

# NETCOO

Next Economy Magazine

**Geschäftsideen & Geld verdienen**

Für Gründer, Selbständige, Unternehmer  
und für alle, die ihr eigenes Ding  
durchziehen wollen



*Torsten Will*  
Seit 26 Jahren Garant  
für Erfolg

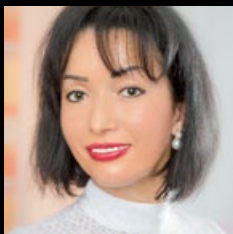
# WOW

**IN NUR 3 JAHREN**

**VON NULL AUF 40 MIO.**

**EURO UMSATZ**

*DIE ERFOLGSSTORY  
VON JUCHHEIM*



Heft 82  
15. Jahrgang  
02/19  
7,50 €  
12,00 CHF



der entsprechenden Gesetze, Richtlinien und Vorschriften und ohne die erforderlichen Genehmigungen und Dokumente bewegt man sich schnell auf strafrechtlichem Terrain. Daher sollten GründerInnen, die in das Business einsteigen wollen, unbedingt Folgendes wissen und beachten:

## WER IN DEUTSCHLAND MIT MEDIZINISCHEM CANNABIS HANDELN WILL, MUSS MINDESTENS BIS 2020 AUF IMPORTE ZURÜCKGREIFEN

**Der Grund:** Auch wenn die gesetzlichen Vorschriften für die Bereitstellung von Cannabis-Präparaten für Schwerkranken durch die Gesetzesnovelle gelockert wurden, bleibt der Eigenanbau von Cannabis in unserem Land selbst zu medizinischen Zwecken nach wie vor verboten, so dass die hohe Nachfrage durch Importe – im wesentlichen aus den Niederlanden, aber auch aus Kanada – gedeckt werden muss. Erst 2020 wird sich das, wenn auch nur eingeschränkt, ändern. Denn nachdem die neu eingerichtete und in das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) eingebettete „Cannabisagentur des Bundes“ erst 2018 das Ausschreibungsverfahren für die Vergabe von Lizenzen für den Anbau von medizinischem Cannabis eröffnet hatte, steht jetzt lediglich fest, dass es vom kommenden Jahr an in Deutschland mindestens drei staatlich lizenzierte Cannabisproduzenten geben wird. Da die ausgeschriebene Produktionsmenge jedoch nur 10,4 Tonnen in vier Jahren, also 2,6 Tonnen jährlich beträgt, der erwartete Bedarf jedoch weit höher liegt, dürfte Deutschland auch weiterhin von Cannabis-Importen abhängig bleiben.

## FÜR DEN IMPORT UND VERTRIEB VON CANNABIS, FÜR CANNABIS-PRODUKTE UND CANNABIS-STARTUPS SELBST GELTEN STRIKTE GESETZLICHE RICHTLINIEN

So müssen deutsche Unternehmen, die Cannabis importieren oder vertreiben, zwei Gesetze beachten – denn bei medizinischem Cannabis handelt es sich einerseits um ein Betäubungsmittel nach dem Betäubungsmittelgesetz (BtMG), andererseits aber auch um ein



**Ein Markt, der bis zum Jahr 2028 rund 55 Milliarden Euro umfassen wird – nur in Europa.**

Arzneimittel nach dem Arzneimittelgesetz (AMG). Infolgedessen sind die Vorschriften hinsichtlich Import, Vertrieb und das Produkt an sich sehr streng und müssen unbedingt beachtet werden, schließlich drohen insbesondere bei Verstößen gegen das Betäubungsmittelgesetz schwere strafrechtliche Maßnahmen bis hin zum Freiheitsentzug. Für Gründer deutscher Cannabis-Startups gilt also grundsätzlich, sich vorab gut zu informieren – und zu wissen, was in ihrem Fall zu beachten ist.

## ANTRÄGE, NACHWEISE, GENEHMIGUNGEN – OHNE BEHÖRDEN-MARATHON GEHT ES NICHT

Wer seine Geschäftsidee umsetzen und medizinisches Cannabis nach Deutschland importieren und/oder hier vertreiben will, sollte unbedingt mehrere Monate Vorlaufzeit für die zahlreichen behördlichen Erteilungsverfahren einkalkulieren, ohne die nach deutschem Gesetz kein Import von Cannabis und kein Vertrieb von Cannabis-Produkten erlaubt ist. In der Tat müssen nicht nur einige Anträge gestellt, sondern für die Erteilung der jeweiligen Genehmigungen auch einige Nachweise erbracht werden.

*Besonders umfangreich ist der behördliche Aufwand für Gründer, die Cannabis importieren wollen:*

### \*ANTRAG BEIM BFARM AUF IMPORT-ERLAUBNIS NACH DEM DEUTSCHEN BETÄUBUNGSMITTELGESETZ (BTMG)

Der Antragsteller muss nicht nur über einen Firmensitz in der Bundesrepublik verfügen, sondern auch nachweisen, dass die Betriebsstätte bestimmte Anforderungen erfüllt – so zum Beispiel das Vorhandensein von Sicherheitsmaßnahmen, die die Entnahme von Betäubungsmitteln durch Unbefugte verhindern. Zudem ist für die Erteilung der Import-Erlaubnis der Nachweis zu erbringen, dass sich im Unternehmen mindestens eine Person mit entsprechender Sachkenntnis/Qualifikation befindet – beispielsweise ein approbierter Apotheker.

### \*ANTRAG BEIM BFARM AUF GRENZÜBERSCHREITENDE EINFUHRGENEHMIGUNG

Dieser Antrag muss für jede einzelne Betäubungsmittel-Lieferung gestellt werden und soll sicherstellen, dass nur Cannabis importiert wird, welches zu medizinischen Zwecken und unter staatlicher Kontrolle gemäß des UN-Suchtstoff-Abkommens von 1961 angebaut wurde. Derzeit erfüllen nur die Niederlande und Kanada diese Bedingung, daher ist nach deutschem Gesetz bislang auch nur der Import aus diesen Ländern erlaubt.





**A**lles aufzugeben ist ziemlich mutig. Seine Zukunftspläne aufzugeben auch. Vor allem dann, wenn diese ziemlich rosig sind, sie nach einem „ordentlichen“ Studium ein wohl sorgenfreies, finanziell abgesichertes Leben in Aussicht stellen. Ein gewaltiger Schritt, der auch in sehr jungen Jahren überlegt sein sollte. Vielleicht aber auch einer, der ganz leicht fällt, wenn es etwas wirklich Großes zu erreichen gilt. Etwas, das die dafür aufgegebene Sicherheit um ein Vielfaches aufwiegt: Nämlich die Aussicht, sein eigenes Ding machen und seine Vision verwirklichen zu können, den Traum vom eigenen Unternehmen wahr werden zu lassen. Melanie Perkins hat diesen Mut gehabt. Mit gerade mal 20 Jahren hängte die Australierin 2007 ihr Kommunikationswissenschafts-Studium an den Nagel und gründete. Dies nur scheinbar „out of the blue“, denn das Produkt – eine für jedermann nutzbare Software für Grafikdesign – hatte sie schon länger konkret im Kopf, nicht aber, wie sie vorgehen sollte. Also legte sie einfach los und schaute, was kam: Eine unternehmerische Achterbahnfahrt, die sie jedoch nie aufgeben ließ und sie am Ende mit dem ganz großen Erfolg belohnte – mit Canva, dem Milliarden-Business, das sie, die Studienabbrecherin, schließlich zur Milliardärin machte.

## FUSION YEARBOOK – DER PROTOTYP

Schon mit 19 machte Melanie Perkins immer nur das, worauf sie Lust hatte. So reiste sie in den Semesterferien zusammen mit ihrem Freund Cliff Obrecht als Backpacker wochenlang durch Indien –

und als sie in ihre Heimatstadt Perth zurückkehrte, eröffnete sie ihrer Mutter, dass sie sich dazu entschlossen hätte, ihr Studium abzubrechen, um gemeinsam mit Cliff ein Unternehmen zu gründen. Denn während ihrer Tour durch Vorderasien habe eine Idee, die schon länger in ihrem Kopf herumspukte, Form angenommen und „verlange“ nun nach Umsetzung. Eine Idee, die ihr gekommen sei, als sie an der Uni Studenten jüngerer Semesters bei ihren Multimedia-Projekten half und feststellen musste, dass die dabei zur Anwendung kommenden Grafik-Programme derart kompliziert waren, dass die Studenten mehrere Stunden brauchten, um sie zu verstehen. Das wolle sie nun ändern – mit einer Software für Grafikdesign, die anders als zum Beispiel Photoshop so leicht verständlich sein sollte, dass sie jeder verwenden könnte.

Melanies Mutter war über die Entscheidung ihrer Tochter zuerst nicht gerade erfreut, befürchtete, dass sie sie eines Tages bereuen würde. Dann aber beschloss sie, Melanie zu unterstützen und überließ ihr und Cliff das Vorderzimmer ihres Hauses als Büro, so dass die beiden von hier aus gründen und ihr Unternehmen aufbauen konnten. Und so startete das Duo Perkins-Obrecht Anfang 2007, nur wenige Wochen nach Melanies 20. Geburtstag, von dort aus sein erstes Business. Sie nannten es Fusion Yearbook, hatten dafür ein Programm entwickelt, das sich vor allem an Schulen richtete und mit dem sich auf höchst unkomplizierte Weise – Texte und Bilder mussten lediglich per Drag-and-Drop eingefügt und der fertige Ent-

wurf dann heruntergeladen werden – Jahrbücher erstellen ließen. Wie erhofft lief das Geschäft an und entwickelte sich, die Zahl der Schulen, die Fusion Yearbook nutzten, stieg stetig. Perkins und Obrecht waren fleißig und sparsam, hielten sich mit einem kleinen Bankkredit und mehreren Nebenjobs über Wasser. Doch damit nicht genug: Sozusagen „nebenbei“ arbeiteten sie an einem weiteren Projekt. Eines, das auf Fusion Yearbook aufbaute und mit dessen Hilfe jeder Nutzer in der Lage sein sollte, anspruchsvolle grafische Layouts für vielfältigste Zwecke, für die Gestaltung von Webseiten wie auch Print-Medien, beispielsweise für Präsentationen, Flyer und Visitenkarten, aber auch für Facebook-Auftritte zu erstellen. Das Ergebnis: Eine Tool-Webseite namens Canva, die Designlösung für jedermann – und damit auch für Nicht-Designer und Nicht-Grafiker, also für all jene, die keinerlei Ahnung von Grafik, Design, Photoshop & Co. haben und sich in dieser Hinsicht womöglich auch für völlig untalentiert halten.

## CANVA – DIE ACHTERBAHNFART

Doch Canva brauchte dringend Geldgeber, um wirklich an den Markt gehen und sein Ziel, Design für alle zugänglich zu machen, erreichen zu können. Also begab sich Melanie auf die Suche nach Investoren – zuerst in Australien, leider jedoch nur mit mäßigem Erfolg. Doch so schnell gab die Jungunternehmerin nicht auf, überarbeitete stattdessen immer wieder ihr Pitch Deck, um es zu verbessern, und beschloss dann, umzudenken. Think big – so ihre neue Strategie, mit der sie nun auf die wirklich großen Investoren, jene des Silicon Valley, fokussierte. Sie flog für einige Monate nach Kalifornien, führte dort etliche Gespräche mit diversen Business Angels, versuchte sie von Canva zu überzeugen und dazu zu bewegen, sich in ihre Vision einzukaufen. Harte Arbeit für Melanie Perkins, wie sich bald herausstellte. Es

**»Als wir angefangen haben, gab es das Wort „Startup“ noch gar nicht. Wir haben einfach losgelegt und nie aufgegeben.«\***

rgendwie scheint er es mit den Millionen zu haben, dieser Alex Tew. Fast so, als lägen sie ihm im Blut, spukte ihm die Vision vom großen Geld bereits als 21-Jähriger im Kopf herum, ließ ihn einen Plan entwickeln, der für andere verrückt klingen mochte – Alex Tew aber nur knapp fünf Monate später zum Millionär machte. Denn der Brite ist der „Million Dollar Boy“: Der Mann, der als Erster auf die Idee kam, eine Webseite pixelweise zu verkaufen und mit seiner Webseite, der Million Dollar Homepage, eine Million Pixel an den Mann/die Frau brachte und damit eine Million US-Dollar verdiente. Und damit auch ein Unternehmer, der allen gezeigt hat, dass „get-rich-quickly“ durchaus funktionieren kann – wenn man nur will und an seine Idee glaubt, wenn man es einfach versucht und schaut, was passiert.

Für Alex Tew hat sich der Versuch mehr als gelohnt. Er konnte mit der Million Dollar Homepage einen Viral-Erfolg feiern, der ihn bereits in ganz jungen Jahren zum vermögenden Mann machte und ihm jene finanzielle Unabhängigkeit verlieh, von der die meisten nur träumen können. Eine Unabhängigkeit, die er seither für immer wieder neue Projekte genutzt hat. Einige von ihnen flopten, scheiterten, waren Misserfolge. Doch Tew blieb dran und visionierte weiter. Mit dem Resultat, dass ihm nun mit der Meditations-App Calm ein Coup gelungen ist, der den Erfolg der Million Dollar Homepage bei weitem topt. Denn Calm machte den Entrepreneur zum unternehmerischen Überflieger, zum vielfachen statt wie bisher „nur einfachen“ Millionär und damit zum „Multimillion Dollar Boy“.

## VON 0 AUF 1.000.000

Eigentlich wollte er nur sein Studium finanzieren. Er hatte sich nämlich den teuren Business Management Kurs an der Universität von Nottingham ausgesucht – aber überhaupt kein Geld. Und so saß Alex Tew 2005 als 21-Jähriger in seinem Elternhaus in seinem Zimmer und überlegte hin und her, wie er den bezahlen sollte. Er ging diverse Möglichkeiten durch, die für seinen Geschmack aber zu langwierig und mühselig waren – zum Beispiel jene, sich als Kellner etwas nebenher zu verdienen. Stattdessen kam ihm eine andere Idee: eine, die vor allem seiner Familie, aber auch seinen Freunden geradezu wahnwitzig erschien, ihm aber einen Versuch wert war, da er dafür kaum etwas investieren musste, sein Ziel so jedoch in kürzester Zeit erreichen könnte. Eine „get-rich-quickly“-Idee,



mit der er alles gewinnen, aber so gut wie nichts verlieren könnte. Gedacht, riskiert, getan: Für schlappe 50 US-Dollar sicherte sich Tew die URL „[milliondollarpage.com](http://milliondollarpage.com)“ und gestaltete die Webseite als simple Imagemap, die aus nichts anderem bestand, als einem Feld von 1.000 mal 1.000 Pixeln. Sein Plan: Die Webseite pixelweise, zum Preis von einem US-Dollar pro Pixel, zu verkaufen. Dies in Blöcken, in Form von mindestens 10x10-Pixel-Bannern, die Käufer zu Werbezwecken, also als „Pixads“ (pixel advertisements), nutzen und zu diesem Zweck frei designen, mit einem Grafik-Link auf ihre URL versehen konnten. Schon wenige Tage später, im Spätsommer 2006, schaltete der findige Visionär die Webseite frei und startete den Verkauf. Am Anfang griffen nur Familie und Freunde zu, sicherten sich die ersten 4.700 Pixel und bescherten Tew 4.700 Dollar Umsatz, den er direkt in eine PR-Agentur investierte, welche sich von nun an um die Vermarktung der Million Dollar Homepage kümmern sollte. Von da an ging es steil bergauf: Die BBC und der Guardian berichteten über die Webseite, bescherten ihr einen viralen Erfolg und Tews Business exponentielles Wachstum. Zur Jahreswende 2005/2006 verzeichnete die Million Dollar Homepage in nur zwei Wochen mehr als drei Millionen Besucher. Infolgedessen standen die Käufer, darunter Webhoster und Online Casinos, aber auch die britische Times, Schlange, um sich durch den Erwerb von Pixeln ihren Werbeplatz auf der Webseite zu sichern. Die letzten tausend Pixel versteigerte Tew schließlich zum stolzen Preis

von über 38.000 US-Dollar bei eBay – und hatte so bereits Anfang 2006, nur knapp fünf Monate nach dem Start, alle Banner-Plätze verkauft, dabei sogar mehr als eine Million US-Dollar eingenommen und sich in Rekordzeit vom mittellosen Studenten zum Millionär gewandelt. ➤

**»Erfolg kann dich auch die falschen Dinge lehren und dich in die Irre führen. Ich habe nur über Ideen nachgedacht, die Aufmerksamkeit bringen, anstatt mich darauf zu konzentrieren, Projekte mit echtem Mehrwert zu entwickeln.«**



## „Fick auf Neider, Hater, Zweifler“

Denn dieses Leben hier zu meistern ist wie Kampfsportkunst  
Doch hab keine Angst und übernehm Verantwortung!  
Geh raus und hol dir, was dir zusteht!  
Damit es deiner Familie gut geht, musst du zum Held werden wie Bruce Wayne  
Blut, Tränen, deine letzte Kraft investieren  
Nur wer was riskiert, kann am Ende krass triumphieren  
Egal, was sie alle denken, du musst handeln  
Was wären die besten Diamanten ohne Ecken oder Kanten?

Wie du aussiehst, ist egal, lass dich von nichts und niemand runterziehen, Mann!  
Mach deinen Geist stark und unbesiegbar wie'n 300-Krieger  
Fick auf die Neider, die Hater, die Zweifler  
Tunnelblick, Bruder, geh deinen Weg wie ein Alpha!

Halte fest an deim Kurs, glaub an dich selbst, denn wer nur in fremde Fußstapfen tritt, hinterlässt keine Spuren  
Brich aus der Komfortzone aus, Bruder, pack es an!  
Denn sie ist wie totes Ackerland, wo nichts wachsen kann  
Echtes Glück kommt nicht durch materielle Faktoren  
Sondern von innen, also push wie 'ne Gazelle nach vorn!  
Durch all den Stress und die Krisen, die Sorgen, die Kämpfe  
Gestern ein Niemand, morgen Legende.

Geh da raus wie ein Alpha! Ball die Faust wie ein Alpha!  
Fall zu Boden, doch steh wieder auf und geh weiter!  
Und dann lauf wie ein Alpha! Grau ist der Alltag  
Doch egal, du kommst da raus, drück jetzt auf diesen Schalter!  
Fick die Welt wie ein Alpha! Kämpf wie ein Alpha!  
Bis das Feuer in deinen Augen glänzt – kristallklar  
Der Blick nach oben mit erhobenem Kinn  
Denn wem das Schicksal hart gibt, der ist für Großes bestimmt

Aus „Wie ein Alpha“, Kollegah



fügst du zusammen. Du musst in deinem Bereich der fucking Beste werden, gleichzeitig musst du dir Business beibringen. Du musst lernen, geschäftsmännisch zu denken. Führungsqualitäten sind wichtig, wenn du es schaffen willst, selbständig erfolgreich zu sein. Und wer nicht weiß, was er will, der muss seinen Horizont erweitern. Ich bin überzeugt, dass jeder Mensch etwas findet, das ihm leidenschaftlich viel Spaß macht. Wenn du es schaffst, darauf etwas aufzubauen, was dir Geld einbringt und vielleicht sogar auf lange Sicht die finanzielle Freiheit beschert, dann geh' diesen Weg. Und dann geh' auch nicht mehr links oder rechts, sondern bleibe auf diesem Weg. Und die Ausrede ‚ich bin dafür nicht gemacht‘ ist Bullshit. Das ist genau so, als würde ich sagen: Ich kann jetzt kein Fahrrad fahren, also werde ich es auch niemals lernen.

**Dirk Kreuter:** **Wir alle wollen geliebt werden. Wie gehst du mit Ablehnung um?**

**Kollegah:** Man muss sich unabhängig machen davon, was andere über einen denken. Das sollte man sich von Anfang an in den Kopf setzen. Es ist sogar ein Indikator für Erfolg, wenn du einen Großteil der Menschen gegen dich hast, denn du willst ja gar nicht die Norm sein.

**Dirk Kreuter:** **Wie bildest du dich weiter?**

**Kollegah:** Mein größter Lehrer ist das Leben.

*Kollegah lobt die zahlreichen YouTube-Kanäle – wie den von Dirk Kreuter – auf denen gratis Content rausgegeben wird und die damit so viele Personen positiv beeinflussen. Er bezeichnet die Coaches als „Helden“. Die Arbeit derer sieht er als „die wertvollste Art, um in der heutigen Zeit Geld zu verdienen“ an.*

**Kollegah:** Es gibt so viele stille Leser, die ihr Leben durch deine Worte verändern.

**Dirk Kreuter:** **Ein Spruch aus meinen Vorträgen lautet: Aus Angst zu weit zu gehen, gehen wir meistens nicht weit genug. Wie weit sollte man gehen?**

**Kollegah:** Wenn du dir deiner Stärken bewusst bist, dann brauchst du dich vor nichts zu verstecken. Die wenigsten Deals von mir sind aufgrund von Zahlen eingetütet worden. Es lag immer an der Art, wie ich mich oder meine Vision verkauft habe.

**Dirk Kreuter:**

**Aber es lief ja nicht immer rund.**

**Kollegah:** Du lernst etwas. Du frisst Scheiße, aber du musst grundsätzlich wissen, dass es keine Fehler und Niederlagen gibt, sondern nur Lernprozesse. Du brauchst einen langen Atem. Geduld ist im Business ganz wichtig.

**Dirk Kreuter:**

**Wie wichtig ist das Verkaufen?**

**Kollegah:** Verkaufen ist das allerwichtigste. Verkaufen kann vor allem jeder lernen – und damit steht dir die ganze Welt offen. Verkäufer werden immer gesucht. Und wenn du noch ein eigenes Produkt hast, ist das umso besser.

**Kollegah wird Kollege – geplante Zusammenarbeit**

Beide Männer bezeichnen es als Ehre, einander kennengelernt zu haben. Und so wurde am Ende des Gesprächs eine Zusammenarbeit geplant. Beide wollen zusammen von der Bühne aus ihr Mindset an die Fans weitergeben und – so Kreuter – „eine richtig große Halle füllen.“ Kollegah ist mit dabei: „Let's fucking do it, Alter.“ Im Gegenzug wird Dirk Kreuter bei einem Rapkonzert auftreten. Und eine Challenge wurde gestartet: Welcher der beiden Künstler wird es schaffen, mehr Tickets für ein Special-Event zu verkaufen? Es bleibt also weiter spannend.

*Das ganze Gespräch ist unter dem Titel „Das Mindset von Kollegah – Dirk Kreuter trifft den Rapstar“ auf dem Youtube-Kanal von Dirk Kreuter zu finden. (BS)*

**Zur Person – Dirk Kreuter**

105.000 begeisterte Kunden,  
78.800 Facebook-Fans,  
4.400 Twitter-Follower,  
50.100 Instagram-Follower,  
59.600 Youtube-Abonnenten  
und über 7,9 Millionen  
Podcast-Downloads. Mit seinen  
Büchern, Produkten und  
Seminaren (Kult: Vertriebs-  
offensive) gehört er zu den  
erfolgreichsten Verkaufstrainern  
im deutschsprachigen Raum.

[www.dirkkreuter.com](http://www.dirkkreuter.com)



**Zur Person – Kollegah**

Deutscher Rapper mit bürgerlichem Namen Felix Antoine Blume sowie Gründer des Plattenlabels „Alpha Music Empire“, Bestseller-Autor, Initiator eines eigenen Fitnessprogramms und Inhaber des Modelabels „Deus Maximus“. Seine musikalische Arbeit wurde mit zahlreichen Auszeichnungen geehrt. Geplant sind Alpha Mindset Coachings, in denen er Inhalte aus seinem Buch live vermittelt.