanken, verpuffen im schnellen Tagesgeschäft oder verstauben in einer längst übervollen Schublade.

Weil du glaubst, dass dir als Unternehmer:in dann doch die Zeit fehlt, oder du einfach keine Lust auf das Klein-Klein hast, nicht wieder im Hamsterrad stecken willst.

In diesem Leitfaden erfährst du, dass es auch eine Möglichkeit gibt, wie du neue und große Chancen umsetzen kannst, ohne diese Nachteile erleben zu müssen.

**"So etwas Neues macht auch nochmal Spaß. Das ist auch nochmal so ein kleiner Kitzel. Sieht man auch bei anderen Unternehmer:innen, die nebenbei nochmal was neues hochziehen."**

Johannes Port, Gründer & Geschäftsführer Portformance GmbH



## Was dich konkret erwartet:

Wir zeigen dir in diesem Leitfaden, wie es dir als Unternehmer:in gelingt, neue, große und nachhaltige Chancen zu realisieren – auch wenn du als Unternehmer:in keine Zeit hast.

- 1 Verstehe, was Unternehmer:innen typischerweise davon abhält
- 2 Erfahre Lösungsansätze, wie solche Muster durchbrochen werden können
- 3 Tauche ein in ein systematisches und erfolgreich erprobtes Vorgehen, zum Aufbau von Neugeschäft



**"Ich lach mich immer noch schlapp, wie ich nach meinen Exits dachte „das nächste Unternehmen mach ich selbst in Teilzeit“"**

Christian Wegner, Gründer & Ex-CEO Momox & Medimops

# Hintergrund: Warum bleiben so viele geschäftliche Chancen ungenutzt?

Wir wissen: 9 von 10 Unternehmer:innen haben mehr unentdeckte Chancen in der Schublade als Zeit für die Umsetzung. 3 von diesen geschäftlichen Chancen sterben jedes Jahr, weil es andere machen, oder die Chancen ein Ablaufdatum haben.

Doch es sind nicht die Chancen selbst, die nicht ausgereift oder gut genug waren. Es ist auch nicht deine Schuld. Es liegt nicht an dir. Du hast getan, was andere Unternehmer:innen auch getan haben. Doch so, wie du bisher vorgegangen bist, wird es nicht funktionieren.

Doch woran liegt das? Die Hauptgründe, die Unternehmer:innen angeben, sind der Mangel an:

- Zeit
- Ideen
- Methodik
- Plan
- Umsetzungspower

Zudem wollen sie sich als Unternehmer:in nicht mit dem Klein-Klein beschäftigen. Wollen nicht im Hamsterrad sein.



**"Ich will jetzt nicht mehr täglich 10, 12 Stunden arbeiten – nach ein paar Exits."**

Tony Kula, Serienunternehmer & Business Angel



**Doch der Wunsch ist groß: Viele erfahrene Unternehmer:innen suchen ständig nach einem attraktiven Weg, mit ihrem Know-how einen neuen geschäftlichen Erfolg zu erzielen. Denn die Motivationen sind klar:**

- ein skalierendes Geschäft
- gesellschaftlichen Beitrag stiften
- Spaß & Anerkennung
- Top Rendite
- Wirksamkeit

Aufgrund des empfundenen Mangels sterben jedoch viele geschäftliche Chancen in der Schublade. Das führt dazu, dass die Ideen, die geschäftlichen Chancen, die Wohltaten, die Millionen an Gewinnen in der Schublade verpuffen. Oder jemand anderes es macht.

# Warum neue Geschäftsmodelle die Berufung von Unternehmer:innen ist

Erfolgreiche Unternehmer:innen vereint meist der besondere Wille, etwas Großes zu schaffen oder etwas Bestehendes neu zu definieren. Eine Lücke im System, ein ungelöstes Problem oder die Faszination für ein bestimmtes Thema lässt ihnen keine Ruhe mehr.

Es liegt in der DNA erfolgreicher Unternehmer:innen, immer wieder Neues starten zu wollen. Und du stimmst uns bestimmt zu, wenn wir sagen, dass es genug Themen gibt, wo du mit deinem Know-how und Netzwerk eine neue geschäftliche Chance starten und einen gesellschaftlichen Beitrag leisten kannst.









„Wo deine Talente und die Bedürfnisse der Welt sich kreuzen, dort liegt deine Berufung.“

Aristoteles

## Unternehmer:innen stehen für Fortschritt und sind das Rückgrat der Wirtschaft.

Es gibt wichtige Themen, die es zu bewegen gilt:

-  Zusammenleben verbessern & Gesellschaft stärken
-  Produktion optimieren & Ressourcen sparen
-  Umwelt schonen & Klima schützen
-  Agrikultur transformieren & Erträge steigern
-  Bildung ermöglichen & Wissen verbreiten
-  Gesundheit schützen & Leben verlängern

## Unternehmer:innen sind heute mehr denn je gefragt.

Es ist an der Zeit, die unentdeckten Chancen in der Schublade zu finden. Wieso nicht dein Know-how, dein Netzwerk nutzen und die Hebel deiner Wirksamkeit voll ausschöpfen?



**“Die Zukunft steckt voller Chancen, aber nur wenige nutzen sie. Ziel ist es nicht, die Vergangenheit zu verteidigen, sondern die Zukunft zu erschaffen und zu einer erfolgreichen Marke zu werden.”**

Peter Sawtschenko, Positionierungszentrum für die Wirtschaft

Lass uns gern 3 Gründe anschauen, warum genau jetzt der beste Zeitpunkt dafür ist.

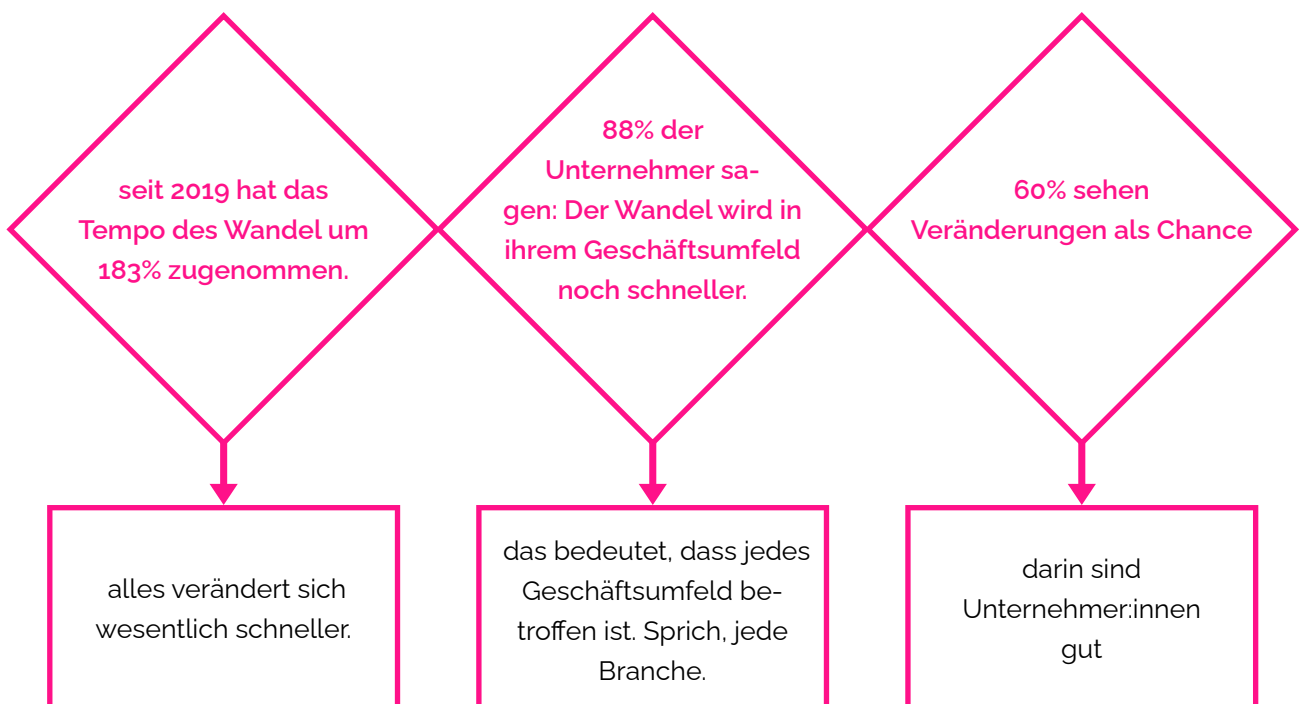


# 3 Gründe, warum gerade jetzt der beste Zeitpunkt ist, um neue Geschäftschancen zu realisieren

Jeder kennt das Sprichwort "Aufgeschoben ist nicht aufgehoben". Aber wir alle wissen auch, dass ein Aufschieben meist dazu führt, dass es doch nie zum Start kommt. Und das trifft auch auf deine unentdeckten Chancen zu.

Doch der beste Zeitpunkt ist jetzt – in Zeiten des großen Wandels. Genau jetzt ist der beste Moment, ein erfolgreiches Neugeschäft anzustoßen.

Eine aktuelle Umfrage von Accenture<sup>1</sup>, bei der 3.400 Unternehmer:innen teilgenommen haben, unterstreicht dies nochmal.



Übrigens, die Unternehmer:innen sagen auch, das  $\frac{2}{3}$  des zukünftigen Tempos durch Technologien geprägt sein wird.

**Jetzt ist die beste Zeit zu handeln. Deine Chancen sind jetzt besser denn je!**



**"Im digitalen Bereich entstehen die guten Ideen nicht an den Universitäten, sondern im Alltag."**

Erwin Feldhaus, Partner Loyal VC

# 5+1 typische Hürden, die du in der Startphase vermeiden solltest und deren Lösungswege

Lass uns mal gemeinsam anschauen, welche Möglichkeiten es gibt. Aber auch typische Hürden, womit Unternehmer:innen schlechte Erfahrungen gemacht haben.

1



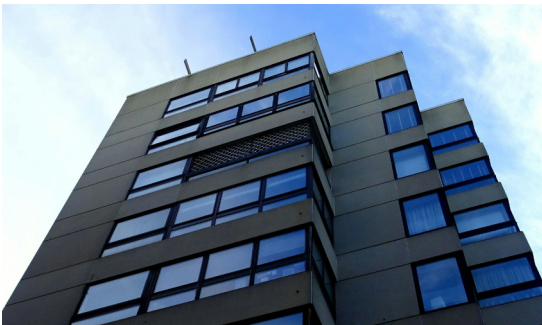
**Hürde:** Selber machen und sich als Unternehmer:in mit dem Klein-Klein beschäftigen.



**Lösung:** Profis machen lassen, die sich darauf spezialisiert haben, neue Geschäftsmodelle zu entdecken, zu validieren und aufzubauen.

✓ Du brauchst nicht selbst im Hamsterrad laufen.

2



**Hürde:** Das bestehende Unternehmen umkrepeln und damit gegen Widerstand kämpfen oder sogar das erfolgreiche Geschäft gefährden.



**Lösung:** Auf der grünen Wiese starten und, wenn alles funktioniert, ein neues Unternehmen gründen. Das setzt neue Energien frei, ermöglicht Freiheiten und Schnelligkeit.

✓ Du brauchst dein bestehendes Unternehmen nicht umzukrepeln.



"Wenn wir eine valide neue Idee finden, dann macht das keinen Sinn, sie in die bestehenden Strukturen zu bringen. Weil das wirklich schwer ist. Alleine schon neue Produkte in das bestehende Unternehmen reinzubringen ist schwer."

Johannes Port, Gründer & Geschäftsführer Portformance GmbH

3



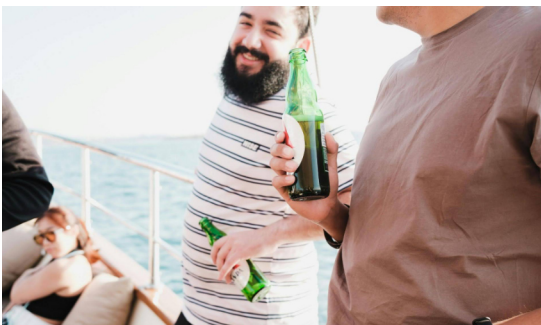
**Hürde:** Passende Mitarbeitende oder Freelancer finden, einzustellen und eine gemeinsame Kultur aufbauen. Was nicht nur lang dauert, sondern auch sehr anstrengend sein kann.



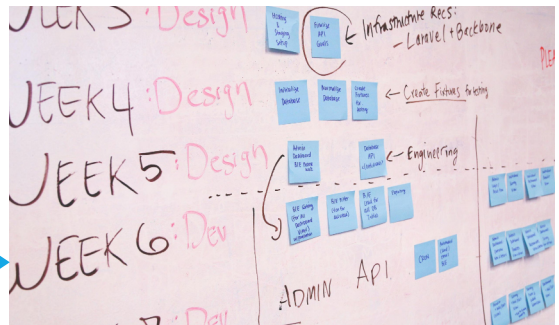
**Lösung:** Eine einsatzbereite Infrastruktur nutzen, die eingespielt ist und Kompetenzen in Marketing, Sales, Entwicklung bis hin zur Operation mitbringt.

✓ Du musst kein neues Personal engagieren.

4



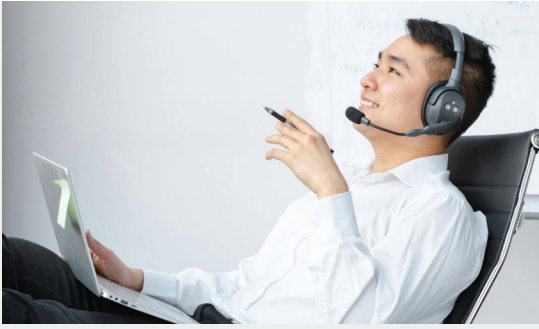
**Hürde:** Ohne einen erprobten Plan etwas lose mit Freunden zu starten ist meistens nicht zielführend.



**Lösung:** Auf ein erprobtes Vorgehen und Fähigkeiten zu setzen. Am besten eines, das bereits geprüft ist und viele erfolgreiche Geschäfte zum Erfolg gebracht hat.

✓ Heißt, es gibt einen klaren Plan, den du nutzen kannst.

5



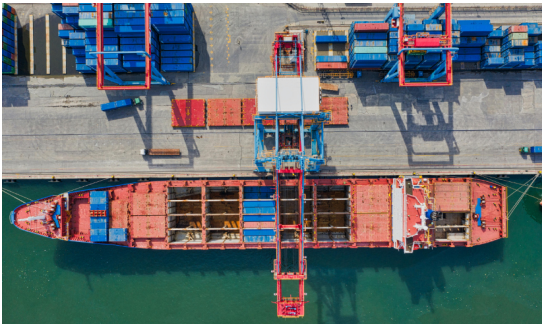
**Hürde:** Etwas wackliges mit oberflächlichen Beratern starten, die nur erzählen, wie es gehen müsste. Sie haben es aber selbst noch nie umgesetzt und packen nicht an. Schlussendlich übernehmen sie keine Verantwortung.



**Lösung:** Mit jemandem starten, der es ernst meint und sich mit beteiligt. Der selbst mit Eigenkapital die volle Verantwortung trägt. Der nicht nur erzählt, sondern anpackt - sich die Hände schmutzig macht.

✓ **Suche dir einen echten Mitunternehmer.**

+1



**Hürde:** Die heutige Zeit ist von einer hohen Wettbewerbsdichte geprägt. Bestehendes einfach inkrementell zu verbessern wird scheitern. Es braucht anderes Denken und radikale Ansätze.



**Lösung:** Hier gibt es noch unglaublich viele Möglichkeiten. Die Potenziale von digitalen Geschäftsmodellen sind noch lange nicht ausgereizt - in jedem Geschäftsumfeld.



**"Es ist ja nicht so, dass irgendeine Branche nicht von der digitalen Transformation betroffen ist."**

Erwin Feldhaus, Partner Loyal VC

3 konkrete Tipps, wie Unternehmer:innen auch ohne viel Zeit die Chancen nutzen können:

1. Profis für die Entdeckung und Kreation von unentdeckten Chancen nutzen.
2. Mitunternehmer, der mit Eigenkapital beteiligt ist und Verantwortung übernimmt.
3. Serien-Unternehmer, der sich um das Klein-Klein kümmert und den "Karren" zieht - das Unternehmen nach vorn bringt.



# 1 neues Vorgehen als Erfolgsmodell für Neugeschäft

	Investiert Eigenkapital	Geschäfts- idee	Team für Aufbau	Kapital- findung	Handelt als Mitgründer	Support Services	Scale-Up Methodik
Venture Studio	●	●	●	●	●	●	●
Incubator		●		●		●	●
Accelerator				●		●	●
Agenturen			●			●	●
Berater:innen						●	●

Es gibt einen attraktiven Weg, etwas Neues, Großes zu schaffen, ohne dass du ein Neugeschäft alleine mit den ganzen Hürden aufbauen musst. Und zwar das Venture Studio Modell.

Die Konzepte von Venture Studios haben ihre Wurzeln in den letzten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts. Einige der ersten Organisationen, die sich diesem Modell verschrieben haben, entstanden in den frühen 2000er Jahren.

Im Gegensatz zu anderen Kooperationsformen bildet das Venture Studio Modell genau die Lösungswege ab, die wir oben dargestellt haben. Lass uns das gern genauer anschauen, wie sich das Venture Studio Modell von Inkubatoren, Accelerators, Agenturen oder Berater unterscheidet.



**"Grundsätzlich ist eine gute Ausprägung eines Venture Studios am Ende ein sinnvoller Lösungsweg für diesen Case."**

Ferdinand Mühlhäuser, Managing Director Founders Institute

Ein Venture Studio ist eine Organisation, die darauf abzielt, neue chancenreiche Geschäftsmöglichkeiten zu finden, neue Unternehmungen zu gründen und diese zu entwickeln.

Ein Venture Studio nimmt eine proaktive Rolle ein, indem es neue Geschäftsideen entdeckt, entwickelt und dann interne Teams einsetzt, um die Möglichkeiten in erfolgreiche Unternehmen umzusetzen. Ebenso beteiligt sich ein Venture Studio mit Eigenkapital und bringt sich aktiv bei der Beschaffung weiterer Kapitalquellen ein. Ein Venture Studio ist langfristig in neue Unternehmen investiert und wird diese über mehrere Entwicklungsphasen hinweg unterstützen.

Im Gegensatz dazu konzentriert sich ein Inkubator darauf, bereits bestehende Ideen und Jungunternehmen zu unterstützen und zu fördern.

Ein Accelerator arbeitet ausschließlich mit bereits bestehenden Jungunternehmen und bietet ihnen einen intensiven Wachstumsschub, indem er Mentoring und Netzwerke bereitstellt.

## FLYACTS ist ein solches Venture Studio – spezialisiert auf erfahrene Unternehmer:innen



**"FLYACTS ist das Walt Disney für die Produktion von neuen Geschäftsmodellen mit erfahrenen Unternehmern."**

Marcus Funk, Gründer & Geschäftsführer FLYACTS GmbH

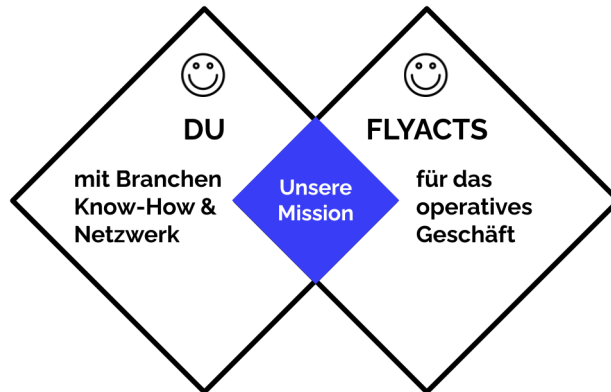


Du fragst dich jetzt vielleicht, wieso wir uns auf erfahrene Unternehmer:innen spezialisiert haben? Und das möchten wir dir gern erklären:



## Du hast das Fachwissen und wir die operative Power.

Wir setzen auf die gemeinsamen Hebel und haben damit extrem gute Erfahrungen gemacht. So haben wir schon zig Unternehmen gebaut. Und wenn wir das kombinieren, dein Branchen-Wissen und unsere Power, dann können wir Großes schaffen.



Und wir können überzeugt sagen: Wir arbeiten gern mit Unternehmer:innen zusammen. Wir sind Freunde der Unternehmer:innen. Weil wir selber so ticken und jahrelange Erfahrungen mit Unternehmer:innen aus unterschiedlichen Branchen und Größen gemacht haben.

Wir freuen uns über Tatendrang, Macherqualitäten aber auch das ehrbare Unternehmertum. Uns selbst geht das Herz auf, wenn wir etwas bewegen können. Wenn wir wirken können.



Welche Rolle nimmst du als erfahrene:r Unternehmer:in im Venture Studio Modell ein, damit du nicht mit im Hamsterrad laufen musst?

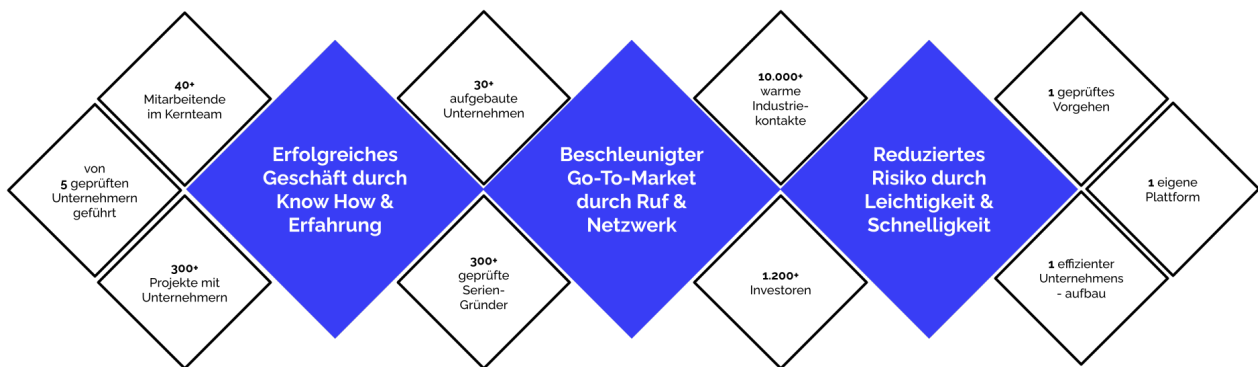
Du bist Mitunternehmer:in und strategische:r Partner:in mit Branchen-Wissen, Reputation und Netzwerk.



**"Hier kann ich einen Hebel ansetzen und Wert bringen, ohne dass mir das einen großen Aufwand macht. Warum sollte ich das nicht tun?"**

Erwin Feldhaus, Partner Loyal VC

## FLYACTS Ökosystem als Netz an Sicherheiten



Das FLYACTS Ökosystem bringt von Haus aus viele Assets mit, um eine neue Unternehmung 10x besser aufzubauen, als ein herkömmliches Neugeschäft in der freien Wildbahn.

Für erfahrene Unternehmer:innen bedeutet das reduzierte Risiken und erhöhte Chancen auf skalierbares Neugeschäft.

### Know-how & Erfahrung

Wir kennen die Wege & Hürden und erhöhen somit die Chancen auf ein erfolgreiches Geschäft. Wir sorgen für eine mühelose und schnelle Skalierung.

### Ruf & Netzwerk

Der Name FLYACTS ist bei Unternehmen und in der Investoren-Szene bekannt und genießt einen guten Ruf.

Unsere Reputation öffnet Türen schneller und beschleunigt die Sichtbarkeit.

### Schlank & schnell

Das FLYACTS Ökosystem ist ausgestattet mit einem systematischen und schlanken Vorgehen. So erzielen wir einen geschäftlichen Mehrwert in enormer Geschwindigkeit und bei deutlich reduziertem Risiko.



**"Es gibt keinen anderen Player am Markt der a) dieses Modell anbietet, und b), selbst wenn es jemand anbietet, hat niemand das perfekte Werkzeug-Set wie ihr es habt. Das ist das perfekte Toolkit zum Inkubieren von neuen Unternehmungen."**

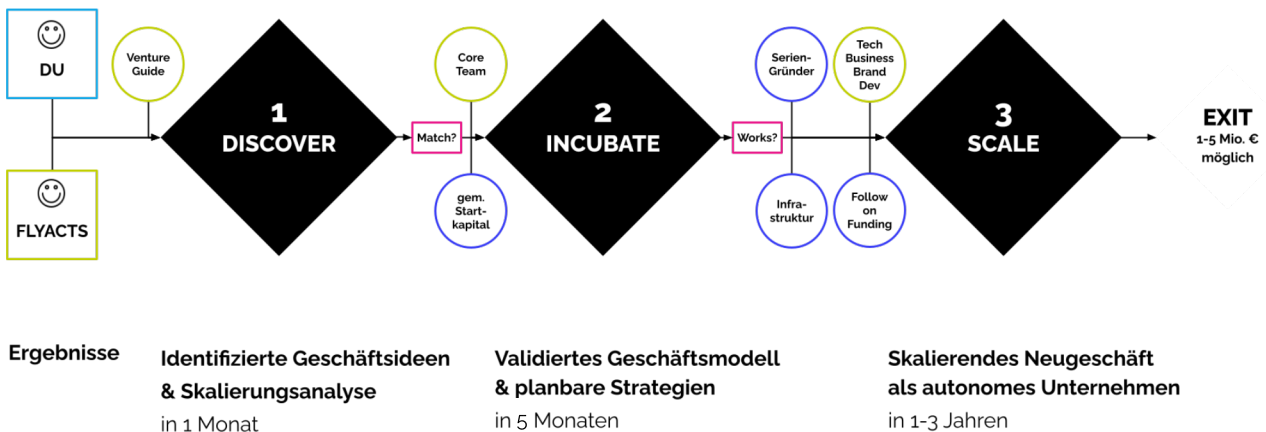
Axel Brunn, Geschäftsführer AWB International GmbH



## Ein Schritt-für-Schritt Plan, um neue skalierende Geschäftschancen zu verwirklichen

Du fragst dich jetzt sicherlich, wie das ganze in der Realität funktioniert. In den folgenden Zeilen erfährst du, wie unser ProudOf-Programm aufgebaut ist, mit dem wir eine aussichtsreiche Geschäftsidee identifizieren, diese validieren und ein Geschäftsmodell daraus entwickeln und anschließend skalieren können.

Im Wesentlichen gibt es 3 Phasen: Discover, Incubate, Scale



Bis hin zum Exit. Wenn alles nach Plan geht, ist es möglich, jeweils 1-5 Mio. als Exit zu erhalten. Wohlgedenkt, du bist Unternehmer:in, das hier ist Risikokapital.

Hier siehst du auch die Mechanik, warum FLYACTS mit Eigenkapital mit dabei ist. Wir vertrauen auf unsere Leistungsfähigkeit.

## Die Discover Phase

In der **Discover Phase** identifizieren wir mit Hilfe deiner Branchen-Kenntnisse und deinem Netzwerk neue Geschäftsideen in deiner Branche. Anschließend analysieren wir die Skalierungspotenziale, um einen fundierten Report zu erhalten, ob und welche Geschäftsideen in deiner Branche aussichtsreich sind. Konkret bedeutet das, dass wir folgende Maßnahmen unternehmen:

**Ziel:** Identifizierte Geschäftsideen & Skalierungsanalyse in 1 Monat

- ✓ Onboarding mit dir
- ✓ Interview mit dir
- ✓ Branchen-Kenntnisse
- ✓ kraftvolle Challenge
- ✓ starke Ideen identifiziert
- ✓ Marktsituation geprüft
- ✓ Analyse zum Skalierungspotenzial
- ✓ priorisierte Geschäftsideen

Wenn die Chemie passt und wir überzeugende Ideen gefunden haben, geht es weiter.

## Die Incubate Phase

In der **Incubate Phase** bauen wir ein validiertes Geschäftsmodell auf. Wir bringen gemeinsam unser Startkapital zusammen.

**Ziel:** Validiertes Geschäftsmodell & planbare Strategien in 5 Monaten

- ✓ Zielgruppen-Gespräche
- ✓ Angebot & Messaging formuliert
- ✓ Corporate Identity kreiert
- ✓ Prototypen erstellt
- ✓ Marktvalidierung
- ✓ erste Kunden gewonnen
- ✓ fundiertes Strategie-Paket
- ✓ Finanzplan zur Skalierung
- ✓ Pitch Deck für Investoren

Funktioniert das, gehen wir weiter. Wir setzen eine:n Serien-Unternehmer:in drauf und gründen die Unternehmung. Dann sammeln wir die Anschlussfinanzierung ein.

Mit dem Ziel, viele Menschen zu erreichen und das Leben der Menschen zu verbessern.

## Die Scale Phase

**Ziel:** Skalierendes Neugeschäft als autonomes Unternehmen in 1-3 Jahren

- ✓ Unternehmen gegründet
- ✓ erste Produktversion
- ✓ Neukundenpipeline
- ✓ kontinuierliches Verbessern
- ✓ operatives Setup
- ✓ eigenständiges Team
- ✓ mehrfach in der Presse
- ✓ Auszeichnung gewonnen

Für alle Phasen bis zum Exit arbeitet unsere gesamte Infrastruktur & Team kontinuierlich am Aufbau unserer neuen Unternehmung. Von Business, Brand und Tech bis hin zum Company Development.



**"Bei FLYACTS kann ich ein schlüsselfertiges Unternehmen bekommen."**

Erwin Feldhaus, Partner Loyal VC

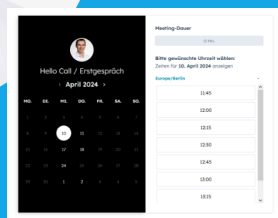
Wenn du jetzt wissen willst, wie du das konkrete für dich anwenden kannst, komm gerne in das Beratungsgespräch.



**Marcus Tammer**

**Director Business Development**

**Erstgespräch vereinbaren**



# 5 neue Geschäftsmodelle als Beispiele

Lass dich hier von unseren Use Cases in Steckbrief-Form inspirieren. Lerne andere Unternehmer:innen kennen und sieh dir ihre Erfolgsgeschichten an.



**STUFFLE**



Disruption des  
**Second Hand**  
Marktes



One day people will buy more used goods than new ones.



100.000 verkaufte Produkte



Durch Second Hand wird bis zu 60% CO2 gespart



**Pflegeplatz**  
MANAGER

Revolution des  
**Pflegesektors**



Reduzierung des Vermittlungs- aufwands um 87,5%



1.000 Kliniken und 23.000 Leistungserbringer in 5 Jahren



10 Mio. Euro Expansion- Finanzierung



**Medizinische**  
**Erstversorgung** im  
Breitensport



Gehirnerschütterung unter 3 Minuten erkennen



20.000 aktive Nutzer



Strategischer Partner  
Hannelore-Kohl-Stiftung



Kampagnen-  
plattform für  
Marken & Influencer



1600+ Kooperationen



180+ Kampagnen



100 Mio. Reichweite



**GYM-CRAFT** >>>  
NEXT-GENERATION FITNESS

**Next-Generation**  
**Fitness**



35+ Mitarbeitende



23 Mio. aktive Nutzer



5 Mio. Euro Finanzierung

# Für dich: Auf den Punkt gebracht

In den letzten Punkten haben wir gesehen, dass es zu deiner DNA als Unternehmer:in gehört, immer wieder neue Chancen realisieren zu wollen. Warum die meisten Chancen in deiner Schublade verpuffen, konnten wir auch erörtern, genauso, warum jetzt die beste Zeit dafür ist, Neues zu starten. Anschließend haben wir dir die typischen Hürden aufgezeigt, die dich davon abhalten, neue Chancen zum Erfolg werden zu lassen und was die besten Lösungswege dafür sind. Die Vorstellung, was ein Venture Studio ist und warum FLYACTS der perfekte Partner für dich ist – wenn du als Unternehmer:in keine Zeit hast.

Lass uns die Erkenntnisse in 3 knackigen Punkten zusammenfassen:

- 1** Der Wunsch ist groß, neue Ideen zu realisieren – Gerade jetzt, bei dem Tempo an Wandel, ist der beste Zeitpunkt
- 2** Das Venture Studio Modell ist ein lohnenswerter Lösungsweg, auch wenn du als Unternehmer:in keine Zeit hast und dich auch nicht mit dem Klein-Klein beschäftigen willst.
- 3** FLYACTS ist als Spezialist für erfahrene Unternehmer:innen der vertrauensvolle Partner. Wir haben das schon zig mal bewiesen und profitieren von unserem Ökosystem.

**"Der Gedanke, der bei mir sofort aufkam: Why not?"**

Erwin Feldhaus, Partner Loyal VC



# Lass uns starten, neue Geschäftschancen in deiner Branche zu entdecken.

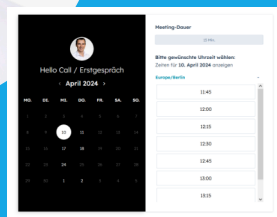
Was wir dir hier ermöglichen, ist eine einmalige Möglichkeit – jetzt in Zeiten des starken Wandels.

- ✓ profitiere von neuen Geschäftsmöglichkeiten in deiner Branche
- ✓ nutze deine Wirksamkeit effizient für ein neues Geschäft
- ✓ schaffe etwas neues sinnvolles mit gesellschaftlichem Beitrag

Wenn du als erfahrene:r Unternehmer:in herausfinden willst, ob du diesen Weg sinnvoll auf dich anwenden kannst, dann buch dir ein Beratungsgespräch.

Wenn wir herausfinden, dass dich diese Lösung weiter bringt, und die Chemie zwischen uns stimmt, werden wir uns im Nachgang darüber unterhalten, ob wir langfristig miteinander zusammenarbeiten. Und wenn nicht, dann hast du zumindest die Klarheit, ob das etwas für dich ist oder nicht.

Wichtig ist nur, dass du jetzt anfängst zu handeln. Melde dich hier zum Beratungsgespräch an.

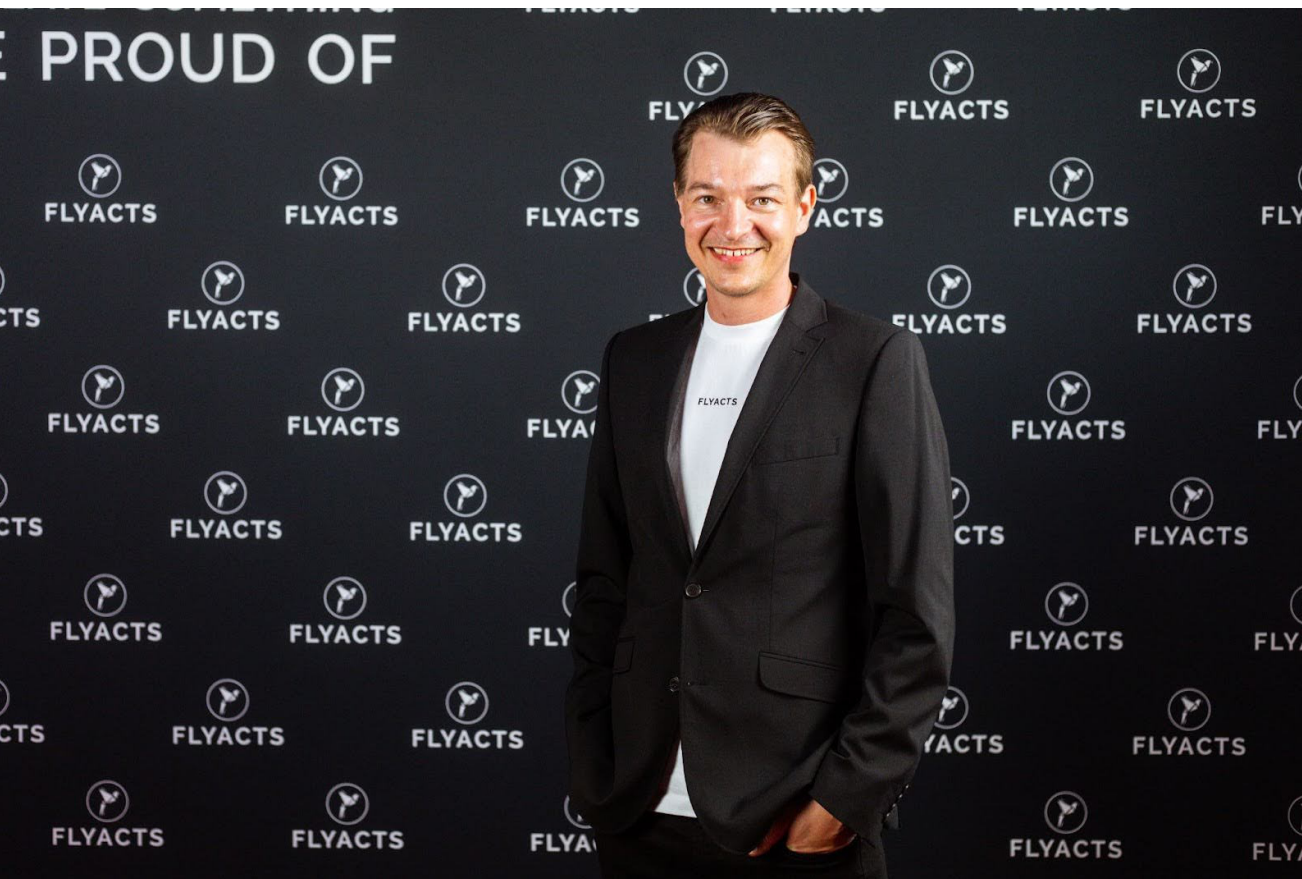


**Marcus Tammer**  
Director Business Development

[Erstgespräch vereinbaren](#)

Ich freue mich von dir zu hören,

Dein Marcus Funk



**Marcus Funk, Gründer & Geschäftsführer von FLYACTS GmbH,**

Über Marcus Funk: Serienunternehmer. Studienabbrecher. War noch nie angestellt. Mehrfach ausgezeichnet. Mit 18 Jahren sein erstes Unternehmen aufgebaut – täglich 50.000 Besucher:innen. Mit einem weiteren Unternehmen gescheitert. Berater von Konzernen und Mittelstand. 2011 Gründung von FLYACTS, als Ökosystem für die Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen. Sein Motto: Glück den Mutigen.



Der Herausgeber:

**FLYACTS GmbH**

Ebertstr. 8

07743 Jena