

## **Juma Patrick Al-JouJou**

M.Sc. Innovation Management & Entrepreneurship TU Berlin

M.Sc. Business Administration University of Twente/NL

B.A. Volkswirtschaft & Philosophie Universität Regensburg

### **Beruflicher Hintergrund und Erfahrungen**

---

- Verschiedene Stationen im Consulting (Exportberatung AHK Marokko, Studentische Unternehmensberatung OSCAR, Inhouse Consulting Product Innovation Deutsche Telekom)
- Masterarbeit über das Business Model Canvas von Osterwalder
- SAP Business Intelligence Berater bei der Norddeutschen Landesbank in Hannover
- Gründung des Gaming-Startups *Karma Games*: Entwicklung von Brett- und Online-Spielen und Finanzierung durch das Exist-Gründerstipendium, durch das Social Impact Start-Stipendium, durch Firmensponsoren wie TetraPak und Naturata und durch Crowdfunding
- Business Development Manager in einem Legal Tech Startup

### **Fachliche und Branchenspezialisierung**

---

#### **Fachliche Spezialisierung**

Mein Beratungsschwerpunkt liegt auf der betriebswirtschaftlichen Seite einer Unternehmensgründung und -führung, insbesondere die Themen Businessplanerstellung/Business Model Canvas, Crowdfunding, Pitch, Team, Recruiting, Produkt- und Business Development Management, Social Entrepreneurship.

#### **Branchen**

Alle

### **Meine Arbeitsweise und mein persönlicher Coaching-Ansatz**

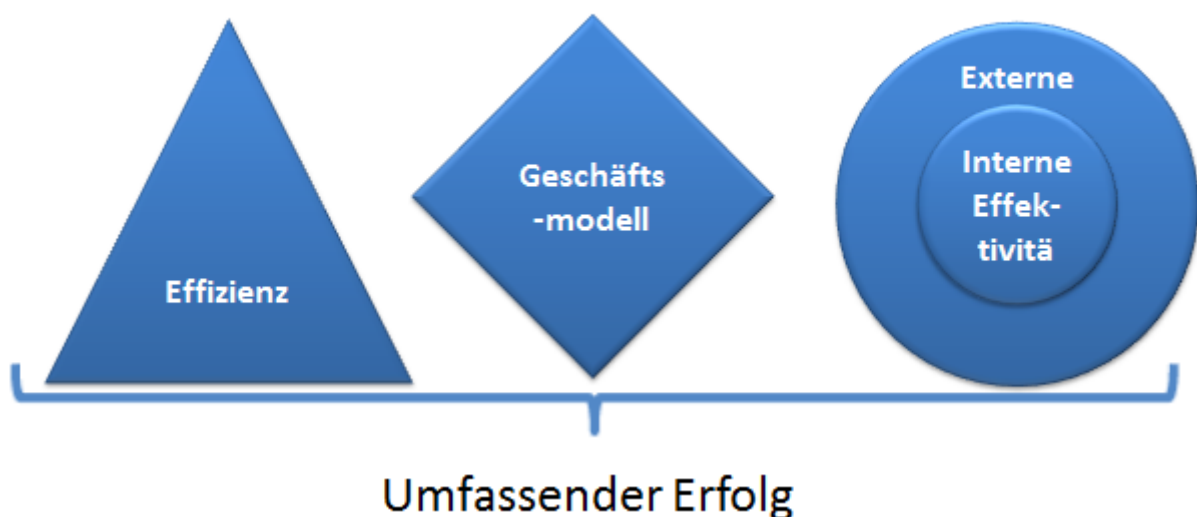
---

Die meisten Startups scheitern nicht daran, dass sie operativ nicht gut genug performen (Effizienz), sondern an mangelnder Effektivität (Wirksamkeit).

Um es mit einer Metapher auszudrücken: Effizienz bedeutet die Leiter schnell nach oben zu steigen, was aber nutzlos ist, wenn die Leiter an der falschen Wand steht (Effektivität).

Nun gibt es eine externe (Kundennachfrage) und eine interne Effektivität (Erfüllung individueller Motive). Durch Kundenvalidierung (Lean Startup) können wir die externe Effektivität sicherstellen. Interne Effektivität können wir erreichen, indem die Gründungsmitglieder ihre individuellen Motive reflektieren und miteinander kommunizieren. Fehlende interne Effektivität führt früher oder später zu Unzufriedenheit im Team. Die interne Effektivität ist unglaublich wichtig für eine funktionierende Rollenaufteilung und das Treffen wichtiger Entscheidungen.

*"A business model describes the rationale of how an organization creates, delivers, and captures value"*



Interne und externe Effektivität bedeutet, nach innen und außen Wert zu schaffen. Auf dieser Basis braucht es ein gutes Geschäftsmodell, das Effektivität und Effizienz verbindet, damit das Vorhaben auch wirtschaftlich trag- und umsetzbar ist.