

## Bericht über den Besuch des IT-Ingenieurs Jonas Dageförde im Wirtschaftsunterricht am 28. 06. 2012

Beim Besuch des hochgeschätzten Gastes Jonas Dageförde aus Kiel ging es um dessen Lebensverlauf und die Lehren, die man daraus schließen konnte.

Herr Dageförde wollte nach seinem Abitur etwas studieren, das ihm Spaß machte, was zu diesem Zeitpunkt Mathe war, und er hatte das Ziel, internationale Erfahrung zu sammeln. Während seines Studiums gründete er mit einem Partner eine Software-Firma. Für diese Firma brach er später auch sein Studium ab.

Sein Partner und er entwickelten mit Hilfe von ihren Kunden Software. Dazu sprach die Firma Kunden an. Die Kunden waren Ärzte oder kamen aus ärztlichen Berufen. Der Ansatz war ganz einfach: Der Kunde hatte ein Problem und die Firma hatte eine Idee für einen Lösungsweg, welche sie dem Kunden vorstellte. Wenn dem Kunden die Idee gefiel, wurde die Lösung entwickelt. Programmierung und Entwicklung wurden parallel zu den Verkaufsaktivitäten durchgeführt.

Zum Beispiel war ein Problem, dass die vorhandene Software zu teuer oder zu kompliziert war. Die Lösung war dann eine einfache, günstige Software mit weniger Funktionen zu implementieren, was alles zu 100% Vermutungen waren.

Eine weitere Erfahrung von Herrn Dageförde war: „No business plan survives first customer contact“. Wenn der Ansatz „Kunde – Problem – Lösung“ bei einem Kunden nicht klappt, dann muss man einfach einen neuen Kunden suchen. Das Ziel war es, ein Businessmodell zu finden, in dem sie den Kunden, deren Probleme und die möglichen Lösungen dafür validierten und in einem Revenue-Modell unter Berücksichtigung von Kosten etc. abbildeten.

Die Firma war eine GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts), d.h. man haftet mit seinem Privatvermögen und muss so lange selber zahlen, bis alle Schulden abbezahlt sind. Aufgrund der Tatsache, dass die Firma eine GbR war, wollte die Firma Holzmann mit ihnen zusammen arbeiten. Durch Holzmann bekam die Firma viele neue Kontakte zu Banken, Versicherungen etc. Seine Firma hielt die Software einfach, was ein Grund für viele Banken und Versicherungen war, mit ihnen zusammenzuarbeiten.

Später lösten Herr Dageförde und sein Partner die Firma auf, was rund 1 Jahr dauerte und Herr Dageförde begann Informatik zu studieren. Dieses Studium finanzierte er vom Restgeld der Firma. Es war eine sehr lange Studienzeit von ca. 17 Semestern.

Nach seinem Studium arbeitete er 8 Jahre lang bei Daimler, wo die Aufgabe, den bestehenden Markt mit bestehenden Kunden und bestehenden Produkten weiterzuentwickeln, zu bewältigen war. Später gründete er ein neues Unternehmen mit zwei anderen Partnern. Die Firma war noch nicht angemeldet, als er ein Stipendium bei Daimler bekam. Darin sah er eine neue Möglichkeit ins Ausland zu kommen. Er wartete 3 Monate auf einen Praktikumsplatz, bis er das Angebot bekam, für 6 Monate ein Praktikum in China zu absolvieren.

Anschließend wollte Herr Dageförde ein Diplom machen und schrieb seine Diplomarbeit bei Daimler in der Forschungsabteilung in Berlin. Die Forschung hatte anschließend eine Stelle für ihn in Michigan in den USA. Er schloss dafür sein Studium ab, heiratete und verkaufte seine Wohnung in Berlin, was insgesamt nur einen Monat dauerte. Dann ging er für 2 Jahre in die USA, wo er weniger mit der Forschung zu tun und dafür mehr Kontakt zu den Kunden selbst hatte. Der Fokus lag auf der Frage „Was braucht/will der Kunde?“.

Herr Dageförde hat seine Jobs immer selbst mit seinen Chefs und anderen Personen gestaltet. Sein Weg ist es, dass er sich immer an die Menschen hält und den Rest dann schon irgendwie hinkommt. Er hat aber immer die Eigeninitiative ergriffen.

Die wichtigsten Lehren aus dem Besuch von Herrn Dageförde waren, seine Träume zu verwirklichen und dafür auch entsprechend zu kämpfen. Man soll das studieren und auch auf dem Gebiet arbeiten, das einem am meisten liegt aber auch am meisten Spaß bereitet. Man soll viel Verschiedenes ausprobieren, egal auf welchem Weg, sei es mit verschiedenen Praktika oder Arbeitsplätzen. Dazu soll man nicht locker lassen und so lange den Verantwortlichen

„hinterherlaufen“ und auf den Zahn fühlen, bis man den gewünschten Praktikumsplatz bzw. den gewünschten Arbeitsstandort bekommt.

Auch Hobbys lassen sich zu kleinen Firmen und Unternehmen ausbauen, wenn man Spaß an der Sache und eine gute Idee hat. Bei der Ideenfindung muss man sich zunächst einen potentiellen Kunden „aussuchen“ und dann dessen Problem erkennen. Danach muss man sich eine Lösung für dieses Problem einfallen lassen. Man tastet sich langsam an das gewünschte Endprodukt heran. Man muss sich immer wieder mit Kunden absprechen, um ein Feedback zu erhalten, um daraus eine Verbesserung zu schaffen. Allerdings muss man sich auch hier allen Chancen und Risiken bewusst sein.

Außerdem gibt es auch eine einfache Methode, Neues auszuprobieren. Man muss nur eine Risikobetrachtung durchführen und somit berechnen, was im schlimmsten Fall eintreten könnte und ob man diesen schlimmsten Fall problemlos überbrücken und überstehen kann.

Für uns war der, wenn auch kurze, Besuch sehr informativ und lehrreich. Wir können viel davon auf unseren eigenen Weg mitnehmen.

Jacqueline Kusterer und Philip Ebner, JS 1 Wirtschaft

