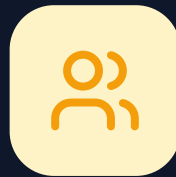


The Community Organizer

Baut Netzwerke und Ökosysteme auf, die konvertierbares Sozialkapital erzeugen

TECHNOLOGIE-ZYKLUS · KÜNSTLICHE INTELLIGENZ



DEIN TOP-5-ROLLEN-PROFIL

1	The Community Organizer	90%
2	The Developer	81%
3	The Conference Organizer	74%
4	The Open-Source Contributor	74%
5	The Implementation Freelancer	73%

WAS DU DEFINITIV NICHT BIST

The Arbitrageur	41%
-----------------	-----

Zuerst — Ehre, wem Ehre gebührt

Die meisten Menschen treiben dahin. Sie lassen den Algorithmus, den Arbeitsmarkt oder wer auch immer am lautesten ist entscheiden, woran sie arbeiten, und hoffen, dass es aufgeht. Du nicht. Du hast dich hingesezt und die schwierigere Frage gestellt — angesichts dessen, wer ich wirklich bin, wo passe ich hin, und was sollte ich aufbauen? Dieser Instinkt, bewusst in sich selbst zu investieren, statt es dem Zufall zu überlassen, ist der größte einzelne Unterschied zwischen den Menschen, die einen Hype-Cycle reiten, und denen, die er platt walzt. Du bist dem Raum bereits voraus.

Lies das also als das, was es ist: ein ernsthaftes Werkzeug für jemanden, der entschieden hat, die eigene Entwicklung ernst zu nehmen. Es wird dir nicht schmeicheln — die ehrlichen Teile sind mit Absicht ehrlich — aber es ist darauf gebaut, dich auf die Rollen zu weisen, in denen deine spezifische Verdrahtung ein Vorteil ist, auf die Schritte, die sich aufsummieren, und auf die Fallen, die dich am meisten kosten würden. Du startest nicht bei null; du startest mit Daten über dich selbst, die sich fast niemand die Mühe macht zu erheben. Setzen wir sie ein.

"Ich habe schon einen Job — wofür ist dieser Test?"

Berechtigte Frage — besonders wenn du ein Senior-Engineer bist, eine etablierte Beraterin oder jemand, der bereits gut in dem ist, was er tut. Das ist kein Persönlichkeitsquiz, das dir deine "Farbe" verrät und dir viel Glück wünscht. Es ist ein Positionierungs-Werkzeug. Die unbequeme Wahrheit jedes Hype-Cycles ist, dass exzellent in seinem Handwerk zu sein und gut positioniert zu sein, wenn der Zyklus dreht, zwei verschiedene Dinge sind — und dem Zyklus ist es egal, wie gut dein Code ist. Die Menschen, die in einem Bust platt gemacht werden, sind selten die am wenigsten Fähigen; es sind die, die in der richtigen Rolle zur falschen Zeit waren, oder die eine starke Fähigkeit nie in eine dauerhafte Position umgemünzt haben.

Wenn du also bereits etabliert bist, lies das weniger als "wer bin ich?" und mehr als "wo mündet meine bestehende Stärke in den nächsten Jahren in Leverage — und was ist der kleinste Schritt, der mich dorthin bringt?" Der Senior-Dev, dessen eigentliche Stärke das Erklären ist, nicht das Ausliefern; die Beraterin, die nur eine angrenzende Fähigkeit von einem produktisierten Angebot entfernt ist; der Operator, der auf einem Netzwerk sitzt, das er nie monetarisiert hat — genau für die ist das hier am schärfsten. Den schweren Teil hast du bereits. Hier geht es darum, ihn auszurichten.

Wie du diesen Report liest

Teil 1 ist dein Executive-Briefing. **Teil 2** ist deine beste Passung — die vollständige personalisierte Analyse: deine Rollen, deine Ideen, dein Plan. **Teil 3** ist die Methodik: das Framework, auf dem das hier aufbaut, und kurze Einführungen zu den Persönlichkeits-Linsen.

Du brauchst Teil 3 nie, um Teil 1 und 2 zu nutzen. Er ist da, wenn du tiefer gehen willst — und überall dort, wo ein Begriff erklärt werden muss, siehst du einen **Verweis** auf die genaue Stelle hinten.

TEIL 1 — BRIEFING

Persönliches Intelligence-Briefing

TEIL 2 — DEINE BESTE PASSUNG

Deine Top-Rollen, im Detail
Dein Persönlichkeitstyp × Rollen
Synergien & wo du dich schwertun würdest
Markt-Realität & Einstiegspfad
12-Wochen-Plan · Jede Rolle bewertet

TEIL 3 — METHODIK

Der Hype-Cycle & die 23 Rollen
Von Ikigai zu deinem Score
MBTI & Charakterstärken
Rollenübergreifende Leseliste

TEIL EINS

Persönliches Intelligence-Briefing

Executive Summary

1

Persönliches Intelligence-Briefing

Erzeugt aus deinem Rollen-Profil, deinem Tech-Fokus, deiner Branche und deinem persönlichen Kontext.

Ein Hinweis zu diesem Abschnitt: Er wird von KI aus deinem Profil erzeugt, nach bestem Bemühen. Behandle die Geschäfts- und Rollen-Ideen als erste Skizzen, die du gegen dein eigenes Urteil prüfst — Ausgangspunkte, keine Anweisungen, denen du folgen musst.

Deine unfaire Kombination

Du bringst eine Kombination mit, die im britischen PropTech-Markt strukturell selten ist: operative Tiefe in Real Estate, technische Umsetzungsfähigkeit als Developer, und die Community-Instinkte eines Organizers, der Räume schafft, in denen andere Vertrauen aufbauen. Die meisten PropTech-Professionals können entweder bauen oder vernetzen — du kannst beides, und du verstehst die Assetklasse dahinter. Das ist keine Bescheidenheit, das ist ein echter Informationsvorsprung in einem Markt, der gerade durch AI neu vermessen wird.

Wenn du etwas aufbauen willst

1. AI-Literacy Community für britische PropTech-Operators

One angle worth testing: Eine kuratierte Community (Slack, Discord oder eigenständige Plattform) für PropTech-Professionals in UK, die verstehen wollen, wie AI ihre Prozesse konkret verändert — nicht als Hype, sondern mit Fallbeispielen aus Leasing, Valuation, Due Diligence. Deine Zielkunden sind Ops-Leads und Heads of Technology in mittelgroßen britischen Property-Firmen, die weder Budget noch Zugang für ein Big-Four-Mandat haben. Dein unfairer Vorteil: Du kennst ihre Sprache (RICS-Prozesse, Yield-Logik, Tenant-Management) und kannst die AI-Konzepte direkt übersetzen, ohne Abstraktionsebene.

2. PropTech AI-Readiness Assessment als Produkt

Consider: Ein strukturiertes Analyse-Tool (Web-App oder interaktives Framework), das Property-Teams bewertet, welche ihrer Workflows AI-ready sind und welche noch nicht — mit konkreten Tool-Empfehlungen pro Prozess. Zielkunde ist der Head of PropTech oder CTO einer britischen Estate Agency oder Commercial-Property-Firma mit 50–500 Mitarbeitenden. Deine Developer-Skills erlauben dir, ein funktionsfähiges MVP zu bauen, während dein Real-Estate-Background dich vor der klassischen Fehleinschätzung schützt, wie diese Unternehmen tatsächlich entscheiden.

3. Kuratierter AI×PropTech Deal Flow für Angel-Netzwerke

One angle worth testing: Ein Newsletter oder eine Briefing-Plattform, die AI-Investments im PropTech-Segment für britische Property-Professionals kuratiert, die als Angels aktiv werden wollen, aber keinen Zugang zu relevanten Dealflows haben. Zielkunde sind Senior-Professionals aus Commercial Real Estate, die Kapital haben, aber keine Zeit für Eigenrecherche. Dein Vorteil ist die Kombination aus Community-Instinkt (du weißt, wer liest und wer teilt), technischem Verständnis (du kannst AI-Claims in Pitchdecks einschätzen) und Branchenwissen. Beachte dabei die Capacity-Flag: Investor-Zugang ist noch nicht vorhanden — dieser Track braucht 6–12 Monate Aufbau, bevor er Relevanz hat.

4. AI-First PropTech Meetup-Serie als Brand-Anker

Consider: Eine regelmäßige, fokussierte Meetup-Serie in London (monatlich, 30–60 Teilnehmer), die AI-Anwendungen im Real-Estate-Kontext kuratiert — mit einem klaren Qualitätsfilter statt "Networking-Buffer." Die Serie wird zum eigentlichen Produkt: Sie generiert Reichweite, Sponsoren (PropTech-Softwareanbieter), und ein Publikum, das deine anderen Angebote abnimmt. Die Conference Organizer-Rolle in deinem Profil gibt dir den strukturellen Vorteil — du kannst Ablauf, Speaker-Qualität und Room-Energie steuern, was die meisten Community-Builder nicht können.

Wenn du eine Rolle willst, keine Firma

1. Head of AI / AI Strategy Lead bei einem britischen PropTech-Scale-up

Die Lücke bei PropTech-Scale-ups (Series A–C) in UK ist nicht technisches AI-Know-how — das holen sie sich extern. Die Lücke ist jemand, der AI-Initiativen intern verankert und gleichzeitig versteht, wie Real-Estate-Teams tatsächlich arbeiten. Deine Kombination aus Developer-Background und Real-Estate-Erfahrung macht dich für diese Brückenrolle glaubwürdig. Weg dorthin: Sichtbarkeit in der Community aufbauen (Meetups, öffentliche Takes zu AIxPropTech), dann gezielt inbound aus dem Netzwerk.

2. AI Implementation Consultant für mid-market Property Firms

Britische Commercial-Property-Firmen mit 100–500 Mitarbeitenden haben AI-Initiativen auf der Agenda, aber niemanden intern, der Implementierung versteht — weder auf der Tech-Seite noch auf der Prozessseite. Als Implementation Freelancer (Rolle 5 in deinem Profil) kannst du hier ohne Investor-Zugang oder Decision-Maker-Netzwerk starten: mit einem konkreten, engen Use-Case (z.B. AI-gestützte Lease-Abstraction oder Valuation-Support), der in 4–6 Wochen lieferbar ist. Weg dorthin: Einen ersten Pilot mit einem bekannten Kontakt, dann Fallstudie aufbauen.

3. Developer Relations / Community Lead bei einem AI-PropTech-Startup

Mehrere UK-basierte AI-PropTech-Startups (Drooms, Ylopo-Wettbewerber, Kama.ai-Ähnliche) suchen jemanden, der eine Developer-Community aufbaut und gleichzeitig als technischer Evangelist nach außen wirkt. Deine Community Organizer- und Developer-Profile matchen diese Rolle direkt. Der Einstieg läuft über sichtbare Community-Arbeit — Meetups, GitHub-Contributions, öffentliche AI-PropTech-Takes — nicht über Bewerbungen.

4. Open-Source Contributor 'Seniority in einem AI-PropTech-Tool

One angle worth testing: Gezielter Open-Source-Beitrag zu einem AI-Tool mit PropTech-Relevanz (z.B. LangChain-Integrations für Document-Processing, oder Property-Data-APIs) aufbaut dir eine nachweisbare technische Reputation, die Employer-of-Choice-Firmen im UK-Markt aktiv anzieht. Das ist kein abstrakter Karriere-Tipp: In einem Markt, in dem AI-Credibility über öffentliche Arbeit signalisiert wird, ist ein relevantes GitHub-Profil oft mehr wert als ein weiterer Lebenslauf in einem ATS. Weg dorthin: Einen konkreten Use-Case aus deiner Branchenerfahrung als Open-Source-Projekt formulieren.

Dein größter blinder Fleck

Deine Ne-Dominanz — das exploratorische Musterdenken, das dich stark in Community-Aufbau und Ideengenerierung macht — produziert in dieser Kombination ein spezifisches Risiko: Du baust Räume (Meetups, Communities,

Frameworks) mit hoher konzeptueller Qualität, aber verlässt die Umsetzungsphase, bevor ein Monetarisierungsmodell getestet wurde, weil das nächste interessante Problem bereits ruft. Das ENTP-Blind-Spot-Muster "starts more than finishes" (siehe Quenk, 1993 zur Grip-Dynamik; sowie Myers, *Gifts Differing*) trifft hier besonders hart, weil Community-Aufbau *per se* wie Fortschritt aussieht — volle Räume, echte Energie — und damit den Abschluss-Mangel für Monate kaschiert.

Wen du als Partner brauchst

Du brauchst keine weitere Vision im Raum — du brauchst jemanden mit starkem Te/Si-Prozessdenken, der Closing-Energie mitbringt: eine Person, die KPIs setzt, Sponsoren-Gespräche bis zum Vertragsabschluss führt, und die Community-Infrastruktur dokumentiert, bevor du bereits das nächste Format entwirfst. Konkret: ein Operations-affiner PropTech-Professional mit ESTJ- oder ISTJ-Präferenzprofil, idealerweise mit Erfahrung in britischen Property-Firmen (kennt die Entscheider-Ebene, die dir noch fehlt) und nachweisbarer Fähigkeit, Projekte in "bezahlte Verträge" zu übersetzen — nicht in mehr Momentum.

Deine ersten 30 Tage

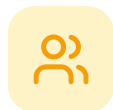
- Organisiere einen ersten AlxPropTech-Meetup in London für 10–15 Personen aus deinem bestehenden Netzwerk — Datum in der nächsten Woche festlegen, Eventbrite-Seite live setzen.
- Formuliere einen klar abgegrenzten Implementierungs-Use-Case aus deiner aktuellen PropTech-Tätigkeit (z.B. Lease-Abstraction mit GPT-4o oder AI-gestützte Comparable-Suche), den du als Case Study nach außen beschreiben kannst.
- Identifiziere drei Open-Source-Repositories mit PropTech-Relevanz (z.B. LangChain, property-data-tooling, RICS-adjacent APIs) und wähle einen konkreten Contribution-Kandidaten aus — kein Codestart, nur Recherche und Issue-Auswahl.
- Schreib einen kurzen, meinungsstarken LinkedIn-Post (400–600 Wörter) über einen AI-Anwendungsfall in UK Real Estate, den du aus eigener Erfahrung beurteilen kannst — kein "AI wird alles verändern", sondern ein konkretes Before/After aus dem Markt.
- Sprich nach dem ersten Meetup mit zwei Teilnehmern explizit über ein Folgeproblem, das sie gerade lösen wollen — und dokumentiere es als potenziellen Produktkandidaten oder Freelance-Auftrag, nicht nur als Gesprächsnotiz.
- Prüf, ob eine bestehende PropTech-Community in UK (z.B. Pi Labs Alumni, UKPA, London PropTech Meetup) einen AI-Programm-Slot sucht — und positioniere dich dort als kuratierter Speaker, nicht als Teilnehmer.

Wo dieses Briefing auf deinen selbstberichteten Persönlichkeitstyp zurückgreift — besonders Dein größter blinder Fleck und Wen du als Partner brauchst — kombiniert es deine Rollen-Kombination mit deinem Typ. Die volle Grundlage der Typ-Deutung steht in Teil 2: MBTI, erklärt.

TEIL ZWEI

Deine beste Passung

2



The Community Organizer

90%

Wie sich dieser %-Wert zusammensetzt: **83 Punkte Anziehung** · **7 Punkte Gegenprofil-Gutschrift** (die Gegenteile ziehen dich nicht) · 0 Punkte neutrales Terrain.

WARUM DAS DEINE #1-ROLLE IST

Der stärkste Treiber für dieses Ergebnis ist deine Antwort auf die Frage nach dem Organisieren von Events, Communities oder Gruppen – nicht nur, dass du es getan hast, sondern dass du es mit maximaler Begeisterung getan hast. Das ist kein zufälliges Signal; es verbindet echte Erfahrung mit echter Freude, was selten genug ist. Verstärkt wird das durch zwei weitere Antworten, die kaum klarer sein könnten: Du stimmst mit höchster Überzeugung zu, dass du dir automatisch merkst, wer wen kennt, wer was braucht und wie man Menschen verbindet – ein klassisches Connector-Talent (siehe Gladwell, *The Tipping Point*, 2000). Und du lebst buchstäblich auf, wenn du im Team arbeitest, Ideen hin- und herwirfst und gemeinsam feierst. Das sind keine antrainierten Verhaltensweisen; das ist deine natürliche Energiequelle. In der Praxis bedeutet das: Du bist die Person, die in einer AI-Community nicht wartet, bis eine Struktur entsteht – du baust sie. Du verbindest den Forscher mit dem Gründer, den Skeptiker mit dem Enthusiasten, und du weißt intuitiv, welche Verbindung Energie freisetzt. Deine Ideen entstehen im Gespräch, nicht im stillen Kämmerlein – auch das hast du klar bestätigt. Die eine Spannung, auf die du achten solltest: Dein Wunsch, dass alle von dem begeistert sind, was du glaubst, kann zur Zerstreuung werden. Community-Aufbau braucht irgendwann auch Tiefe statt nur Breite – und du hast selbst gesagt, dass du 100 Menschen, die dich lieben, 100.000 gleichgültigen vorziehst. Halte dich an diese Überzeugung.

WIE SICH DEINE 90% AUFSCHLÜSSELN

Pain Tolerance	×20%		82%
Energy & Drive	×20%		85%
Thinking Style	×20%		83%
Experience	×20%		100%
Skills	×20%		100%

Die fünf gewichteten Dimensionen hinter deinem Score. Die mittlere Zahl ist das Gewicht jeder Dimension in der finalen Zahl; der Balken zeigt, wie stark deine Antworten darin abgeschnitten haben.

Der Community Organizer baut Infrastruktur um geteiltes Interesse herum — keine Inhalte (das ist der Educator), sondern Beziehungen und Zugehörigkeit. Das kumulierte Asset ist ein Netzwerk direkter Beziehungen, das unabhängig von jeder Plattform ist. Der Community Organizer, der eine Telegram-Gruppe, ein monatliches Meetup und eine jährliche Versammlung betreibt, besitzt Infrastruktur, die der Educator nicht hat. Plattform-Abhängigkeit ist die Verwundbarkeit des Educators; der Community Organizer mildert sie, indem er direkte Beziehungen als Asset aufbaut. In der Linux-/Open-Source-Welle waren das Jon "maddog" Hall (Linux International) und Ian Murdock's Debian Social Contract — Community als dauerhafte soziale Struktur, plus die LUG- und FOSDEM-Organisatoren.

DEIN PERSÖNLICHKEITSTYP IN DIESER ROLLE

Als jemand mit ENTP-Präferenzen bringst du in dieser Rolle eine seltene Fähigkeit mit: Du siehst in einer losen Gruppe von AI-Enthusiasten sofort das latente Netzwerk, das noch nicht existiert – und kannst es mit Ideen und Debatten in Bewegung setzen, bevor andere überhaupt das Potenzial erkennen. Dein dominantes Ne zieht Menschen durch konzeptionelle Energie an, nicht durch Wärme. Die Falle: Community Organizing lebt vom Follow-through – Moderationsroutinen, wöchentliche Check-ins, geschlossene Support-Threads. Genau das ist dein blinder Fleck. Du zündest die Community, aber ohne jemanden, der den Betrieb hält, verlässt du sie kurz nach dem Launch innerlich bereits.

Wie du Geld verdienst

Community > Event-Einnahmen + Sponsorings + Consulting (als vertrauenswürdiger Connector). Der Community Organizer monetarisiert über: Community-Mitgliedsbeiträge (sobald Vertrauen etabliert ist), Ticket-Umsätze von Events (erst Kostendeckung, dann Profit), Sponsorings von Firmen, die Zugang zur Community wollen, und Consulting-/Advisory-Honorare von Firmen, die das Netzwerk und Domänenwissen des Organizers wollen. Viele erfolgreiche Community Organizer konvertieren zu Conference Organizer (Skalierung) oder Capital Provider (in Firmen von Community-Mitgliedern investieren). Auf dem Schemes-und-Extraktions-Spektrum ist die ehrliche Linie schmal: Eine Community, die genuin als Zugehörigkeits-Infrastruktur gebaut ist, versus eine, die als Funnel für Kursverkäufe oder Token-FOMO gebaut ist, sind strukturell ähnliche Maschinen, die auf unterschiedliche Enden zeigen — bezahlte Telegram-Manager und 'Community-als-Sales-Pipeline' sind die extraktive Version. Hebel-Realität (siehe Naval, 2018): Der Community Organizer hat keine direkte Hebelform — nur soziales Kapital (Media) und Freiwillige (Labor) — was genau der Grund ist, warum die Rolle fast nie ein Endziel ist; die Konversion ist die Monetarisierung. Die Freiwilligen-Falle ist das Standard-Ergebnis, wenn bis Monat 6 kein ökonomischer Mechanismus existiert, also verwandelt der dauerhafte Move soziales Kapital in die Advisory-Honorare eines Connectors, den Deal Flow eines Capital Providers oder die Sponsoring-Umsätze eines Conference Organizers.

Fehlermuster

Audience mit Community verwechseln. Der Educator hat eine Audience; der Community Organizer baut Beziehungen. Eine Audience sind Leute, die Inhalte konsumieren; eine Community sind Leute, die miteinander interagieren. Der Test: Wenn der Organizer verschwindet, existiert die Community weiter? Wenn nein, war es eine Audience. **Auf gemietetem Land bauen.** Discord, Telegram und Slack sind Plattformen, die deine Community löschen oder ihre Bedingungen ändern können. Der Burggraben des Community Organizers sind direkte Beziehungen — E-Mail-Adressen, Telefonnummern, reale Verbindungen — nicht die Plattform. **Kein ökonomischer Mechanismus.** Community ohne Weg zur Monetarisierung zu bauen ist Philanthropie. Der Mechanismus muss bis Monat 6 klar sein.

Wann einsteigen

Phasen 1–3. Phase 1 ist der beste Einstieg — die Community zu gründen, bevor der Hype seinen Peak erreicht, bedeutet geringe Konkurrenz und hohen Wert für frühe Teilnehmer. Phase 3 (Tal) ist ebenfalls tragfähig: Die Community, die den Bust überlebt, ist die wertvollste, weil sie die Praktiker enthält, die die Technologie tatsächlich verstehen. Oft schneller als gründen: ein laufendes Meetup oder eine Community zu übernehmen, deren Organizer ausbrennt oder weiterzieht — Meetup.com-Gruppen wechseln routinemäßig so den Besitzer, und du erbst eine bestehende Mitgliedschaft, statt eine von Grund auf aufzubauen.

Phase 1–4 = die Hype-Cycle-Phasen (komplette Karte in Teil 3).

Skill-Lücke

Die meisten Community Organizer sind stark darin, Leute zusammenzubringen, aber schwach in der Monetarisierungs-Planung. Die Lücke ist eine klare Antwort auf: Worauf baut diese Community hin? Jedes Engagement sollte auf einen ökonomischen Mechanismus hinbauen — Event-Umsatz, Sponsoring, Consulting oder Investment.

TOOLS FÜR TAG 1

- **Meetup.com or Lu.ma** — Event-Plattform zum Organisieren und Ankündigen von Meetups, kostenlos oder ab 10 €/Monat.
- **WhatsApp or Telegram** — Kommunikationskanal für den Austausch zwischen Meetups, kostenlos.
- **Lu.ma or Eventbrite** — Beherbergt die Event-Seite, kostenlos.
- **Google Docs** — Schreiben und Teilen von Zusammenfassungen nach dem Meetup, kostenlos.

KI-TOOLS, DIE DU NUTZEN SOLLTEST

- Common Room oder Orbit verfolgen die Community-Gesundheit und automatisieren Willkommenssequenzen, erweitert durch Claude für personalisierte Antworten auf Vorstellungs-Posts.
- Common Room hebt Top-Gespräche und aufstrebende Beitragende für einen wöchentlichen Digest hervor, wobei Claude die narrative Einbettung ergänzt.
- Chatbase oder Intercom Fin betreiben einen FAQ-Bot, der mehrstufige Fragen löst und Grenzfälle an Menschen eskaliert.
- Meeting-Notizen oder ein Aufnahme-Transkript werden in etwa 90 Sekunden in einen strukturierten Community-Recap-Post verwandelt.
- Orbit verfolgt Beitragswerte und Meilensteine und löst über Webhook Anerkennungsnachrichten an deine Community-Plattform aus.
- Common Room liefert Stimmungstrends und Engagement-Kennzahlen, erweitert durch Claude für die qualitative Analyse markierter Threads.

LESELISTE

- **The Art of Community — Jono Bacon** — Der zentrale Kanon des Community-Handwerks, um die Disziplin des Aufbaus und der Pflege einer Community zu lernen.
- **Swarmwise — Rick Falkvinge** — Die ernüchternden Größenregeln — 7 die kleinste sinnvolle Gruppe, 30 die nächste Schwelle, 150 die Obergrenze — und warum wöchentliche Herzschlag-Treffen unregelmäßigen Kontakt schlagen.
- **The Art of Gathering — Priya Parker** — Warum die meisten Meetups langweilig sind und wie man Zusammenkünfte gestaltet, die tatsächlich funktionieren.
- **Buzzing Communities — Richard Millington** — Wie du deine zentralen wiederkehrenden Mitglieder identifizierst und pflegst.



The Developer

81%

Wie sich dieser %-Wert zusammensetzt: **74.2 Punkte Anziehung** · **6.8 Punkte Gegenprofil-Gutschrift** (die Gegenteile ziehen dich nicht) · 0 Punkte neutrales Terrain.

WARUM DAS DEINE #2-ROLLE IST

Der Kern dieses Ergebnisses ist eindeutig: Du hast nicht nur Code geschrieben und technische Systeme gebaut – du hast es mit maximaler Freude getan. Das ist ein starkes Erfahrungs- und Energiesignal in einem. Zwei weitere Antworten schärfen das Bild erheblich. Erstens: Du stimmst mit voller Überzeugung zu, dass deine beste Arbeit Infrastruktur ist – das Unsichtbare, das nur auffällt, wenn es bricht. Das ist eine präzise Denkweise, die echte Builder von Feature-Bastlern unterscheidet. Zweitens hast du klar angegeben, dass deine beste Arbeit allein, spät nachts entsteht – ein klassisches Signal für tiefe, fokussierte Arbeit, die Unterbrechungen nicht verträgt. Verstärkt wird das noch durch deine Angabe, dass Kamera und Bühne dich kosten, nicht aufladen – du investierst deine Energie ins System, nicht in die Präsentation. In der Praxis bist du die Person, die in einem AI-Projekt das Backend baut, während andere noch über Produktvision diskutieren. Du hast auch bestätigt, dass du bereits etwas gebaut hast, für das Menschen bezahlt haben – das heißt, du kennst den Weg vom Prototyp zur funktionierenden Realität. Die eine Spannung: Du hast explizit verneint, instinktiv in Produktlogik zu denken – also in *Was* und *Warum* statt *Wie*. Das ist keine Schwäche, aber ein Risiko: Wer nur baut, ohne zu fragen, ob es das Richtige ist, kann mit brillanter Technik in die falsche Richtung laufen. Ein guter Produktpartner ist für dich kein Nice-to-have, sondern strukturell notwendig.

WIE SICH DEINE 81% AUFSCHLÜSSELN

Pain Tolerance	×20%		55%
Energy & Drive	×20%		83%
Thinking Style	×20%		67%
Experience	×20%		100%
Skills	×20%		100%

Die fünf gewichteten Dimensionen hinter deinem Score. Die mittlere Zahl ist das Gewicht jeder Dimension in der finalen Zahl; der Balken zeigt, wie stark deine Antworten darin abgeschnitten haben.

Der Developer baut die Technologie, die das Ökosystem antreibt. In einem Hype-Cycle sind Developer in Spitzennachfrage — aber nicht alle Developer gleichermaßen. Der Application Developer, der LLM-Integrationen implementiert, ist gefragt. Der Developer, der versteht, warum seine Architektur Sinn ergibt, öffentlich über das schreibt, was er lernt, und zu den Tools beiträgt, die alle anderen nutzen: dieser Developer ist unersetzlich. Der wirtschaftliche Mechanismus: Skills > Gehalt (\$80–180K) oder Freelance-Satz (€100–250/Stunde für AI-nahe Spezialisierungen) > Ruf > Rollen mit höherem Hebel (Staff Engineer, Tech Lead, Founding Engineer, CTO, Founder). In der Linux/Open-Source-Welle war das der firmenangestellte Kernel-Engineer — Alan Cox und Greg Kroah-Hartman bei Red Hat und SUSE — der klare Kontrast zum unbezahlten, ruf-getriebenen Open-Source Contributor.

DEIN PERSÖNLICHKEITSTYP IN DIESER ROLLE

Die Resonance-Map markiert diese Rolle für ENTP als möglich, aber nicht als natürliche Heimat – ISTJ und ISTP dominieren sie laut Capretz-Daten. Dein Ti-Auxiliary gibt dir echtes Gespür für Systemlogik und Architekturentscheidungen in AI-Projekten, etwa beim Aufbau von Tool-Chains rund um Modell-APIs. Der Edge ist real: Du findest Probleme in Codebasen, die anderen entgehen, weil du Muster querverbindest. Die Falle ist spezifisch: Dein Ne treibt dich dazu, das Fundament zu wechseln, bevor es fertig ist – klassisches ENTP-Muster, mehr Projekte anzufangen als abzuschließen. Im Developer-Kontext heißt das: Prototypen-Friedhöfe statt shippen.

Wie du Geld verdienst

Direkt: Gehalt (\$80–180K junior-bis-senior bei Tech-Unternehmen in Phase 2–3), Freelance-Satz (€100–250/Stunde für AI-nahe Spezialisierungen) oder Equity. Indirekt (das echte Aufsummieren): Track Record > CTO, Founding Engineer oder Founder — die Konversion, die das Playbook als den Weg des Developers mit dem höchsten Hebel markiert. Der Developer, der nur codet, wird durch Zeit zur Massenware und bleibt bei Stunden-mal-Satz stecken; derjenige, der in der Öffentlichkeit baut und Entscheidungen dokumentiert, summiert Ruf so auf, wie der Analyst Glaubwürdigkeit aufsummiert. Realistisches erstes Signal: ein Python-Developer in Wien, der 6 Monate mit dem Lernen von LLM-Integration verbrachte, 4 GitHub-Projekte und 3 technische Blogposts veröffentlichte, ist jetzt Founding Engineer bei einem AI-Startup mit €95K + Equity. Das Schema, auf dessen falscher Seite man nicht landen will: instrumentalisiert werden — Produkte bauen, ohne zu sehen, dass das Geschäftsmodell ausbeuterisch ist (die FTX/Alameda-Backdoor-Engineers). Der schnellste wirtschaftliche Ausstieg ist Freelancer (Implementation): GitHub-Portfolio > Kundenarbeit > Premium-Sätze.

Fehlermuster

Tutorial-Hölle. Tutorials übers Bauen von Dingen ansehen, statt Dinge zu bauen. Eine Erklärung zu verstehen ist nicht dasselbe, wie etwas bauen zu können. Nach dem ersten Tutorial in irgendeinem Bereich: schließe den Browser, öffne einen Editor und versuche, etwas Benachbartes zu bauen. **Keine Sichtbarkeit.** Code, den niemand liest, hat die halbe Karrierewirkung von Code, mit dem sich Leute auseinandersetzen. Das Portfolio-Projekt ohne README, das die Entscheidungen erklärt, der GitHub-Beitrag ohne Blogpost über das, was du gelernt hast — all das ist verpasster Hebel. Sichtbarkeit ist kein Angeben; es ist, deine Arbeit für Leute lesbar zu machen, die dich vielleicht einstellen wollen. **Stack-Hopping.** Allein in JavaScript kommt alle drei Wochen ein neues Framework heraus. Der Developer, der jedes einzelne ausprobiert, „um aktuell zu bleiben“, baut weder Tiefe noch ein kohärentes Portfolio. Wähle eine Backend-Sprache, einen Frontend-Ansatz, einen AI-Integrations-Stack — und geh in die Tiefe.

Wann einsteigen

Phasen 1–3. Phase 2 ist die nachfragestärkste Periode für Application Developer. Der Einstieg in Phase 1 baut die Skills auf, bevor der Markt seinen Höhepunkt erreicht — der Developer, der in Phase 1 mit einer klaren Spezialisierung einsteigt, ist bis Phase 2 ein Senior-Spezialist.

Phase 1–4 = die Hype-Cycle-Phasen (komplette Karte in Teil 3).

Skill-Lücke

Die meisten Developer haben die technischen Skills, haben aber nicht gelernt, ihre Arbeit lesbar zu machen. Die Lücke ist fast immer Sichtbarkeit: das GitHub-README, das die Entscheidungen erklärt (nicht nur den Code), der Blogpost über das, was du gelernt hast, der technische Artikel über eine nicht offensichtliche Erkenntnis. Zwei Developer mit gleichen Skills werden in 2–3 Jahren systematisch unterschiedliche Karrieren haben, je nachdem, wer in der Öffentlichkeit baut.

TOOLS FÜR TAG 1

- **VS Code or Cursor** — Kostenloser Code-Editor, wobei Cursor KI-gestütztes Coding obendrauf ergänzt.
- **GitHub** — Kostenlose Versionskontrolle zum Hosten von Code und zur Zusammenarbeit daran.
- **OpenAI, Anthropic, or Google AI Studio** — LLM-APIs mit kostenlosen Tarifen zum Bauen KI-gestützter Funktionen.
- **Docker + docker-compose** — Kostenlose lokale Umgebungseinrichtung, unverzichtbar für die Backend-Entwicklung.
- **Postgres (local + Supabase / Neon)** — Relationale Datenbank mit kostenlosem Tarif für lokale und gemanagte Backend-Arbeit.
- **Next.js** — Kostenloses Frontend-Framework zum Bauen moderner Web-Apps.
- **Tailwind CSS + shadcn/ui** — Kostenloses Styling- und Komponentensystem für schnelle, konsistente UI.

KI-TOOLS, DIE DU NUTZEN SOLLTEST

- Setze CodeRabbit oder Qodo AI für sofortiges KI-Code-Review mit Inline-Kommentaren bei jedem PR ein, konsistenter als eine Ad-hoc-GitHub-Action plus LLM-Calls.
- Generiere Testvorschläge, die auf dein Framework abgestimmt sind, mit Qodo AI, und nutze Claude für komplexe Verhaltensspezifikationen und Integrationstest-Logik.
- Triagiere Abhängigkeits-Schwachstellen mit Snyk in CI/CD, um ausnutzbare Dependabot-Alerts zu priorisieren, und entwirf Behebungsansätze mit Claude.
- Beschreibe eine Architekturentscheidung in einfachem Text, um einen formatierten ADR mit Kontext, Alternativen und Konsequenzen zu erhalten.
- Halte die Dokumentation synchron, indem du Swimm nutzt, um Codeänderungen zu markieren, die die Dokumentation brechen, und Mintlify, um Docstrings für neue Funktionen zu generieren.
- Verwandle einen Diff in eine vorgeschlagene Conventional-Commit-Nachricht mit dem richtigen Typ, Scope und Beschreibung.

LESELISTE

- **Deep Work** — **Cal Newport** — Wie du Fokus für die tiefe Kompetenzentwicklung schützt, die diese Rolle verlangt.
- **Learn in Public** — **Shawn Wang (Swyx)** — Der grundlegende Karriereratschlag für Developer, und kostenlos zu lesen.
- **Designing Data-Intensive Applications** — **Martin Kleppmann** — Grundlegende mentale Modelle dafür, wie Systeme kaputtgehen und warum — Pflicht für Backend-Developer.
- **The Pragmatic Programmer** — **Hunt & Thomas** — Die professionellen Entwicklungsgewohnheiten, die arbeitende Developer von Hobbyisten trennen.
- **A Philosophy of Software Design** — **John Ousterhout** — Über das Reduzieren von Komplexität — für viele Developer nützlicher als Clean Code.
- **The Staff Engineer's Path** — **Tanya Reilly** — Für Developer, die auf senior Individual-Contributor-Rollen zielen, ohne ins Management zu gehen.



The Conference Organizer

74%

Wie sich dieser %-Wert zusammensetzt: **71.9 Punkte Anziehung** · **2.5 Punkte Gegenprofil-Gutschrift** (die Gegenteile ziehen dich nicht) · 0 Punkte neutrales Terrain.

WARUM DAS DEINE #3-ROLLE IST

Der stärkste Treiber hier ist dieselbe Erfahrungsantwort wie beim Community Organizer – du hast Events, Communities oder Gruppen organisiert, und du hast es mit höchster Begeisterung getan. Was dieses Ergebnis vom ersten unterscheidet, sind die Verstärker, die spezifisch in Richtung Logistik und Koordination zeigen. Du stimmst mit voller Überzeugung zu, dass du Projekte mit mehreren Stakeholdern und konkurrierenden Prioritäten managen kannst – das ist ein Ausführungssignal, kein reines Beziehungssignal. Und du hast angegeben, dass du problemlos jemanden, den du kaum kennst, um einen Gefallen bittest – ein klassisches Kaltakquise-Komfort-Merkmal, das für Speaker-Bookings, Sponsoren-Pitches und Venue-Verhandlungen bei AI-Konferenzen unverzichtbar ist. In der Praxis bedeutet das: Du bist nicht nur jemand, der Menschen zusammenbringt, sondern jemand, der die Struktur baut, in der das möglich wird. Du planst den Raum, koordinierst die Beteiligten, managst die Erwartungen – und machst das mit echter Energie, nicht als Pflichtübung, denn back-to-back-Meetings lassen dich eher aufblühen als erschöpfen, auch das hast du bestätigt. Die Spannung, die du im Auge behalten solltest: Conference-Organizer laufen Gefahr, sich in der Ausführung zu verlieren und die strategische Frage zu vergessen – *welche* Verbindungen wirklich Wirkung erzeugen. Dein eigener Anspruch, dass Ideen im Gespräch entstehen, ist die Erinnerung daran, dass du nicht nur Koordinator bist, sondern auch Kurator.

WIE SICH DEINE 74% AUFSCHLÜSSELN

Pain Tolerance	×20%		53%
Energy & Drive	×20%		77%
Thinking Style	×20%		60%
Experience	×20%		82%
Skills	×20%		100%

Die fünf gewichteten Dimensionen hinter deinem Score. Die mittlere Zahl ist das Gewicht jeder Dimension in der finalen Zahl; der Balken zeigt, wie stark deine Antworten darin abgeschnitten haben.

Der Conference Organizer schafft wiederkehrende Events, die als Marktinfrastuktur fungieren. In einem Hype-Cycle will jede Firma im selben Raum sein wie potenzielle Kunden, Mitarbeiter und Investoren. Der Conference Organizer kontrolliert den Zugang zu diesem Raum. Die Rolle ist zutiefst unterschätzt — die meisten Leute denken an die Bühne (Marke, Speaker, Venue), aber die eigentliche Arbeit ist Logistik, Sponsoring-Verkauf und Beziehungsmanagement. Die Leute, die langfristig erfolgreich sind, sind zuerst Operators, dann Visionäre. Der hebelstärkste Exit ist das CoinDesk-Modell: Konferenz-Marke > Medien-Marke > Werbeplattform. In der Linux-/Open-Source-Welle waren es die LinuxWorld Expo (kommerziell, IDG) und FOSDEM (Community) — dieselbe zweiseitige Event-Ökonomie einen Zyklus früher.

DEIN PERSÖNLICHKEITSTYP IN DIESER ROLLE

Die Resonance-Map ordnet diese Rolle Fe+J-Typen zu – ENFJ, ESFJ, ESTJ – und SP-Typen für die operative Ausführung. Du bringst als ENTP keines davon mit. Dein Edge liegt im konzeptuellen Rahmen: Du kannst ein AI-Event mit einer scharfen intellektuellen These bauen, die es von generischen „AI Summit“-Veranstaltungen unterscheidet. Das zieht Speaker und Audience an. Die Falle ist aber strukturell: Conference Organizing ist Logistik, Vendor-Management, akkurates Timing – Si-getriebene Arbeit, die dir aktiv zuwiderläuft. Ohne einen durchsetzungsstarken Operator neben dir endet das Konzept brillant und die Ausführung chaotisch.

Wie du Geld verdienst

Zweiseitiger Markt: Teilnehmer und Speaker wollen Zugang; Sponsoren wollen Zugang zu dieser Audience. Ticket-Umsätze decken in frühen Phasen selten die Kosten — Sponsorings sind der eigentliche Umsatztreiber. Eine regionale Tech-Konferenz mit 200-300 Teilnehmern generiert typischerweise €30-80K/Jahr aus Sponsorings; eine 1.000-Personen-Industriekonferenz generiert €200-500K. Executive-Roundtable-Modell (30-80 Leute, invite-only): Teilnehmergebühren und Consulting-Spin-offs. Auf dem Schemes-Spektrum ist die extraktive Kante Pay-to-Speak (\$50-200k-Keynote-Slots, verkauft als 'kuratierter Content') und Expo-Stände, an Scam-Projekte vermietet — jede Rolle hat ihr Extraktionsmuster, und das des Conference Organizers ist, die Bühne zu verkaufen statt sie zu kuratieren. Hebel-Realität (siehe Naval, 2018): Die Rolle trägt echten Kapital-Hebel (Working Capital für Events) plus Labor (Personal) und ein Media-Asset (die Konferenz-Marke) — weshalb der CoinDesk-Weg (Konferenz-Marke > Medien-Marke > Werbeplattform) der hebelstärkste Exit ist. Das strukturelle Risiko ist das Gegenteil: Hype-abhängiger Umsatz plus Fixkosten bedeutet, dass ein Bust dieselbe Maschine in einen Verlustbringer verwandeln kann, also verwandelt der dauerhafte Move die Marke in ein ganzjähriges Medien- oder Community-Asset, bevor der Zyklus dreht.

Fehlermuster

Zu groß starten. Das erste Event sollte 20–30 Leute umfassen, Co-Working-Space, €500–2.000 Budget. Mit einem 200-Personen-Event zu starten, bevor das Format validiert ist, ist ein finanzielles Risiko. **Sponsoring-Abhängigkeit ohne Teilnehmerqualität.** Sponsoren zahlen für Zugang zu deiner Audience. Wenn die Teilnehmerqualität niedrig ist (Nicht-Entscheider, Studenten, Jobsuchende ohne Befugnis), kommen Sponsoren nicht wieder. Teilnehmerqualität vor Sponsoring-Skalierung. **Keine wiederkehrende Infrastruktur bauen.** Ein einmaliges Event ist ein Event; eine Serie ist Infrastruktur. Der Wert des Conference Organizers kommt aus der jährlichen Vorhersagbarkeit — Firmen können ihre Budgets darum herum planen.

Wann einsteigen

Phasen 1–3. Ein Einstieg in Phase 1 baut die Marke auf, bevor der Markt seinen Peak erreicht. Phase 3 (Tal) ist der schwierigste Moment für Conference Organizer — aber das Tal zu überleben baut die verteidigungsfähigste Marke. Häufig ein schnellerer Weg als kalt zu starten: ein kriselndes oder von Founder-Müdigkeit geprägtes regionales Event oder einen Track zu übernehmen, wo du die Marke, die Sponsorenliste und die wiederkehrende Teilnehmer-Basis erbst, statt alle drei aus dem Nichts wiederaufzubauen.

Phase 1–4 = die Hype-Cycle-Phasen (komplette Karte in Teil 3).

Skill-Lücke

Die meisten angehenden Conference Organizer haben die Vision für das Event, unterschätzen aber die Sponsoring-Verkaufs-Dimension. Die Lücke ist die Fähigkeit, potenzielle Sponsoren per Cold-E-Mail anzuschreiben ohne warme Vorstellung — und selbstbewusst auf Wert zu verkaufen, bevor der Track Record existiert.

TOOLS FÜR TAG 1

- **Luma** — Event-Registrierung und RSVP, kostenlos.

- **Eventbrite** — Ticketing für bezahlte Events, 3,5 % + 1,59 €/Ticket.
- **Notion public page / Framer** — Baut die Event-Website und Landingpage, kostenlos.
- **Papercall.io** — Sammeln und Verwalten von Speaker-Einreichungen, kostenlos.
- **Mailchimp** — Kommunikation mit Teilnehmern, kostenlos bis 500.
- **Notion database** — Betreibt das Sponsoring-CRM, kostenlos.
- **Beehiiv** — Versendet den Newsletter nach dem Event, kostenlos bis 2.500.

KI-TOOLS, DIE DU NUTZEN SOLLTEST

- Die Speaker-Recherche wird automatisiert, indem aktuelle Vorträge, LinkedIn und Publikationen zu einem einseitigen Briefing für Bewertung und Ansprache zusammengetragen werden.
- Ein Firmenprofil wird für jeden Interessenten in ein maßgeschneidertes Sponsoring-Wertversprechen verwandelt statt in ein generisches Deck.
- Castmagic betreibt die Pipeline nach dem Event und verwandelt eine Session-Aufnahme ohne manuelle Bearbeitung in Transkript, Social Clips und einen Blog-Entwurf.
- Braindate oder Grip betreiben das KI-gestützte Teilnehmer-Matchmaking, während Whova integriertes Matchmaking und Agenda-Funktionen für kleinere Events bietet.
- Automatisierte Sequenzen versenden personalisierte Bestätigungs-, Erinnerungs- und Nachfass-E-Mails für Warteliste und Registrierung.
- Engagement-Daten der Teilnehmer erzeugen automatisch einen Sponsor-ROI-Bericht nach dem Event, um die Verlängerung zu rechtfertigen.

LESELISTE

- **The Art of Gathering — Priya Parker** — Ein grundlegendes Umdenken darüber, warum Zusammenkünfte gelingen oder scheitern — das wichtigste Buch für diese Rolle.
- **Conferences That Work — Adrian Segar** — Teilnehmergetriebenes Event-Design als Gegenmittel zu passiven Konferenzformaten.
- **UnSelling — Scott Stratten** — Beziehungsbasierte Geschäftsentwicklung, unverzichtbar für die Gewinnung von Sponsoren und Speakern.
- **The New Rules of Marketing & PR — David Meerman Scott** — Content-Marketing als Distribution für Event-Marken.
- **Community: The Structure of Belonging — Peter Block** — Das tiefgründigste Denken darüber, was Communitys zusammenhält — nützlich, sobald du 200+ Teilnehmer hast.
- **The Business of Events Management — Bowdin et al.** — Eine umfassende operative Referenz für das Skalieren zu bezahlten Events mit echter Logistik.

Deine übrigen Rollen

Rollen #4 und #5 — in deinem Profil vorhanden, relevant als unterstützende Rollen.

#4 ROLLE



The Open-Source Contributor

74%

Der Open-Source Contributor baut Ruf, Skills und Netzwerk durch Beiträge zu Open-Source-Projekten auf. Gemergte PRs sind die Credentials — sichtbar, verifizierbar, permanent.

MONETARISIERUNG

Direkte Monetarisierung ist der schwierigste Fall des Playbooks und fast immer minimal — Förderungen und Sponsoring (GitHub Sponsors), bedeutsam nur auf Maintainer-Ebene: Caleb Porzio baute es auf \$112K/Jahr für Livewire/Alpine.js aus, Evan You unterstützt Vite/Vue Vollzeit.

ZENTRALE SKILL-LÜCKE

Die meisten Contributor haben die technischen Skills, unterschätzen aber die relationale und kommunikative Dimension.

WORAUF DU ACHTEN SOLLTEST

Mit Code statt mit Lesen anfangen.

#5 ROLLE



The Implementation Freelancer

73%

Der Implementation Freelancer verkauft Ausführung statt Beratung — knappe Skills, in Projekteinkommen über viele kurze Engagements umgewandelt. In einem Hype-Cycle erreichen Freelancer-Rates in einem gefragten Skill in Phase 3 den Höhepunkt bei 300–500 €/Stunde.

MONETARISIERUNG

Direkter Projektumsatz vom ersten Tag an.

ZENTRALE SKILL-LÜCKE

Die meisten Implementation Freelancer sind stark in der Delivery, aber schwach in der Positionierung.

WORAUF DU ACHTEN SOLLTEST

Commodity-Falle.

Deine Top Five × Deine Persönlichkeit

Deine fünf Dimensionen ranken diese Rollen nach Passung. Obendrauf liegen eine zweite, unabhängige Linse — deinen selbstberichteten Typ (ENTP): mit welchen deiner höchstbewerteten Rollen dein Temperament tendenziell resoniert, und welche auf die Stärken zurückgreifen, mit denen du bereits vorangehst. Wo Score und Persönlichkeit übereinstimmen, kannst du mit mehr Überzeugung agieren; wo sie auseinandergehen, lohnt sich ein genauerer Blick. Das ist ein Gegencheck — bewusst nicht Teil des Scores.

#1	The Community Organizer ○ Typ: neutral für ein ENTP-Temperament	90%
#2	The Developer ○ Typ: neutral für ein ENTP-Temperament	81%
#3	The Conference Organizer ○ Typ: neutral für ein ENTP-Temperament	74%
#4	The Open-Source Contributor ○ Typ: neutral für ein ENTP-Temperament	74%
#5	The Implementation Freelancer ○ Typ: neutral für ein ENTP-Temperament	73%

WAS DIE ÜBERSCHNEIDUNG SAGT

0 deiner Top-Fünf resonieren mit einem ENTP-Temperament. Deine #1, The Community Organizer, ist keine klassische ENTP-Spur — kein Warnsignal, aber ein Anlass, ehrlich zu prüfen, ob ihr Alltag dich beleben würde.

Resonanz fußt auf der Rolle-x-MBTI-Karte hinter diesem Report und spiegelt den Punkt in der vollständigen Ergebnistabelle. Behandle es als Hypothese, nicht als Urteil — wenn eine „neutrale“ Rolle klar zu dir passt, vertrau darauf statt auf das Label.

Synergie-Kombinationen

Du musst dich nicht auf nur eine Rolle festlegen. Manche deiner Top-Rollen verstärken sich gegenseitig — eine baut das Publikum auf, eine andere konvertiert es; eine beschafft den Deal, eine andere schließt ihn ab. Es gibt zwei Wege, ein Paar zu spielen: mit der Zeit selbst in die zweite Rolle hineinwachsen (die meisten Menschen fügen Rollen hinzu, sobald ihre erste reift), oder dich mit einem Partner zusammentun, der sie bereits verkörpert. Die Kombinationen unten stammen aus deinen eigenen Top-Fünf — für jede siehst du, welche zwei zusammenpassen und den konkreten Mechanismus, der sie sich aufsummieren statt konkurrieren lässt.

The Community Organizer + The Conference Organizer

Community Organizer + Conference Organizer: Die Community liefert die bewährte Teilnehmer-Basis, die eine Konferenz von der ersten Auflage an tragfähig macht. Die meisten erfolgreichen Konferenzen begannen als Communitys, weil der Organizer bereits wusste, welche 200 Leute auftauchen würden, was sie diskutieren wollten und welche Sponsoren Zugang zu ihnen wollten. Die Risiko-Reduktion ist strukturell: Eine Konferenz ohne Community ist eine Wette auf die Marke; eine Konferenz mit bestehender Community ist eine Konversion einer bestehenden Beziehung.

The Developer + The Open-Source Contributor

Developer + Open-Source: Beiträge zu weit verbreiteten Projekten sind Portfolio-Beweise, die kein selbst gebautes Projekt replizieren kann — sie demonstrieren die Fähigkeit, in einer bestehenden Codebase zu arbeiten, mit Maintainern zu kommunizieren und Code zu schreiben, der einer Experten-Review standhält. Die selbstverstärkende Schleife: der Developer, der zu einem Projekt beiträgt, das andere nutzen, wird für alle sichtbar, die dieses Projekt nutzen, und erzeugt Hiring-Signale im großen Maßstab. Der Einstiegspunkt, den die meisten überspringen: Woche 1 ist das Lesen der Codebase und der Issues, nicht das Schreiben von Code.

The Developer + The Implementation Freelancer

Developer + Implementation Freelancer: technische Skills sind das Produkt; Positionierung ist die Distribution. Das GitHub-Portfolio plus eine Ein-Satz-Beschreibung des konkreten Problems, das du löst, ist die effektivste Freelance-Positionierung, die für technische Rollen verfügbar ist — sie ersetzt Cold Outreach durch Inbound-Interesse von Leuten, die die Fähigkeit bereits sehen. Der eine Failure-Mode: ein GitHub-Portfolio voller Tutorial-Projekte und keine Beschreibung dessen, was du gebaut hast oder warum. Dokumentiere die Entscheidungen, nicht nur den Code.

The Open-Source Contributor + The Implementation Freelancer

Open-Source + Implementation Freelancer: der Guide nennt den Implementation Freelancer als die direkte benachbarte Passung für den Contributor, der die Ruf-zuerst-Geld-später-Ökonomie des Verschenken von Arbeit nicht ertragen kann — bezahlte Projektarbeit, kein Portfolio-Aufbau erforderlich. Aber parallel statt als Entweder-oder betrieben, verstärken sie sich: die gemergten PRs in Frameworks, die die Kunden des Freelancers nutzen, sind verifizierbarer Fähigkeitsbeweis, der Cold Outreach ersetzt, und die Freelance-Gigs finanzieren die unbezahlte Beitragszeit. Das demonstrierte Verständnis des Contributors — ein Issue-Kommentar, der eine Root Cause diagnostiziert — ist genau die Glaubwürdigkeit, die ein Freelancer braucht, um ohne Verkaufs-Pitch Premium-Sätze zu verlangen.

Wo du dich schwertun würdest

Zu wissen, wo du *nicht* hinpasst, ist so nützlich wie zu wissen, wo du es tust — die teuersten Karriere-Fehler entstehen daraus, eine Rolle zu erzwingen, die gegen deine Natur arbeitet. Das sind die beiden Rollen, zu denen deine Antworten am wenigsten passen: kein Urteil über deine Fähigkeit, sondern ein ehrlicher Blick darauf, wo dich der Alltag eher auslaugen als beleben würde. Für jede siehst du außerdem, *warum* — die Eigenschaften, auf die sich die Rolle am stärksten stützt, und wo deine Antworten gelandet sind. Lies es als Leitplanke.

LETZTE The Arbitrageur

41%

Du bist durch und durch daran interessiert, Vertrauen aufzubauen und Menschen um einen gemeinsamen Zweck zu vereinen — aber The Arbitrageur verlangt genau das Gegenteil: heimliche Informationsasymmetrien ausnutzen, Kundenmittel für eigene Strategien abzweigen (wie bei Alameda/FTX), und systematisch vor anderen zu handeln. Der konstante innere Konflikt zwischen deinem Bedürfnis nach Transparenz und Gemeinschaftsbindung einerseits und den strukturellen Anreizen zur Opazität und zum persönlichen Vorteil andererseits würde dich nicht nur beruflich frustrieren, sondern auch moralisch auszehren.

DEINE FÜNF DIMENSIONEN FÜR DIESE ROLLE

Skills	20% der Passung		23%
Energy & Drive	20% der Passung		36%
Pain Tolerance	20% der Passung		45%
Thinking Style	20% der Passung		49%
Experience	20% der Passung		55%

Alle fünf Dimensionen, nach denen diese Rolle bewertet wird, sortiert danach, wo die Lücke am meisten schmerzt. Wo dein Balken kurz ist, haben deine Antworten genau bei dem niedrig abgeschnitten, was die Rolle belohnt — deshalb passt sie am wenigsten zu dir.

FRAGEN, BEI DENEN DU HÄTTEST PUNKTEN KÖNNEN — ES ABER NICHT GETAN HAST

- I'm comfortable with financial models, spreadsheets, and unit economics.
Deine Antwort: Strongly Disagree (1/7) · Skills
- A Saturday where I finally understood a pattern nobody else has seen yet is a great Saturday.
Deine Antwort: Strongly Disagree (1/7) · Energy & Drive

VORLETZTE The Analyst

43%

DEINE FÜNF DIMENSIONEN FÜR DIESE ROLLE

Skills	20% der Passung		0%
Energy & Drive	20% der Passung		41%
Pain Tolerance	20% der Passung		52%
Thinking Style	20% der Passung		62%
Experience	20% der Passung		63%

Alle fünf Dimensionen, nach denen diese Rolle bewertet wird, sortiert danach, wo die Lücke am meisten schmerzt. Wo dein Balken kurz ist, haben deine Antworten genau bei dem niedrig abgeschnitten, was die Rolle belohnt — deshalb passt sie am wenigsten zu dir.

FRAGEN, BEI DENEN DU HÄTTEST PUNKTEN KÖNNEN — ES ABER NICHT GETAN HAST

- A Saturday where I finally understood a pattern nobody else has seen yet is a great Saturday.
Deine Antwort: Strongly Disagree (1/7) · Energy & Drive
- I wrote a 5,000-word analysis. It got 12 likes. A meme about the same topic got 50,000. I'd write the next analysis anyway.
Deine Antwort: Strongly Disagree (1/7) · Pain Tolerance

Markt & Akteure in deiner Region

KI-generiert aus einer Live-Websuche zu deiner Geografie und deinem Segment, nach bestem Wissen — Ausgangspunkte zum Prüfen, keine geprüften Empfehlungen.

The Community Organizer

Demand. Du sprichst hier People an, die lokale AI-Communities in ihrem Markt aufbauen und moderieren möchten — das zeigt sich in DeepLearning.AI's Ambassador-Programm, das explizit nach Event-Organisatoren in einzelnen Städten oder virtuell sucht. Die Nachfrage nach Community-gestütztem Learning ist greifbar: DeepLearning.AI betreibt bereits 700+ Events über 50 Länder mit 70K+ Teilnehmenden, wobei Pie & AI Events als dezentrales Netzwerk-Format skaliert wird (siehe <https://www.deeplearning.ai/events>). Im UK-Real-Estate-Kontext bedeutet das konkret: lokale Profis, die AI-Kompetenz in ihren Branchen ankern wollen, brauchen Organizer, die regelmäßige Treffen, Expert Panels und Hands-on-Sessions schaffen.

Competitors. OpenAI betreibt ein eigenes invitation-only Community Forum (siehe VentureBeat-Artikel), das rivalisierend um dieselbe Audience konkurriert. Darüber hinaus nennen diese Quellen keine weiteren Named Players in dieser organizer-Layer; DeepLearning.AI und OpenAI sind die einzigen konkret genannten Plattformen, die Community-Moderation und Events als Kernservice betreiben.

Market structure. Diese Schicht ist stark von zwei zentralisierten, aber dezentral organisierte Plattformen geprägt: DeepLearning.AI nutzt ein Ambassador-Modell zur Skalierung (du rekrutierst lokale Organizer), während OpenAI exklusiver filtert. Die Quellen deuten auf einen frühen, fragmentierten Markt hin, wo lokale Initiative — nicht etablierte Anbieter — den Ton setzt.

The Developer

Demand. Du adressierst Immobilienunternehmen im Vereinigten Königreich, die AI-gestützte Entwicklung einsetzen, um Engpässe zwischen Konzept und Deployment zu überbrücken. Unreal Estate (siehe VentureBeat) zeigt, wie Algorithmen den Hausverkauf effizienter gestalten und Verkäufer stärker in den Prozess einbinden — ein Signal für wachsende Nachfrage nach maßgeschneiderten Softwarelösungen ohne klassische Engineeringteams. Die Quellen deuten auf Gründer, kleine Teams und unabhängige Entwickler hin, die e-Commerce-, CRM- und Workflow-Systeme schnell ausliefern müssen.

Competitors. Verdent (siehe VentureBeat) positioniert sich als AI-natives Engineeringteam, das von Idee bis Deployment arbeitet — ein direkter Konkurrent in der Produktentwicklungsschicht. InsiteVR und GeoPogo (siehe VentureBeat) nutzen VR/AR für Architektur und Bauwesen, adressieren aber eher die Visualisierungsschicht. Die Quellen nennen keine weiteren benannten Developer-Tools-Anbieter gezielt im UK-Immobilienmarkt.

Market structure. Der Markt wird durch die Lücke zwischen AI-Entwicklern und klassischen Infrateams geprägt (siehe VentureBeat zu Enterprise-Skalierung). Spezialisierte Tools wie Verdent fragmentieren das Angebot — nicht konzentriert auf große Plattformen, sondern auf schlanke, fokussierte Lösungen für Gründer und kleine Teams. Die UK-Immobilienbranche nutzt diese Tools noch emergent; Datenintegration und AR bauen auf frühere Disruption auf, ohne dass die Quellen eine dominante Marktstruktur offenbaren.

The Conference Organizer

Demand. Im britischen Real-Estate-Sektor wächst die Nachfrage nach AI-fokussierten Konferenzen und Networking-Events für Professionals, die sich upskills wollen und Best Practices von Industry Leaders lernen möchten — die DeepLearning.AI-Plattform verzeichnet über 70.000 Teilnehmende über 700+ Events in 50+ Ländern, was auf starke globale Adoption hindeutet (siehe DeepLearning.AI Events). Organisationen suchen nach Veranstaltungen, die Expert Panels, Mentoring und thought-provoking discussions kombinieren, besonders für Career-Advancement in einem AI-getriebenen Markt.

Competitors. DeepLearning.AI (siehe Events) ist der primäre benannte Player in diesem Layer mit etabliertem globalem Netzwerk und lokalen Pie & AI-Events. SemiAnalysis wird als Veranstalter von RAISE erwähnt — einem AI-Summit mit 9.000 C-Suite-Executives (siehe SemiAnalysis Events). VentureBeat bietet ebenfalls Tech-Events an (siehe VentureBeat Events). Convene Brookfield Place fungiert als Premium-Venuepartner (siehe AI Dev x NYC).

Market structure. Der Layer ist fragmentiert nach Veranstaltungsformat — spezialisierte Developer Conferences (AI Dev DeepLearning.AI), Executive-fokussierte Summits (RAISE/SemiAnalysis) und grassroots Community Events (Pie & AI lokale Chapters). DeepLearning.AI dominiert durch dezentralisiertes Ambassador-Modell für lokale Events, während Premium-Venues in Metropolen (Manhattan) die High-End-Konferenzlogistik zentralisieren. Die Quellen zeigen keine UK-spezifischen Real-Estate-Events — das Segment ist underserved.

QUELLEN

Events - DeepLearning.AI — <https://www.deeplearning.ai/events>

DeepLearning.AI — <https://community.deeplearning.ai/>

OpenAI announces invitation-only community forum | VentureBeat — <https://venturebeat.com/ai/openai-announces-invitation-only-community-forum>

About The DeepLearning.AI Community — <https://www.deeplearning.ai/community>

Verdent: The World's First AI Engineering Team for Builders | VentureBeat — <https://venturebeat.com/business/verdent-the-worlds-first-ai-engineering-team-for-builders>

10 startups to watch in 2023 amid economic shifts | VentureBeat — <https://venturebeat.com/enterprise-analytics/10-recently-funded-tech-startups-to-watch-in-2023>

Scaling AI into production is forcing a rethink of enterprise infrastructure | VentureBeat — <https://venturebeat.com/orchestration/scaling-ai-into-production-is-forcing-a-rethink-of-enterprise-infrastructure>

AR will build upon data aggregation's disruption of real estate | VentureBeat — <https://venturebeat.com/ai/ar-will-build-upon-data-aggregations-disruption-of-real-estate>

AI Dev 26 x SF | AI Developer Conference — <https://ai-dev.deeplearning.ai/>

Join Exclusive Tech Events with SemiAnalysis! — <https://semianalysis.com/semianalysis-events/>

AI Dev x NYC - AI Developer Conference - DeepLearning.AI — <https://ai-dev.deeplearning.ai/past-events/nyc>

Wo Künstliche Intelligenz gerade steht

Phase 3 (Hype), erste Risse von Phase 4 bewertet 2026-07 · Konfidenz medium

Die Post-ChatGPT-KI-Welle steckt eindeutig im Hype-Peak (Phase 3): KI schluckte in Q1 2026 ~80 % des gesamten globalen VC-Kapitals, ChatGPT knackte ~1 Mrd. wöchentliche Nutzer, und Lohnaufschläge für KI-Skills erreichten 56 %. Aber Vorboten von Phase 4 sind jetzt sichtbar und mehren sich — ein ~800-Mrd.-\$-Geflecht aus zirkulärer Nvidia/OpenAI/Oracle-Finanzierung unter Beobachtung, Wackler an den öffentlichen Märkten (KOSPI-Handelsstopp, Nvidias schlimmster Absturz seit 10 Monaten), eine virale MIT-Studie ('95 % der Piloten scheitern') zum ROI und 95+ Startup-Pleiten plus Reverse-Acqui-Hire-Roll-ups in 18 Monaten. Frontier-Labs konsolidieren sich und Regulierung kommt, aber kein breiter Absturz ist eingetreten — Kapital und Adoption überwiegen die Shakeout-Signale noch, also ist das späte Phase 3 auf der Kippe zu 4, noch nicht 4.

Sieben Kriterien, ein Urteil — das ist die Evidenz hinter dem Timing-Licht auf der vorherigen Seite, benotet gegen dasselbe Fünf-Phasen-Modell, das in Teil 2 erklärt wird:

Kapitalflüsse Phase 3	KI band ~242 Mrd. \$ (80 %) des globalen Q1-2026-VC; das gesamte Venture-Volumen in H1 2026 erreichte einen Rekord von 510 Mrd. \$ [1][2]. Vier der fünf größten Runden aller Zeiten wurden in Q1 2026 abgeschlossen (OpenAI 122 Mrd. \$, Anthropic 30 Mrd. \$, xAI 20 Mrd. \$) [1]. Non-KI-VC fiel, inflationsbereinigt, unter das Niveau von Q1 2020 — die extreme Konzentration, die für einen Hype-Peak typisch ist [1].
Talent-Migration Phase 3 > 4	PwCs Barometer zeigt einen Lohnaufschlag von 56 % für KI-Skills, hoch von 25 % ein Jahr zuvor; Frontier-Labs zahlen 600K–1M+ \$ mit berichteten Milliarden-Dollar-Paketen [3]. Zugleich wurden 2026 bis dato ~120K Tech-Stellen gestrichen, mit KI als meistgenanntem Treiber — eine Zweiteilung, bei der KI-nahes Talent hochgeboten wird, während der breitere Tech-Sektor schrumpft [3].
Medien- & Narrativ-Ton Phase 3 > 4	Die Berichterstattung ist laut und gespalten: Michael Burry ging mit apokalyptischen Warnungen erneut short auf Nvidia/Micron, Sam Altman und Goldman flaggten Blasen-Dynamiken, und 'KI-Blase' hat ihr eigenes verfolgtes Wikipedia-Narrativ [5][6]. Backlash-/Blasen-Diskurs in dieser Intensität ist ein klassischer Marker für spätes Phase 3 [4][6].
Retail- & Mainstream-Beteiligung Phase 3	ChatGPT erreichte bis Mitte 2026 ~900M wöchentlich aktive Nutzer und überschritt im Mai 2026 geschätzte ~1 Mrd. — die schnellste Consumer-Tech-Adoptionskurve aller Zeiten; ~1/3 der Konsumenten starten Suchen inzwischen mit einem KI-Tool [7]. Volle Mainstream-Sättigung ist der Inbegriff von Phase 3.
Regulierung Phase 3 > 4	Die GPAI-Pflichten des EU AI Act gelten seit Aug 2025; die Aufsichts-/Durchsetzungsbefugnisse der Kommission über GPAI traten am 2. Aug 2026 in Kraft, mit Bußgeld-Befugnis [8]. Die Hochrisiko-Zeitpläne wurden im Mai 2026 gelockert (Anhang III auf Dez 2027 verschoben) [8]. Die Reifung von Regelsetzung hin zu aktiver Durchsetzung neigt zu Phase 4.
Reife von Infrastruktur & Tooling Phase 3 > 4	LLM-Inferenz fiel in drei Jahren um ~1.000x — GPT-4-äquivalenter Output ~0,40 \$/M Tokens in 2026 vs. ~20 \$ in 2022; Gartner prognostiziert bis 2030 einen weiteren Rückgang von >90 % [9]. Zur Ware werdende Tokens drücken die Margen dünner 'Wrapper'-Startups, selbst während die gesamten KI-Ausgaben steigen (agentische Workloads) [9].
Pleiten & Konsolidierung Phase 3 > 4	~95 Pleiten und ~101 Übernahmen unter 196 verfolgten KI-Startups in 18 Monaten; Big Tech gab 20 Mrd.+ \$ für Reverse-Acqui-Hires (Humane, Limitless) aus, um Kartellrecht zu umgehen [10]. Wrapper-Startups starben, als die Margen unter 20 % fielen; Analysten erwarten, dass 70–90 % der KI-Startups innerhalb von 18 Monaten scheitern/billig verkaufen [10]. Ein früher Shakeout ist im Gange.

Was den Ausschlag geben würde

- Eine Down-Round bei einem Frontier-Lab oder ein großer börsennotierter KI-Infra-Name (OpenAI, CoreWeave, Oracle), der Umsatz-/Schulden-Covenants verfehlt — der Auslöser für einen breiten Absturz
- KIs Anteil am VC fällt zwei-plus aufeinanderfolgende Quartale deutlich unter ~50 % (Kapitalrotation heraus)
- Ein anhaltender (>20 %) Drawdown bei KI-Megacaps/Halbleitern, der sich nicht innerhalb eines Quartals erholt, im Gegensatz zu 2026s scharfen, aber aufgekauften Dips
- Enterprise-KI-Budgets im Jahresvergleich gekürzt, weil ROI-Enttäuschung (nach der MIT-Studie) Piloten in Absagen verwandelt
- Auflösung oder erzwungene Offenlegung der zirkulären Nvidia/OpenAI/Oracle-Finanzierung, die Nachfrage als nicht-organisch entlarvt

Gestützt auf 10 datierte Quellen — die vollständige Einschätzung mit Links findest du auf [roletypes /hype/ai-Seite](#) und wird vierteljährlich überprüft.

Dein Markt-Realitätscheck

Dein Passungs-Score misst, wer du bist — die beiden Ikigai-Kreise, die ein Fragebogen ehrlich messen kann. Die beiden, die er nicht messen kann, sind Marktfakten: ob die Welt diese Rolle aktuell dort braucht, wo du bist, und ob sie dich schnell genug bezahlen kann. Genau das decken diese Lichter ab, für deine Top-Rollen — neben deinem Score gezeigt, nie in ihn eingemischt. Neu beim Ikigai-Modell? Es wird in Teil 3 entfaltet — Von Ikigai zu deinem Score.

Grün = funktioniert in deiner Situation · Gelb = mit einem Plan machbar · Rot = strukturelles Hindernis gerade jetzt · Grau = Kontext-Hinweis.

The Community Organizer

- **Ökosystem · GUT** Diese Rolle braucht eine lokale Szene — die Größe zählt weniger als ihre Existenz, und du hast eine in Reichweite.
- **Monetarisierung · GUT** Diese Rolle monetarisiert indirekt — erst Reputation und Publikum, Einkommen später (12+ Monate sind normal). Deine Runway macht es eng; halte eine Einkommens-Brücke bereit. Dein bestehendes unabhängiges Einkommen federt die Aufbauphase ab.
- **Timing · HART** AI befindet sich in Phase 3 (Hype), erste Risse von Phase 4 — außerhalb des besten Einstiegsfensters dieser Rolle (Phase 1); warte entweder auf die nächste Welle oder wähle ein Feld, das früher in seinem Zyklus steht.

The Developer

- **Ökosystem · GUT** Der Standort ist kein Hindernis — der Markt dieser Rolle ist global und funktioniert von überall.
- **Monetarisierung · GUT** Diese Rolle zahlt sich innerhalb von Wochen bis Monaten aus — machbar selbst bei kurzer Runway.
- **Timing · GUT** AI befindet sich in Phase 3 (Hype), erste Risse von Phase 4 — innerhalb des besten Einstiegsfensters dieser Rolle (Phasen 1–2–3).

The Conference Organizer

- **Ökosystem · GUT** Diese Rolle braucht eine lokale Szene — die Größe zählt weniger als ihre Existenz, und du hast eine in Reichweite.
- **Monetarisierung · GUT** Einnahmen sind früh möglich, brauchen aber Zeit, um sich zu stabilisieren — deine Runway deckt bequem die Aufbauphase.
- **Timing · GUT** AI befindet sich in Phase 3 (Hype), erste Risse von Phase 4 — innerhalb des besten Einstiegsfensters dieser Rolle (Phasen 2–3).

Dein Einstiegsfeld

Drei Fragen entscheiden, wie du reinkommst: wo du startest, welche Route zu deiner Art passt und wie viel Vorbereitung deine Top-Rolle vor Tag eins braucht. Das ändert nicht, welche Rolle zu dir passt — nur den klügsten Weg hinein.

1 · WO DU STARTEST — VETERAN

Deine Antworten zeigen echte Tiefe — du bist hier ein Veteran. Das eine Risiko in diesem Stadium ist der Senior-Wanderer: alle Fähigkeit, kein aktuelles Ergebnis. Der ehrliche Test ist nicht „habe ich je etwas geliefert?“, sondern „habe ich in den letzten 12 Monaten irgendeinen cycle-spezifischen Zug gemacht?“

Wie wir dich eingeordnet haben: Wir lesen deinen Ausgangspunkt aus zwei Signalen in deinen eigenen Antworten: wie viel relevante Erfahrung du für The Community Organizer hast — dein Erfahrungs-Dimensionswert dort liegt bei 100% — und wie stark du dein Netzwerk eingeschätzt hast (stark). Das ist ein hoher Erfahrungswert, und mit einem so soliden Netzwerk dahinter, also verorten wir dich als Veteran. Für einen Veteran ist der Standard-Erstzug des Playbooks der Cold Water-Pfad — das ist die Empfehlung unten.

2 · Deine Route hinein

Jeder steigt über einen von drei kanonischen Pfaden ein — Cold Water (rein springen, durch Tun lernen), Helper (jemandem dienen, der bereits in der Rolle ist) oder Own Learning (bewusstes Lernen). Die Form deiner Dimensionen weist auf eine bestimmte Ausprägung davon hin; die meisten realen Einstiege mischen zwei.

Side Project — bau die Brücke, während du angestellt bist

Deine Form ist ausgewogen (Ausdauer 82%, Energie 85%, Erfahrung 100%) und du bist aktuell angestellt — der Brücken-Pfad kostet dich nichts außer Abenden.

Behalte das Gehalt; bau die Rolle abends auf, bis sie sich beweist. Setze eine ehrliche Metrik (erster zahlender Kunde, erste 100 Leser, erste Platzierung) und einen Review-Termin — das Projekt verdient sich entweder das Recht auf mehr deiner Zeit, oder es hat dich günstig gelehrt, dass der Fit theoretisch ist.

Warum diese, nicht die anderen

Deine Form hat keinen extremen Pol, der einen härteren Pivot rechtfertigen würde — keine Ausdauer-Lücke, die einen Kurs braucht, kein Können-vs-Nachweis-Missverhältnis, das einen Mentor braucht. Wenn nichts eine größere Wette erzwingt, gewinnt die risikoärmste Route: bau die Rolle neben deinem Einkommen auf, bis echtes Feedback dir sagt, mehr zu investieren.

Die fünf Wege hinein — wo deine Form gelandet ist

Jeder ordnet sich einem der drei kanonischen Pfade zu. Die Regel liest deine Dimensions-Form von oben nach unten und stoppt bei der ersten, die passt — die unten markierte ist also die bestpassende Route, nicht die einzige.

- **Cold Water — spring rein und lerne durchs Tun** · über Cold Water
Hohe Ausdauer und Energie, dünner Track Record — du lernst am schnellsten in der Arena, nicht daneben.
- **Apprenticeship — häng dich an jemanden, der liefert** · über Helper
Können dem Track Record voraus — du kannst schon mehr, als du beweisen kannst.

- **Deliberate Practice — du hast es gemacht; jetzt mach es gut** · über Own Learning
Echte Meilen, aber die Anker-Fähigkeit braucht noch Schärfe — verbessern, nicht neu einsteigen.

- **Education First — strukturierter Anlauf, dann Wechsel** · über Own Learning
Wenig Appetit auf die frühe Volatilität der Rolle — kauf Sicherheit, bevor du eintrittst.

- + **Side Project — bau die Brücke, während du angestellt bist — deine Route** · über Cold Water + Own Learning
Ausgewogene Form (oder aktuell angestellt) — bau die Brücke, ohne zu kündigen.

DEIN ERSTER ZUG

Angesichts deiner Tiefe ist der Zug, direkt einzusteigen und jetzt ein cycle-spezifisches Ergebnis zu veröffentlichen, statt mehr Kontext anzuhäufen. Dein konkreter erster Schritt als The Community Organizer: Organize a meetup next week — 10 people is enough to start.

In der Praxis vermischen sich diese: gezieltes Lernen gibt dir das mentale Modell, jemandem zu dienen, der die Rolle bereits ausfüllt, baut die Beziehungen auf, und ein kleiner sichtbarer erster Schritt erzeugt das externe Ergebnis. Nur eines der drei zu tun, ist dort, wo die scharfen Failure Modes leben.

3 · Einstiegsaufwand — Class 1 — Permissionless (erster öffentlicher Output heute)

Du kannst heute etwas extern Sichtbares veröffentlichen, committen, posten oder traden. Kein Gatekeeper, keine Aufbauphase — Monetarisierung kommt später. Das ist der Weg mit dem geringsten Setup, und 2–3 davon parallel anzutesten ist legitim.

Starte heute den Space — einen Discord, ein Meetup, einen Channel. Die ersten zehn Mitglieder sind Output an Tag 1.

Übernimm, starte nicht nur. Du musst nicht bei null anfangen. Community-Rollen wechseln ständig — ein Meetup-Organizer brennt aus, eine lokale Gruppe verliert ihren Host, ein Discord bleibt unmoderiert. Anzubieten, eine bestehende Gruppe mit vorhandenen Mitgliedern zu übernehmen, ist oft der schnellste Weg hinein: du erbst das Publikum und den Kalenderslot, nicht nur die Idee. Achte in deiner Szene auf den Boards und Meetup-Seiten auf "looking for a new organizer"-Posts.

Startzustand, Route und Einstiegsaufwand werden alle deterministisch aus deinen Antworten hergeleitet — gleicher Input, gleicher Pfad, jedes Mal.

Dein realistisches Tempo

Deine Kapazität: 20–40 Std./Woche · 6–12 Runway · in Vollzeit angestellt.

Bei 20–40 Stunden pro Woche kannst du den 12-Wochen-Plan so ausführen, wie er geschrieben steht, oder ihn verdichten — die Beschränkung wird zur Feedback-Geschwindigkeit und Entscheidungsqualität, nicht zu den Stunden.

DEINE KAPAZITÄTS-ANGABEN — UND WO SIE ZÄHLEN

Zeit (20–40) — deine Realistic-Pace-Taktung + etwaige Hard Blocks.

Finanzieller Runway (6–12) — Market Reality Check (Monetization-Ampel) + Pace.

Angehörige (nein) — risiko-adjustierte Flags auf Rollen mit hohem Einsatz.

In Vollzeit angestellt (ja) — deinen Einstiegspfad (begünstigt Side-Project) + Pace.

Kann €5k+ investieren (ja) — gated kapitalintensive Rollen + die Monetization-Ampel.

Netzwerk-Reichweite (Technical builders / engineers, Potential customers or buyers in a niche, Media people / audience multipliers) — Ecosystem-Ampel + Startpunkt deines Einstiegspfads.

Standort (Large city with an active tech scene) — Ecosystem-Ampel für standortabhängige Rollen.

Risiko-Kapazität (5/7) — deine Realistic-Pace-Guidance + weiche Flags auf All-in-Rollen.

Keine Zeit, kein Geld, keine Lust auf Risiko ist ein valides Profil — es bedeutet schlicht, dass die schnellen, risikoarmen, umkehrbaren ersten Schritte gerade jetzt die richtigen sind.

- Ein Runway von 6–12 Monaten reicht, um eine langsamer verzinsende Rolle reifen zu lassen, bevor sie sich auszahlen muss — nutze ihn, verschwende ihn nicht mit Unentschlossenheit.
- Du bist in Vollzeit angestellt, das läuft also neben einem Job. Hüte dich vor der Überlauf-Falle — der Hauptjob wird immer 'nur noch eine Stunde' beanspruchen, es sei denn, der Aufbau hat einen festen, verteidigten Slot.

WIE TEMPO WIRKLICH FUNKTIONIERT

Die Taktung oben ist deine; diese fünf Prinzipien sind für alle gleich, und genau da gehen die meisten Einstiege schief.

Meilensteine sind fix; nur die Uhr bewegt sich

Der Einstieg in eine Rolle bemisst sich an Evidenz, nicht an geloggtten Stunden. Die Tore sind für alle gleich — ein erstes öffentliches Artefakt, eine erste Person, die dich deswegen gefunden hat, ein erstes kleines bezahltes Engagement — und sie werden nicht leichter, wenn du weniger Zeit hast. Weniger Stunden pro Woche senken die Latte nicht; sie strecken nur die Zeitleiste, um sie zu erreichen. Setze deine Erwartungen nach der Art der Rolle: Eine erlaubnisfreie (ein Educator, ein Kurator, ein Open-Source-Contributor) kannst du diese Woche starten, allein, ohne Kapital oder Erlaubnis. Eine Rolle mit einer echten Aufbauphase — eine Konferenzreihe, ein Fonds, ein SaaS — läuft auf einer Uhr von drei bis zwölf Monaten, bevor sie sich verzinst. Eine Karriere-Spezialisierung — ein Anwalt, Journalist oder Forscher, der in den Cycle einsteigt — ist ein Bogen von sechs bis zwölf Monaten thematischen Outputs durch deine bestehende Domäne. Was auch immer dein Tempo ist, plane für den Bogen, nicht für den Kalender.

Glaubwürdigkeit vor Geld

Im ersten Monat geht es nicht um Umsatz, es geht um Glaubwürdigkeit — das Kapital, auf dem jeder spätere Payoff aufgebaut ist. Der häufigste Fehler über alle Rollen hinweg ist, zu früh zu monetarisieren: der Educator, der nach dem dritten Video einen Kurs will, der Connector, der für die erste Vermittlung Geld verlangt, der Organizer, der beim zweiten Meetup Sponsoren hinterherjagt. Zu früh liest sich als Ausbeutung und kostet dich genau die Leute, die später gezählt hätten. Aber zu spät ist genauso gefährlich — einer der einflussreichsten Krypto-Educators überhaupt war 2017 öffentlich nahezu pleite, weil er nie einen ökonomischen Mechanismus überhaupt aufgebaut hatte. Die Lösung ist ein im Voraus gesetztes Datum: Nach sechs Monaten, nach zwölf prüfst du ehrlich, ob diese Rolle einen funktionierenden Weg hat, jemanden mit deinem Profil zu bezahlen. Wenn nicht, ist das Daten, kein Scheitern.

Steig abseits der Spitze ein, nicht auf dem Höhepunkt

Der Instinkt ist, einzusteigen, wenn alle darüber reden. Das Gegenteil stimmt. Fang während des Hypes an und du konkurrierst mit tausend anderen, die dieselbe Woche angefangen haben, keinen Track Record haben und weg sind, wenn der Bust kommt. Die profitabelsten Einstiege passieren entweder sehr früh, wenn fast niemand hinschaut, oder während des Busts, wenn die Scharlatane verschwunden sind und ernsthafte Arbeit endlich Raum hat. Timing deinen Einstieg auf die Bedarfskurve, nicht auf den Lärm.

Der Friedhof ist ohne Grabsteine

Fast alles, was über Erfolg in Tech-Cycles geschrieben wird, leidet unter Survivorship Bias: Wir sehen die Gewinner und rekonstruieren im Nachhinein, warum sie zum Gewinnen bestimmt waren — und sehen nie die identischen Leute, die dieselben Dinge taten und scheiterten. Jeder erinnert sich an Red Hat; fast niemand erinnert sich an Caldera, TurboLinux, Mandrake oder Linspire, die ungefähr das taten, was Red Hat tat, zur selben Zeit, und starben. Red Hats Überleben sieht nur deshalb unvermeidlich aus, weil der Friedhof keine Grabsteine hat. Sei also vorsichtig damit, die genauen Züge der Gewinner zu kopieren — was wie 'sie haben besser ausgeführt' aussieht, ist oft nur 'sie hatten das Netzwerk, das Timing oder die Rolle, die zufällig überlebte.' Wenn etwas nicht funktioniert, ist die richtige Frage selten 'habe ich gut genug ausgeführt?' Sie lautet 'hat diese Rolle einen funktionierenden ökonomischen Mechanismus für jemanden wie mich?'

Mach den ersten Zug klein, öffentlich und diese Woche

Das Gegenmittel zu all dem oben ist ein bewusst grober erster Schritt, öffentlich gemacht, jetzt — kein polierter Launch, sondern ein Tippfehler-Fix an einem echten Projekt, ein einzelner Thread, ein einseitiges Memo. Mach es über zwei oder drei Kandidaten-Rollen parallel und beobachte, welche dir Energie gibt, statt dich auszulaugen. Der teuerste Fehler in einem Hype-Cycle ist nicht schlechtes Timing; es ist die falsche Rolle — und der billigste Weg, die richtige zu finden, ist, die kleinste echte Version jeder auszuprobieren, bevor du deinen Runway darauf verpflichtest.



Aktionsplan — The Community Organizer

WIE DU DAS ANGEHST, ANGESICHTS DEINES EINSTIEGSPFADS

Dein Einstiegspfad ist Side Project: strecke diese 12 Wochen auf ~6 Monate, ein sichtbarer Output alle zwei Wochen, und schütze die Zeit vor dem Übergriff des Hauptjobs.

In den nächsten zwölf Wochen baust du das eine Asset auf, von dem ein Community Organizer lebt: eine Gruppe von rund dreißig Menschen, die zuverlässig jede Woche wiederkommen. Du kannst in Woche eins ohne Budget, ohne Expertenwissen und ohne Event-Erfahrung anfangen — deine einzige Aufgabe ist es, Menschen zusammenzubringen, die ein Interesse teilen, sich aber noch nicht kennen. Der Bogen reicht von einem ersten 15-Personen-Meetup zu einem stabilen Kern, einer geschärften Nische und einem Monetarisierungs-Pfad, der dich aus der Ehrenamts-Falle heraushält.

Phase 1 · Setup (Wochen 1–2)

Woche 1 — Das erste Meetup planen und ankündigen

Wähle ein Thema, einen kostengünstigen Veranstaltungsort (Café, Co-Working-Space oder deine Wohnung) und ein Datum innerhalb der nächsten 10 Tage, gedeckelt auf 15 Plätze. Kein Speaker nötig — eine moderierte Diskussionsrunde in drei 30-Minuten-Blöcken (Networking, eine spezifische Frage, offener Austausch) reicht; liste es auf Meetup.com oder Lu.ma und lade persönlich 10 Menschen ein, die du kennst. Lies Priya Parkers The Art of Gathering, Kap. 1–3, dazu, warum die meisten Meetups langweilig sind.

Woche 2 — Durchführen und auswerten

Führe das Meetup durch, dann debriefe sofort: wer kam, wer war am engagiertesten, welche Frage entfachte die beste Diskussion, was würdest du ändern. Schreibe eine kurze Zusammenfassung und schicke sie an jeden Teilnehmer — dieses Follow-up ist es, was das Commitment schafft, beim nächsten Mal wiederzukommen.

Phase 2 · Rhythmus (Wochen 3–6)

Wochen 3–4 — Zweites Meetup und Kern-Identifikation

Ändere genau eine Sache auf Basis des Feedbacks — ein strafferes Format, ein anderer Veranstaltungsort, ein Lightning Talk statt offener Diskussion — und lade fünf neue Menschen ein, die du vorher nicht kanntest. Finde dann deinen Kern: Wer zweimal kam, ist ein Kernmitglied, und du steckst nur Rückkehrer in eine WhatsApp- oder Telegram-Gruppe (max. 20) für den Austausch zwischen den Meetups, nicht für Ankündigungen. Lies Richard Millingtons Buzzing Communities, Kap. 1–4.

Wochen 5–6 — Erstes externes Format und Nischen-Entscheidung

Lade ein Community-Mitglied ein, etwas Praktisches zu teilen — keine berühmte Keynote, nur Erfahrung —, was das Niveau ohne Budget hebt. Halte dann inne und mach Bestandsaufnahme: wie viele Menschen kommen regelmäßig, wer kommt für das Thema versus für die Leute, welches Format funktionierte am besten, und schärfe die Nische von "AI Meetup" zu etwas wie "AI Agents for Freelancers in Munich." Die Nische ergibt sich daraus, wer tatsächlich auftaucht, nicht aus deiner Planung.

Phase 3 · Monetarisierungs-Vorbereitung (Wochen 7–9)

Woche 7 — Wertanalyse

Arbeite heraus, was Mitglieder tatsächlich bekommen — Kontakte, Wissen, Deals, Jobs —, indem du fünf Gespräche mit Kernmitgliedern führst. Frage nicht "würdest du zahlen?", sondern "was ist dir die Community wert?" und "was würde sie wertvoller machen?"

Wochen 8–9 — Sponsoring- und Bezahlmodell-Tests

Bitte ein lokales Unternehmen, das nächste Meetup auszurichten (Raum plus Getränke) oder es zu sponsern (Logo auf der Event-Seite) — gerahmt als Angebot von Zugang zu 30 interessierten Menschen, nicht als Verkaufsgespräch; wenn ja, funktioniert Sponsoring. Teste dann die Monetarisierung direkt: eine €10/Monat-Mitgliedergruppe (15+ Anmeldungen in Woche eins ist ein Signal) oder ein 3-stündiger Experten-Workshop zu €30–50/Person (ein ausverkaufter beweist das Event-Modell).

Phase 4 · Konsolidierung (Wochen 10–12)

Woche 10 — Conversion-Pfad

Der Community Organizer ist fast nie das Endziel, also wähle eine Richtung: skaliere zum Conference Organizer (David Bailey), lass die Community eine Marktlücke aufdecken und werde Founder (Di Iorio > Ethereum), monetarisiere das Netzwerk als Connector oder verpacke das Wissen als Educator (Lenny Rachitsky).

Wochen 11–12 — Retrospektive und 6-Monats-Plan

Mach eine ehrliche Bestandsaufnahme: wächst die Community, treffen Sponsoring-Anfragen ein, gibt es nachweisbaren Mitgliederwert, macht es dir noch Spaß — wenn du mehr investierst, als du zurückbekommst, ohne Monetarisierung in Sicht, ist das die Ehrenamts-Falle. Schreibe dann einen konkreten 6-Monats-Plan: Kadenz (zweimal monatlich oder monatlich), Monetarisierungsmodell, Conversion-Pfad und einen Checkpoint in Monat 6; wenn es dann immer noch keine nachhaltige Finanzierung gibt, überprüfe die Rolle oder betreibe sie bewusst als Hobby.

Vorbilder zum Reverse-Engineering

Das Muster, das man studieren sollte, ist der lokale Organizer, dessen Community zur Startrampe wurde: Anthony Di Iorio (Meetups ' Ethereum), Rosie Sherry (Ministry of Testing ' Unternehmen ' Übernahme), Lenny Rachitsky (Community ' Newsletter ' Podcast ' Kurs-Pipeline) und Greg Isenberg (Communities-als-Geschäfte). Die nachvollziehbare Version hat keine Wikipedia-Seite: jemand, der ein monatliches AI-Meetup mit 60 Personen in einer mittelgroßen europäischen Stadt betreibt, mit Sponsoren, die €500–1.000/Monat abdecken, und der die Organizer-Reputation in eine Teilzeit-Developer-Relations-Rolle ummünzte und zu der Person wurde, die jeder im lokalen Ökosystem kennt.

Worauf du achten solltest

Die Ehrenamts-Falle

Jahrelanger Community-Aufbau ohne je zu monetarisieren. Der Fix ist, in Woche 1 ein Datum festzulegen — sagen wir Monat 6 —, um zu prüfen, ob die Rolle wirtschaftlich funktioniert. Ehrenamtliche Community-Arbeit ist ehrenwert, aber sie ist kein Geschäftsmodell.

Zu früh skalieren

Ein Discord-Server mit 500 Mitgliedern, von denen 490 inaktiv sind. Stabilisiere zuerst den Kern von 10–20 aktiven Menschen, dann wachse — kein Discord am Anfang, eine WhatsApp-Gruppe reicht.

Kein Format-Standard

Jedes Meetup ist anders und keines hat eine klare Struktur, sodass Teilnehmer nie wissen, was sie erwartet.

Wiederholbare Formate schaffen Erwartung und Verlässlichkeit — finde eines, das funktioniert, und wiederhole es.

Ein Hinweis zu den Beispielen: Diese Zwölf-Wochen-Pläne setzen standardmäßig Wissensarbeit / Software voraus — die Tools, Plattformen und die Sprache rund um "Code shippen / build in public / sich auf Rollen bewerben" spiegeln die KI- und Software-Welle wider, um die herum das Playbook geschrieben wurde. Die Zwölf-Wochen-STRUKTUR ist universell; nur die Details ändern sich. Wenn du in einem anderen Cycle steckst, übersetze sinngemäß: Bei einem Hardware- oder Physical-Maker-Cycle (Smart-Home-Hardware, Cleantech, Robotik) bedeutet "ein Projekt veröffentlichen", ein echtes Gerät oder eine Firmware zu shippen, und "monetarisieren" heißt, Kits, Boards und Installationen zu verkaufen — nicht SaaS oder einen angestellten Dev-Job. Für andere Software-Cycles (Crypto, Local-First, Biotech-Informatik) trägt das Software-Framing weitgehend; tausche einfach die genannten Tools gegen die Äquivalente deines Feldes.



Aktionsplan — The Developer

Realitätscheck — Expertise, die dieser Test nicht gemessen hat: diese Rolle braucht außerdem echte Engineering-Tiefe im Stack dieser Domäne — lernbarer als die eines Tech Genius, aber immer noch echtes Handwerk, kein Wochenende. Das Assessment hat dein Temperament und deine generische Erfahrung/Fähigkeit gelesen, nicht deine feldspezifische Tiefe — sei also ehrlich mit dir selbst, ob du sie bereits hast. Wenn nicht, ist dein Einstiegsfeld education-first, nicht cold-water.

Über zwölf Wochen verwandelst du rohe Coding-Fähigkeit in ein spezialisiertes, sichtbares Developer-Profil, das die richtigen Leute bemerken — der Developer, der nur codet, wird durch die Zeit zur Ware, während der, der build in public betreibt, Entscheidungen dokumentiert und in seinem Ökosystem sichtbar ist, Reputation aufbaut. Das Curriculum läuft bis Woche 6 generisch und gabelt sich dann nach Subtyp — Backend Dev, Frontend Dev oder Designer-Dev — den du in Woche 1 wählst und in der Retrospektive von Woche 6 bestätigst. Der rote Faden ist brutal und einfach: Bauen schlägt Zuschauen, Tiefe schlägt Breite, und Sichtbarkeit vervielfacht den Wert von beidem.

Phase 1 · Fundament (Wochen 1–2)

Woche 1 — Subtyp, Stack und 12-Wochen-Ziel

Wähle zuerst deinen Subtyp — Backend, wenn dich Systeme und die Teile reizen, die niemand sieht, Frontend, wenn dir wichtig ist, wie sich das Produkt anfühlt, Designer-Dev, wenn du ein Feature end-to-end besitzen willst — und lass ihn deinen Stack setzen (Python/TypeScript + Postgres + ein LLM-SDK für Backend; React/Next.js + Tailwind + shadcn/ui für Frontend; das plus Figma und ein Backend-as-a-Service für Designer-Dev). Definiere dann eine konkrete Sache, die du in zwölf Wochen shippen willst, etwa eine produktionsstaugliche RAG-Pipeline oder ein deploytes Micro-SaaS. Verbringe die Woche mit dem Lesen von Docs und dem Studium von zwei oder drei bestehenden Projekten in deinem Stack — verstehen, bevor du baust.

Woche 2 — Baue und veröffentliche das erste Projekt

Baue etwas Kleines, das ein reales Problem löst, das du hast — kein Tutorial-Projekt, sondern eines, bei dem du die Antwort nicht im Voraus kennst. Veröffentliche es auf GitHub mit einem README, das erklärt, was es tut, warum du es gebaut hast, was du gelernt hast und was als Nächstes kommt. Für den Karriereaufbau zählt dieses README mehr als der Code.

Phase 2 · Track Record aufbauen (Wochen 3–6)

Woche 3 — Zweites Projekt, höhere Komplexität

Baue ein zweites Projekt, das eine externe API integriert, Daten verarbeitet oder zwei Systeme kombiniert — der Sprung nach oben ist, dass es etwas sein sollte, das jemand außer dir nutzen möchte. Schreibe einen kurzen Thread oder Blogpost darüber, was du beim Bauen gelernt hast; das Schreiben ist nicht optional, denn es zwingt dich zu verstehen, was du tatsächlich getan hast.

Woche 4 — Open-Source-Beitrag

Trage zu einem bestehenden Projekt in deinem Stack bei, beginnend mit Dokumentation oder einem Bugfix statt eines neuen Features, und folge Phase 1 des OSS-Contributor-Curriculums für den Prozess. Das Ziel dieser Woche ist nicht der gemergte PR — es ist zu verstehen, wie eine professionelle Codebasis strukturiert ist und wie erfahrene Developer durch Code und Reviews kommunizieren.

Woche 5 — Drittes Projekt: nützlich für andere

Baue etwas, das du öffentlich teilen und anderen Developern empfehlen würdest. Die Qualitätslatte steigt jetzt: Das README muss vollständig genug sein, dass ein Fremder es nutzen kann, der Code braucht Kommentare, und die Architektur muss Sinn ergeben. Feinschliff zählt in diesem Stadium.

Woche 6 — Retrospektive und Spezialisierungsentscheidung

Halte an und bewerte: Was kam natürlich, was war ein Kampf, wo beschleunigte sich das Lernen? Deine Spezialisierung sollte deiner natürlichen Beschleunigung folgen, nicht deiner angestrebten Richtung — wenn Daten-Pipelines leichter kamen als Frontend, ist das ein Signal; wenn KI-Agenten-Architektur dich faszinierte, während Datenbankarbeit dich langweilte, ist das ein Signal. Finde die Schnittmenge aus "hier bin ich schnell" und "der Markt braucht das".

Phase 3 · Sichtbarkeit und Monetarisierung (Wochen 7–9)

Woche 7 — Spezialisierung und Positionierung

Entscheide, wofür du bekannt bist — "Full-Stack-Developer" ist eine Lebenslauf-Kategorie, keine Positionierung, während "der Developer, der produktionsstaugliche KI-Agent-Pipelines für SaaS-Unternehmen mit LangGraph und Postgres baut" es ist. Schreibe zwei oder drei technische Artikel über etwas Nicht-Offensichtliches, das du gelernt hast: Insights, keine Tutorials, wie "Warum ich LangChain für Production-Agents nicht mehr verwende".

Woche 8 — Jobsuche oder Freelance-Akquise

Dein GitHub-Portfolio und deine technischen Artikel sind die Bewerbung. Bewirb dich auf fünf bis zehn Positionen oder wende dich an fünf bis zehn potenzielle Kunden mit deinem GitHub, einem relevanten Artikel und einer Ein-Absatz-Erklärung, was du für sie bauen kannst. Die Zeiten, in denen ein Lebenslauf allein ein Interview bei einem Tech-Unternehmen bekam, sind vorbei — das Portfolio ist der Lebenslauf.

Woche 9 — Erste externe Validierung

Lande mindestens eines davon: ein Jobangebot oder Interview bei einem Unternehmen, das du willst, einen bezahlten Freelance-Gig, oder einen in ein großes Open-Source-Projekt gemergten Beitrag mit substanziellem Review. Jedes einzelne davon ist ein Beleg dafür, dass die Positionierung funktioniert.

Phase 4 · Konsolidierung (Wochen 10–12)

Woche 10 — Conversion-Pfad

Wähle eine Richtung. Generische Pfade: Founding Engineer / CTO (der Anstellungspfad mit dem höchsten Leverage in einem Cycle), Freelancer-Implementation (der schnellste ökonomische Pfad), Educator (Fireship, Nick Chapsas) oder Founder (Guillermo Rauch > Vercel, wo das Portfolio das Pitch-Deck ist). Subtyp-spezifisch: Backend > Staff/Principal bei Infra- oder KI-Plattform-Unternehmen (managiere das Unsicherheitsrisiko mit technischem Schreiben); Frontend > Founding Designer-Engineer oder design-lastiges Freelancing (bewege dich den Stack hinauf, bevor KI-Codegen die Routine-Implementierung zur Ware macht); Designer-Dev > Micro-Founder, die kanonische Conversion (Pieter Levels, Marc Lou).

Wochen 11–12 — Zweite Retrospektive + 6-Monats-Plan

Prüfe die Signale: Bekommst du Inbound von Leuten, die dein GitHub oder deine Artikel gefunden haben, substanzielles Feedback zu deinem Code, und echte Nutzer? Wenn nach elf Wochen niemand außer dir nutzt, was du baust, funktioniert die Learn-in-Public-Komponente nicht oder die Spezialisierung ist nicht spezifisch genug. Schreibe dann einen konkreten Sechs-Monats-Plan — die zwölf Wochen bringen dich zu "fähiger Junior in einem spezifischen KI-Stack", und der Plan bestimmt, was daraus wird.

Vorbilder zum Reverse-Engineering

Die berühmten Bögen zeigen die Decke: Guillermo Rauch baute Next.js und co-gründete dann Vercel (Developer ' Founder, das technische Produkt, das das Unternehmen rechtfertigt); Evan You brachte Vue.js und Vite von Jahren

geduldiger Open-Source-Arbeit zu Vollzeit-Sponsorship und Leverage; Fireships Jeff Delaney und Swyx (Shawn Wang) fuhren beide den Learn-in-Public-Pfad bis an seine Grenze und verwandelten sichtbare technische Arbeit in Publikum und Karriere-Kapital. Aber das nahbare Modell hat kein öffentliches Profil — ein Python-Developer in Wien, der sechs Monate nach Feierabend LLM-Integration und Agenten-Frameworks lernte, vier GitHub-Projekte und drei Blogposts veröffentlichte und Founding Engineer bei einem KI-Startup mit 95.000 € plus Equity wurde. Keine viralen Tweets, nur sichtbare, spezifische Arbeit, die die richtigen Leute bemerkten.

Worauf du achten solltest

Tutorial Hell

Tutorials übers Bauen von Dingen anschauen, statt Dinge zu bauen — verführerisch, weil es sich wie Fortschritt anfühlt, aber eine Erklärung zu verstehen ist nicht dasselbe wie in der Lage zu sein, es zu bauen. Nach dem ersten Tutorial in irgendeiner Domäne, schließe den Browser, öffne einen Editor und baue etwas Benachbartes; das Unbehagen, festzustecken und die Antwort zu finden, ist genau der Prozess, der Können aufbaut. Maximal zwei Tutorials vor einem Projekt.

Keine Sichtbarkeit

Code, den niemand liest, hat die halbe Karrierewirkung von Code, mit dem sich Leute auseinandersetzen. Das Portfolio-Projekt ohne README, das die Entscheidungen erklärt, der Beitrag ohne Post darüber, was du gelernt hast, das Insight ohne Artikel — alles verpasster Leverage. Zwei Developer auf demselben Skill-Level, einer lernt in public, einer nicht, werden innerhalb von zwei bis drei Jahren systematisch unterschiedliche Verläufe haben.

Stack-Hopping

Allein in JavaScript shippt alle paar Wochen ein neues Framework, jedes verspricht, das letzte zu reparieren. Der Developer, der jedes ausprobiert, "um auf dem Stand zu bleiben", baut weder Tiefe noch ein kohärentes Portfolio auf — Arbeitgeber und Kunden stellen für Tiefe ein. Wähle eine Backend-Sprache, einen Frontend-Ansatz und einen KI-Integrations-Stack und geh in die Tiefe; die Tiefe überträgt sich, wenn du schließlich wechselst, die Breite nicht.

Subtyp-Mismatch

Backend Devs, die Begeisterung für Frontend-Feinschliff vortäuschen, werden in UI-Arbeit gedrängt, die sie hassen; Frontend Devs, die vorgeben, Backend Devs zu sein, verpassen Datenbank-Deadlines; Designer-Devs in großen Teams werden zwischen Spezialisten gefangen, die sie weder als echten Designer noch als echten Engineer sehen. Die Kur ist in allen drei Fällen dieselbe: Sei ehrlich, welcher Subtyp du bist, wähle passende Rollen, und konkurriere nicht mit Spezialisten auf ihrem Heimatterrain.

Ein Hinweis zu den Beispielen: Diese Zwölf-Wochen-Pläne setzen standardmäßig Wissensarbeit / Software voraus — die Tools, Plattformen und die Sprache rund um "Code shippen / build in public / sich auf Rollen bewerben" spiegeln die KI- und Software-Welle wider, um die herum das Playbook geschrieben wurde. Die Zwölf-Wochen-STRUKTUR ist universell; nur die Details ändern sich. Wenn du in einem anderen Cycle steckst, übersetze sinngemäß: Bei einem Hardware- oder Physical-Maker-Cycle (Smart-Home-Hardware, Cleantech, Robotik) bedeutet "ein Projekt veröffentlichen", ein echtes Gerät oder eine Firmware zu shippen, und "monetarisieren" heißt, Kits, Boards und Installationen zu verkaufen — nicht SaaS oder einen angestellten Dev-Job. Für andere Software-Cycles (Crypto, Local-First, Biotech-Informatik) trägt das Software-Framing weitgehend; tausche einfach die genannten Tools gegen die Äquivalente deines Feldes.



Aktionsplan — The Conference Organizer

In den nächsten zwölf Wochen verwandelst du ein einzelnes kuratiertes Event in den Anfang einer Event-Reihe — Markt-Infrastruktur, die den Zugang zu dem Raum kontrolliert, in dem jeder in einem Hype-Cycle sein will. Das ist ein Class-2-Aufbau: Der Cashflow-Verzug und die Fixkosten mit Teilnahme-Risiko machen es zur riskantesten sozialen Rolle, also fängst du klein an (ein 20–30-Personen-Event mit nahezu null finanziellem Risiko) und beweist das Format, bevor du skalierst. Der Bogen reicht von einem ersten Low-Budget-Event zu einem Sponsoring-Pitch, einem wiederkehrenden Publikum, einem definierten Umsatzmodell und einem gewählten Conversion-Pfad.

Phase 1 · Recherche & erstes Event (Wochen 1–4)

Wochen 1–2 — Markt-Scan, Format und erste Speaker

Mappe jedes existierende Event in deiner Nische und Stadt, um eine spezifische Lücke zu finden — nicht "noch eine AI-Konferenz", sondern etwa keine Events für Praktiker oder keine deutschsprachigen AI-Safety-Inhalte —, und definiere das Event in einem Satz. Wende dich an fünf potenzielle erste Speaker oder Co-Hosts, wobei der erste einen Gefallen bekommt und der zweite Social Proof vom ersten. Lies Priya Parkers *The Art of Gathering*, Kap. 1–6, zu Purpose, Kuratierung und Exklusion als Gestaltungswerkzeugen.

Wochen 3–4 — Logistik, Veranstaltungsort und Event 1 durchführen

Sichere für 20–30 Menschen einen Co-Working-Space, ein Startup-Büro oder ein Tech-Unternehmen als Venue-Sponsor (Raum gegen Logo-Platzierung), nutze Luma für kostenlose Registrierung und halte das Budget unter €300, sodass Event 1 null finanzielles Risiko trägt. Führe es durch und verbringe 20% deiner Zeit damit zu beobachten, wer mit wem spricht und wo sich Energie konzentriert, dann dokumentiere alles sofort — deine direkte Beobachtung schlägt jede Umfrage nach dem Event. Lies Adrian Segars *Conferences That Work*, Kap. 1–4.

Phase 2 · Sponsoring & Systematisierung (Wochen 5–8)

Wochen 5–6 — Sponsoring-Pitch und erste Sponsoren

Baue ein einseitiges Deck — Publikums-Demografie, was Sponsoren bekommen (Logo, Teilnehmerliste, Speaking-Slot, Networking) und wertbasierte Tiers (€500 Community, €1.500 Silver, €3.000 Gold) —, da ein Startup, das Zugang zu 30 geprüften AI-Engineers will, €1.500 ohne Verhandlung zahlt. Kontaktiere 15 Unternehmen mit personalisierten E-Mails, die auf ihren spezifischen Grund zu sponsern verweisen, mit dem Ziel von 2–3 Zusagen vor Event 2; null nach 15 Ansprachen bedeutet, das Publikum ist nicht scharf genug definiert. Lies Scott Strattens *UnSelling*, Kap. 1–5.

Wochen 7–8 — Event 2 durchführen und Post-Event-Content

Führe Event 2 mit 50+ Menschen bei bestätigter Sponsor-Deckung und mindestens einem sichtbaren Logo durch und setze eine konkrete Verbesserung aus dem Post-Mortem von Event 1 um — das einzige echte Signal ist, ob dieselben Menschen wiederkamen. Schreibe dann einen 3-Absatz-LinkedIn-Rückblick (was besprochen wurde, ein unerwarteter Insight, wann das nächste ist), der zugleich als Marketing für Event 3 und als Proof-of-Value für künftige Sponsoren dient. Lies David Meerman Scotts *The New Rules of Marketing & PR*, Kap. 1–6.

Phase 3 · Reihe & Umsatz-Architektur (Wochen 9–10)

Woche 9 — Jahreskalender und Kadenz

Lege dich auf eine Kadenz fest — monatliche Events halten die Community-Dichte, ziehen aber niedrigere Sponsoren-Budgets an, während vierteljährliche Events höhere Pro-Event-Sponsorings verlangen können. Entscheide, worauf du hinbaust: eine Konferenz (ein jährliches Flaggschiff mit Satelliten-Meetups) oder eine Meetup-Reihe (wiederkehrend ohne Flaggschiff).

Woche 10 — Umsatzmodell

Modelliere drei Szenarien: (A) eine Meetup-Reihe mit 4 Events/Jahr x €3.000 Sponsoring = €12.000/Jahr, was hauptsächlich deine Zeit deckt; (B) eine Jahreskonferenz mit €25.000 Sponsoring + €10.000 Tickets = €35.000 brutto, vielleicht €15.000 Gewinn; (C) ein Hybrid mit Neben-Workshops und Dinners, die bei Skalierung €5.000–15.000/Event hinzufügen. Das Modell jetzt zu wählen, bestimmt, welche Infrastruktur du als Nächstes baust.

Phase 4 · Leverage & Conversion (Wochen 11–12)

Woche 11 — Content-Kanal als permanentes Asset

Das Event ist vergänglich; der Content nicht — starte einen Newsletter, der zusammenfasst, worüber deine Community spricht, nicht nur Event-Rückblicke. Zweihundert Abonnenten sind Sponsoren mehr wert als das Event selbst, weil E-Mail-Zugang zu einem kuratierten Publikum knapp ist, und der Newsletter wird zu deiner Umsatzquelle außerhalb der Saison.

Woche 12 — Auswahl des Conversion-Pfads

Wähle einen Pfad und beginne jetzt, seine Infrastruktur zu bauen: Conference Organizer > Media-Unternehmen (der CoinDesk-Pfad, Event-Marke wird zur Medienmarke mit Werbeeinnahmen), > Connector (dein Event ist dein Deal Flow, Intros mit Marge) oder > Community-Plattform (die Konferenz verankert eine bezahlte Membership-Community).

Vorbilder zum Reverse-Engineering

Die Referenzpfade sind David Bailey — Bitcoin-Magazine-Editor, der mit winzigen Meetups anfang und Bitcoin Miami auf 35.000 Teilnehmer wachsen ließ und zeigte, dass Konferenz und Medien sich gegenseitig verstärken — und Rosie Sherry, die aus einem lokalen Brighton-Testing-Meetup Ministry of Testing, die TestBash-Konferenz und \$1,2M Umsatz aus keinem Budget, keinem Publikum und keinem Veranstaltungsort machte. Die nachvollziehbare Version ist ein Münchner UX-Designer, der ein AI-Meetup mit 25 Menschen in einem WeWork-Raum startete und im Jahr 2 eine halbtägige Konferenz mit 350 Teilnehmern und €28.000 Sponsoring-Umsatz durchführte — kein Event-Management-Hintergrund, nur eine klare Nische und konsistente Umsetzung entlang des 20 ' 50 ' 100 ' Jahreskonferenz-Pfads.

Worauf du achten solltest

Zu groß anfangen

Das erste Event sollte 20–30 Menschen umfassen, nicht 200; ein großes Event mit qualitativ minderwertigen Teilnehmern ist schlimmer als ein kleines mit genau den richtigen Menschen. Kuratierung ist dein Produkt — die Aufgabe von Event 1 ist es, deine Kern-Community zu finden und das Format zu testen, also skaliere erst, nachdem das Format bewiesen ist.

Kein Sponsor-Modell von Anfang an

Event 1 und 2 rein aus Leidenschaft zu betreiben und Sponsoring später anzufanschen, setzt einen Gratis-/Billig-Präzedenzfall, der Unternehmen davon abhält, dich als kommerzielle Entität zu sehen. Baue den Sponsor-Pitch parallel zum Event-Konzept — selbst ein €300-Community-Sponsoring bei Event 1 etabliert kommerziellen Wert, und das nächste Sponsor-Gespräch ist immer leichter, wenn du schon eines hast.

Einmal-Event statt einer Reihe

Ein einzelnes Event ist ein Projekt; eine Reihe ist ein Geschäftsmodell, weil Sponsoren Frequenz wollen und Teilnehmer wiederkommen, wenn sie wissen, dass das nächste kommt. Event 3 bei Event 1 anzukündigen verwandelt eine Zusammenkunft in eine Community — der häufige Failure Mode ist ein exzellentes erstes Event, Erschöpfung, ein vages "nächstes bald" und Momentum, das über sechs Monate stirbt.

Speaker-Qualität mit Event-Qualität verwechseln

Big-Name-Speaker zu jagen produziert oft eine mittelmäßige Teilnehmer-Erfahrung — Speaker sind 30% des Events, der Raum (wer drin ist, wer wen treffen kann) ist 70%. Ein Dinner mit 20 sorgfältig ausgewählten Menschen, die sich kennenlernen müssen, schlägt eine 500-Fremden-Konferenz mit einer berühmten Keynote; kuratiere zuerst den Raum, dann folgen die Speaker.

Ein Hinweis zu den Beispielen: Diese Zwölf-Wochen-Pläne setzen standardmäßig Wissensarbeit / Software voraus — die Tools, Plattformen und die Sprache rund um "Code shippen / build in public / sich auf Rollen bewerben" spiegeln die KI- und Software-Welle wider, um die herum das Playbook geschrieben wurde. Die Zwölf-Wochen-STRUKTUR ist universell; nur die Details ändern sich. Wenn du in einem anderen Cycle steckst, übersetze sinngemäß: Bei einem Hardware- oder Physical-Maker-Cycle (Smart-Home-Hardware, Cleantech, Robotik) bedeutet "ein Projekt veröffentlichen", ein echtes Gerät oder eine Firmware zu shippen, und "monetarisieren" heißt, Kits, Boards und Installationen zu verkaufen — nicht SaaS oder einen angestellten Dev-Job. Für andere Software-Cycles (Crypto, Local-First, Biotech-Informatik) trägt das Software-Framing weitgehend; tausche einfach die genannten Tools gegen die Äquivalente deines Feldes.

Jede Rolle, bewertet

Dein vollständiges Profil — alle 27 Rollen nach Passung sortiert, nicht nur deine Top-Fünf. „Passung“ ist der Gesamt-Score; die fünf Spalten danach zeigen, wie sich dieser Score über deine Dimensionen aufteilt.

PT Schmerztoleranz · IE Energie & Antrieb · DI Denkstil · EX Erfahrung · SK Skills

#	ROLLE	PASSUNG	PT	IE	DI	EX	SK	MBTI
1	The Community Organizer	90%	82	85	83	100	100	○
2	The Developer	81%	55	83	67	100	100	○
3	The Conference Organizer	74%	53	77	60	82	100	○
4	The Open-Source Contributor	74%	51	79	60	100	81	○
5	The Implementation Freelancer	73%	60	70	70	67	100	○
6	The Bridge Builder Kapazität: No reach to decision-makers in large organizations yet — this role's currency; plan 6–12 months of access-building	73%	85	69	65	71	78	○
7	The Lobbyist Kapazität: No reach to decision-makers in large organizations yet — this role's currency; plan 6–12 months of access-building	72%	78	66	77	55	83	○
8	The Connector / Broker	72%	72	68	73	56	91	○
9	The Implementation Consultant	72%	72	61	77	64	86	○
10	The Scaler	72%	50	60	33	83	80	●
11	The Product Manager	72%	79	45	59	89	86	○
12	The Micro-Founder	70%	32	67	56	74	71	○
13	The Regulator	68%	80	69	89	49	50	○
14	The Talent Scout	67%	50	70	78	58	80	○
15	The Educator	65%	38	88	43	100	50	○
16	The Strategy Consultant	65%	79	53	69	67	57	●
17	The Strategy Freelancer	64%	63	57	70	68	63	●
18	The Tech Genius	63%	31	47	58	100	77	●
19	The Lawyer	61%	84	58	62	53	50	○
20	The Salesman	61%	63	67	44	42	88	○
21	The Working Researcher	55%	50	32	55	79	58	○
22	The Curator / Aggregator	53%	45	39	40	89	50	○
23	The Journalist	50%	36	54	54	71	33	●
24	The Capital Provider Kapazität: No reach to investors/capital yet — co-investor and deal-flow access must be built first	49%	59	57	34	42	52	○
25	The Infrastructure Landlord	46%	0	50	62	76	42	○
26	The Analyst	43%	52	41	62	63	0	○
27	The Arbitrageur Kein aktiver Weg in AI — auf Temperament bewertet, aus deinen Empfehlungen herausgehalten (diese Rolle braucht einen Markt, den dieser Zyklus noch nicht hat).	41%	45	36	49	55	23	○

#	ROLLE	PASSUNG	PT	IE	DI	EX	SK	MBTI
---	-------	---------	----	----	----	----	----	------

Die Dimensions-Zahlen sind der normalisierte 0–100-Score jeder Dimension für diese Rolle (Timing ist ein separater Modifikator und wird nicht gezeigt). Sie summieren sich nicht exakt zur Passung — die Passung gewichtet alle fünf Dimensionen gleich (je 20%) — aber sie zeigen, woher der Score jeder Rolle kommt.

Der **MBTI**-Punkt markiert die Rollen, mit denen dein selbstberichteter Persönlichkeitstyp tendenziell resoniert — eine separate Linse, bewusst NICHT Teil des Passungs-Scores. Ein gefüllter Punkt bedeutet natürliche Resonanz; ein hohler bedeutet neutral. Siehe „Deine Top Five × MBTI“ weiter vorne im Report.

TEIL DREI

Methodik

Der Hype-Cycle

Jede große Technologie — Linux und Open Source, Bitcoin, Ethereum, AI — durchläuft dieselben fünf Phasen. Die Phasen sind keine Dekoration; sie entscheiden, welche Rollen sich wann auszahlen. Deshalb wird Timing als vollwertige Score-Dimension behandelt, nicht als nachträglicher Gedanke.

Das klassische Ikigai-Modell — was du liebst, worin du gut bist, was die Welt braucht, wofür du bezahlt werden kannst — war für stabile Karrieren gedacht. Hype-Cycles sind nicht stabil. Eine Rolle kann bei allen vieren perfekt abschneiden und trotzdem scheitern, weil du in Phase 4 statt in Phase 2 eingestiegen bist. Timing ist die Dimension, die Ikigai nicht hat, und es ist der Hauptzusatz dieses Frameworks dazu.

Die fünf Phasen

Phase 1 — Entstehung

Die Technologie existiert, aber nur Insider wissen davon. Keine mediale Aufmerksamkeit, keine Kapitalzuflüsse, keine Konferenzen. (Crypto 2009–2012; AI 2017–2022; Linux 1991–1997.) Gebraucht werden Tech Builders, Technical Educators und Open-Source Contributors — einen Conference Organizer braucht noch niemand.

Phase 2 — Frühe Adoption

Erste Produkte, erste Communities, die Medien fangen an zu berichten. Wer jetzt einsteigt, baut Glaubwürdigkeit auf, die später Gold wert sein wird. Das Ökosystem braucht Struktur und Verbindung — Community Organizers, Connectors, frühe Founders — mehr als fertige Produkte.

Phase 3 — Hype

Mainstream-Aufmerksamkeit, Kapitalzuflüsse explodieren, eine Gründungswelle, die Talent-Nachfrage übersteigt das Angebot massiv, Tagessätze verdreifachen sich. Scharlatane tauchen auf. Die Nachfrage nach Salesmen, Talent Scouts und Infrastructure Landlords schießt hoch — aber genauso der Wettbewerb.

Phase 4 — Absturz / Konsolidierung

Die Reinigung. 80–90% der Startups sterben, Freelance-Verträge verschwinden, Konferenzen schrumpfen. Aber die Überlebenden haben den Markt für sich. Nach dem Crash verschiebt sich der Bedarf zu Analysts (was ging schief?), Lawyers (wie sieht die Regulierung aus?) und Bridge Builders (wie nutzen wir, was überlebt hat?).

Phase 5 — Reife

Institutionelle Adoption, Regulierung, Infrastruktur wird zur Commodity. Rollen professionalisieren sich, Margen sinken, Stabilität steigt. Gebraucht werden Regulators, institutionelle Bridge Builders und Compliance-Spezialisten — Governance, nicht Evangelismus.

Den Zyklus lesen, in dem du steckst

Du musst die Phase nicht raten — die Signale erreichen ihren Höhepunkt in einer festen Reihenfolge. Konferenzbesuche steigen zuerst, in der Insider-Phase; dann Google Trends und Wikipedia-Traffic, wenn die Sache Mainstream wird; dann Venture-Funding, sechs bis achtzehn Monate hinter dem Such-Peak; dann, ganz zuletzt, das Hiring. Wenn das Suchinteresse steigt, während das Funding noch flach ist, bist du früh dran — das optimale Einstiegsfenster für die meisten Rollen. Wenn all diese Signale gleichzeitig fallen, ist der Zyklus in den Absturz eingetreten. Lies die optimale Phase deiner Rolle gegen den tatsächlichen Stand des Zyklus und timing deinen Einstieg auf die Bedarfskurve, nicht auf den Lärm: eine Rolle kann heute gebraucht und in sechs Monaten übersorgt sein.

Tote Hypes hinterlassen Infrastruktur

Die Besetzung wiederholt sich über Zyklen hinweg, und so auch die Trümmer. Der Dotcom-Boom ist die nächste Parallele: Marc Andreessen ritt ihn vom Tech Genius (Mosaic) zum Founder (Netscape) zum Capital Provider (a16z), während mehr als neunzehn von zwanzig Foundern scheiterten — zwanzig fast identische Startups pro Segment, ein Amazon blieb stehen. Der Eisenbahn-Boom der 1840er ist die archetypische Infrastructure-Landlord-Geschichte:

Hunderte Eisenbahngesellschaften gingen bankrott, aber die Gleise, der Stahl und das Land blieben, und wer die Schaufeln verkaufte, überdauerte die, die gruben. Linux fuhr dieselben Rollen mit fast keiner Spekulation und der niedrigsten Scharlatan-Dichte aller Zyklen — weil Open Source es schwer macht, Kompetenz vorzutäuschen: jeder kann den Code lesen. Das ist der beruhigende Teil des ganzen Modells. Ein Hype-Cycle ist im Kern eine Chancen-Struktur, keine Betrugs-Struktur, und jeder Absturz räumt das Feld und hinterlässt die Infrastruktur, auf der die nächste Welle aufgebaut wird.

Rollen sind Leitern, keine Identitäten

Folge den Leuten, die über einen ganzen Zyklus gewonnen haben, und du siehst denselben Zug. Die Rolle mit der niedrigsten Einstiegshürde — Community Organizer, Educator, Open-Source Contributor — ist eine Aufbauphase für Reputation und Netzwerk, später umgewandelt in eine Rolle mit weit höherer Monetarisierung: Operator, Founder, Investor. Anthony Di Iorio veranstaltete Bitcoin-Meetups in Toronto ohne tiefe technische Skills; bei einem davon traf er Vitalik Buterin, und dieses Netzwerk wurde sein Ticket ins Ethereum-Gründungsteam. Was diese Sprünge funktionieren lässt, ist Skill-Transfer — die Werkzeuge oder Beziehungen, die du in einer früheren Domäne aufgebaut hast, verzinsen sich im neuen Zyklus schneller als je zuvor im alten. Nat Friedmans Instinkt für Developer-Tools gewann in der Linux-Welle und gewinnt wieder in AI: derselbe Mensch, neuer Zyklus, was dieses ganze Framework in einer Karriere komprimiert ist. Der Fehlermodus ist das Spiegelbild — wer in der Aufbauphase steckenbleibt, aus Idealismus oder Bequemlichkeit, häuft soziales Kapital an, das sich nie umwandelt.

Die 23 Rollen in 7 Kategorien

Jedes aufkommende Ökosystem muss dieselbe Reihe von Funktionen füllen, um zu reifen. Jemand baut die Technologie. Jemand kommerzialisiert sie. Jemand erklärt und bewertet sie. Jemand verbindet die Menschen. Jemand finanziert sie und stellt die Schienen. Jemand verhandelt ihr Verhältnis zur bestehenden Macht. Keine davon ist optional — ein Ökosystem ohne Builder verlässt nie das Research-Paper; ohne Kapital sterben gute Ideen im Tal.

Diese Funktionen lösen sich in 23 Rollen über 7 Kategorien auf — sechs funktionale Familien, plus eine siebte Figur, die jeder Zyklus hervorbringt, die aber niemand werden sollte.

Tech Builders

Scientist (Tech Genius / Working Researcher), Developer, Open-Source Contributor

Bauen die grundlegende Technologie und das Tooling darauf.

Entrepreneurs & Operators

Founder (Micro / Scaler), Product Manager, Salesman, Consultant, Freelancer (Strategy / Implementation)

Kommerzialisieren — verwandeln technische Möglichkeit in wirtschaftliche Aktivität.

Knowledge Producers

Analyst, Journalist, Educator, Curator / Aggregator

Erklären, bewerten und filtern. Machen das Unverständliche zugänglich und das Anpreisbare skeptisch.

Network & Community

Community Organizer, Conference Organizer, Connector / Broker, Talent Scout

Verbinden die Menschen, die es bauen — Beziehungen, Events und Vorstellungen.

Capital & Markets

Capital Provider, Infrastructure Landlord, Arbitrageur

Finanzieren es, stellen die Schienen und profitieren von den Ineffizienzen, die unreife Märkte enthalten.

Institutional & Governance

Bridge Builder, Lobbyist, Lawyer, Regulator

Legitimieren es — navigieren das Verhältnis zu bestehenden rechtlichen und Macht-Strukturen.

The Charlatan (Anti-Typ — nie gescored)

Alchemist, Costume Changer, Time Traveler, Freeloader, Statesman

Zieht Wert durch Täuschung statt durch Beitrag. Das Muster, das man erkennen und meiden muss — nie eine der 23 Rollen, die du anstrebst.

Die Bruchlinie in jeder Familie

Jede Familie spaltet sich entlang ihrer eigenen Bruchlinie, und die Spaltung ist meist die Stelle, an der Leute sich falsch einsortieren. Tech Builders teilen sich in den Once-in-a-Generation Tech Genius und den angestellten Working Researcher — sehr unterschiedliche Ökonomie, sehr unterschiedliche Fehlermodi. Der Founder läuft auf zwei Achsen gleichzeitig: was du baust, und ob du ein bootstrapped Micro-Founder bist, der Freiheit jagt, oder ein venture-finanzierter Scaler, der Marktdominanz jagt — derselbe Titel, gegensätzliche Leben. Knowledge Producers spalten sich nach Publikum und Tiefe: der Educator skaliert über ein Publikum, der Analyst über Institutionen, und die beiden zu verwechseln ist der häufigste Fehlgriff der ganzen Kategorie. Capital-Rollen liegen drei Größenordnungen auseinander — der 5.000-€-Angel, der 10-Mio-€-Seed-Fonds und der unerreichbare Growth-Allocator sind nicht derselbe Job. Zu wissen, auf welcher Seite der Spaltung deiner Familie du sitzt, zählt mehr als das Familien-Label.

Dieselbe Besetzung, andere Kostüme

Die Rollen sind über Zyklen hinweg identisch; nur die Namen ändern sich. Der Tech Genius war Satoshi und Vitalik in Crypto, die Transformer-Autoren und Ilya Sutskever in AI, Torvalds und Stallman in Linux und Adrian Bowyer (RepRap) im Desktop-3D-Druck. Der Educator war Antonopoulos in Crypto, Karpathy in AI und das Make:-Magazin und die Maker-YouTuber im 3D-Druck. Der Infrastructure Landlord war Bitmain mit dem Verkauf von ASICs, dann CoreWeave mit dem Verkauf von GPU-Compute, Red Hat mit Miete auf freie Software und Stratasys plus die Filament-Hersteller mit dem Verkauf der Rasierklingen im 3D-Druck. In jedem Goldrausch verkauft jemand Schaufeln.

Die meisten Leute wählen eine Rolle nach Identität, nicht nach Passung: der Coder greift standardmäßig zu Developer, selbst wenn seine Stärke im Erklären (Educator) oder im Bauen kleiner Produkte (Micro-Founder) liegt. Eine grobe Heuristik schneidet durch das meiste — wer entscheidet, was nächstes Quartal gebaut wird? Wenn du es bist, bist du ein Product Manager. Wenn du andere überzeugst, es überhaupt zuzulassen, bist du ein Bridge Builder. Wenn du das Team feuern kannst, bist du ein Founder. Die Fehlpaarung ist teuer, weil die Rollen sehr unterschiedliche Schmerztoleranz, Kapital, Zeithorizonte und Skills verlangen. Dieser Report misst, welche Rolle passt — nicht, welche gut klingt.

Die siebte Figur: der Charlatan

Jeder Zyklus bringt auch eine Figur hervor, die niemand werden sollte — erkennenswert gerade deshalb, weil sie durch einen Mechanismus definiert ist, nicht durch eine Persönlichkeit: Extraktion. Der Alchemist verkauft Technologie, die schlicht nicht funktioniert, so, als täte sie es (Theranos, BitConnect); es ist die einzige Version, die meist vor Gericht endet. Der Costume Changer lügt nie direkt — er nimmt eine funktionierende, langweilige Technologie und lässt dich schlussfolgern, dass sie eine Revolution ist (ein regelbasierter Chatbot, umbenannt zu 'Conversational AI', eine Datenbank verkauft als 'Blockchain'). Der Time Traveler verkauft, was eines Tages funktionieren könnte, als produktionsreif und bleibt unfalsifizierbar, indem er das Datum immer verschiebt ('volle Autonomie nächstes Jahr', jedes Jahr seit 2016). Der Freeloader hängt sich an einen echten Trend und verkauft Zugang — der '2.000-€-AI-Agentur-in-30-Tagen'-Kurs von jemandem, der selbst seit sechs Monaten dabei ist. Der Statesman ist der gefährlichste, weil er institutionelle Legitimität trägt — den Board-Sitz, die Keynote, das schmeichelhafte Porträt — und wenn er fällt, reißt er das Vertrauen in die Institution mit hinunter. Der unbequeme Teil, ausbuchstabiert im Monetarisierungs-Kapitel, ist, dass Extraktion ein Spektrum ist, kein Binär: ein Consultant, der einem ahnungslosen Unternehmen 'Blockchain-Strategie' für 200.000 € verkauft, begeht keinen Betrug, aber die Wissens-Asymmetrie ist dasselbe Prinzip wie ein Token-Scam im schöneren Anzug. Das Muster zu sehen, schützt dich zweifach — davor, das Opfer zu sein, und vor der stillen Selbsttäuschung, deine eigene Monetarisierung stünde irgendwie darüber.

Ein Job in der Branche oder eine Rolle im Ökosystem

Eine letzte Unterscheidung entscheidet, ob irgendetwas davon den Absturz überlebt. 'Ich arbeite in der AI-Branche' und 'Ich habe eine Position im AI-Ökosystem' sind strukturell verschiedene Sätze: der eine ist ein Job, der andere eine Rolle. Der funktionale Experte — der PM, der Marketer, der Recruiter, der für den Gehaltsscheck in den heißen Sektor gewechselt ist — ist per Definition ersetzbar und geht als Erstes, wenn der Zyklus dreht. Der Fachexperte, der die Branche, in die die Technologie eintreten will, wirklich versteht, ist langlebiger, wird aber nur dann dauerhaft, wenn er sich in eine echte Rolle umwandelt — so, wie ein Mikrofinanz-Analyst zum Founder eines afrikanischen Payment-Unternehmens wurde. Der ehrliche Test, bevor du dich festlegst: Macht mich das besser in etwas, das den Zyklus überlebt, oder tausche ich nur einen abgestandenen Arbeitgeber gegen einen trendigeren?

Von Ikigai zu deinem Score

Jede Zahl in Teil 1 stammt aus einem Modell, hergeleitet in sechs Schritten. Keine versteckte Magie — diese Seite und die nächste gehen die ganze Kette durch.

1 Starte mit Ikigai: vier Kreise — plus Timing

Das japanische Konzept beschreibt erfüllende Arbeit als die Überschneidung von vier Kreisen. Technologie-Zyklen fügen obendrauf eine fünfte Kraft hinzu: dieselbe Rolle zählt völlig unterschiedlich, je nachdem, wo der Zyklus steht.

Was du liebst

Was dich hineinzieht und dich weitermachen lässt, wenn es hart wird.

VOM TEST GEMESSEN

Worin du gut bist

Was du getan hast, und was du gut kannst.

VOM TEST GEMESSEN

Was die Welt braucht

Ob das Ökosystem um dich herum diese Rolle aktuell nachfragt.

MARKTFAKT — GEZEIGT ALS LICHT

Wofür du bezahlt werden kannst

Ob diese Rolle dich schnell genug für deine Situation bezahlen kann.

MARKTFAKT — GEZEIGT ALS LICHT

2 Der ehrliche Schnitt: ein Test kann nur messen, was in dir lebt

Zwei der vier Kreise sind Merkmale — sie leben in dir, und 82 bewertete Fragen können sie messen. Die anderen beiden Kreise sind Fakten über den Markt, und Timing ist auch ein Marktfakt. Kein Selbstbericht kann die ehrlich bewerten, also gibt dieser Report nicht vor, es zu tun: er misst zwei Kreise und ZEIGT den Rest.

3 Dieser Schnitt erzeugt die drei Ebenen dieses Reports

EBENE 1 — GEMESSEN · DEIN PASSUNGS-SCORE

Persönlicher Passungs-Score = was du liebst + worin du gut bist

Gebaut aus den bewerteten Fragen über fünf Dimensionen (nächste Seite). Das ist der Prozentwert auf jeder Rollen-Karte — er beschreibt, WER DU BIST, und nichts anderes.

EBENE 2 — GEZEIGT, NIE EINGEMISCHT

Markt-Realitätscheck = was die Welt braucht + wofür du bezahlt wirst + Timing

Drei Lichter pro Rolle: Ökosystem (Standort-Abhängigkeit der Rolle x wo du bist), Monetarisierung (Umsatzgeschwindigkeit der Rolle x dein Runway), Timing (Zyklusphase deines Feldes x das beste Einstiegsfenster der Rolle). Marktfakten bleiben sichtbar getrennt von deinem Score.

DAS TOR — VOR ALLEM

Kapazität (C-Fragen) = kannst du gerade überhaupt spielen

Stunden, Runway, abhängige Personen, Kapital, Netzwerk-Reichweite, Standort. Kein Ikigai-Kreis — ein Vorfilter. Er erzeugt die harten Blocker und weichen Flags in Teil 1, und dein realistisches Tempo.

Die fünf Dimensionen, hergeleitet

4 "Was du liebst" teilt sich in drei messbare Dimensionen (60%)

In Technologie-Zyklen ist "Liebe" kein Schmetterlingsgefühl — es ist, was du aushalten kannst, was dich belebt und welche Trade-offs du immer wieder wählst. Jede der drei bekommt ihre eigene Fragenform, weil jede am besten von einer anderen Art Frage eingefangen wird:

PT — Schmerztoleranz Ausdauer gegenüber den spezifischen Negativa der Rolle: Ablehnung, Unbekanntheit, eine Zeit lang kein Einkommen, gekillte Projekte, gestohlene Anerkennung.
Gewicht 20%

Fragenform: widriges Szenario — "jemand hat deine Arbeit als seine ausgegeben; du würdest weiterbauen."

IE — Inspiration / Energie Was dich wirklich belebt statt auslaugt — die Anziehungsseite der Liebe.
Gewicht 20%

Fragenform: projektiv — "ein Samstag mit X ist ein großartiger Samstag."

DI — Dispositionen Denkstil plus Lifestyle- und Skalierungs-Präferenzen: Nische vs. Masse, Autonomie vs. Skalierung, Finder vs. Verstärker.
Gewicht 20%

Fragenform: Forced Choice — "lieber A als B."

5 "Worin du gut bist" teilt sich in zwei (40%) — bewusst getrennt gehalten

EX — Erfahrung Was du tatsächlich getan hast. Echte Berührung zählt, auch wenn das Ergebnis gemischt war.
Gewicht 20%

Fragenform: Track Record — "ich HABE X getan."

SK — Skills Was du heute gut kannst. Hohe Erfahrung bei niedrigen Skills liest sich als 'hab's gemacht, kann besser werden' — Skills sind lernbar, das ist also ein Pfad-Signal, nie ein Ausschlusskriterium.
Gewicht 20%

Fragenform: Fähigkeit — "ich KANN X gut."

Alle fünf Dimensionen tragen dasselbe 20%-Gewicht — bewusst flach und erklärbar. Die Hierarchie lebt eine Ebene tiefer, in den Fragen.

6 Wie eine einzelne Frage bewertet wird: Anker und das Gegenprofil

Jede Frage wird Rollen mit einem Gewicht zugeordnet: ± 10 Kern-Anker · ± 7 stark · ± 5 normal · ± 3 angrenzendes Signal. Positive Gewichte sind Anziehung — die Kernmerkmale der Rolle ziehen dich an. Negative Gewichte sind das Gegenprofil: eine Rolle sammelt auch Punkte, wenn ihr GEGENTEIL dich nicht anzieht. Die Bühne nicht zu mögen ist Evidenz für den Builder; Politik nicht zu mögen ist Evidenz für den Maker.

Genau das ist der Split, der auf deinen Deep-Dive-Seiten in Teil 1 gedruckt ist — "Anziehung · Gegenprofil-Gutschrift · neutral" — und warum er sich immer zu deinem Passungs-Prozentwert summiert. Score ' Rollen-Karten und Deep Dives. Lichter ' Markt-Realitätscheck. Tor ' Dein realistisches Tempo. Ein Modell, drei Ebenen, nichts vermischt.

Wie Rollen Geld verdienen: Direkt vs. Indirekt

Monetarisierung in Tech-Zyklen funktioniert auf drei Ebenen — Direkt, Indirekt und Schemes — und der Unterschied zwischen ihnen prägt deinen Runway, dein Risiko und wie lange du auf dein Geld wartest. Unter allen dreien läuft eine zweite Achse, die entscheidet, ob eine Rolle sich verzinst oder an ihre Decke stößt: Leverage.

Direkt — wie ein Gehalt

Rollen mit direkter Monetarisierung erzeugen sofort Umsatz im Austausch für konkrete Arbeit: Gehalt, Honorare, Provisionen, Kursverkäufe. Kurze Payback-Zeiten, vorhersehbares Einkommen, an laufenden Einsatz gebunden — der Freelancer, der Salesman, der Consultant. Vorhersehbar und begrenzt: du steckst Input rein, bekommst Output, und es hört auf, wenn du aufhörst. Die Decke ist in die Struktur eingebaut. Rollen ohne Leverage tauschen Zeit gegen Geld und stoßen schnell an diese Decke; die höchsten Direktverdiener sind die Rollen mit eingebautem Leverage — der Capital Provider nimmt 2/20 über ein ganzes Portfolio, der Infrastructure Landlord skaliert Kapazität ohne zusätzlichen Aufwand pro Kunde.

Indirekt — wie Equity

Rollen mit indirekter Monetarisierung bauen zuerst einen Asset auf — ein Publikum, eine Reputation, ein Netzwerk — und monetarisieren ihn später, oft größer und dauerhafter. Der Educator, der Community Organizer, der Open-Source Contributor. Kurzfristig unvorhersehbar, langfristig potenziell viel größer. Der Preis ist die Lücke: du baust Monate lang, bevor der Asset zahlt, weshalb Runway und Schmerztoleranz für diese Rollen so sehr zählen. Und indirekt ist oft wertvoller als direkt — nur unsichtbar. Verfolge einen Bogen: ein Podcaster, dessen Show jahrelang fast nichts einbrachte, aber das Netzwerk und die Expertise, die dabei entstanden, machten ihn zum CEO eines Unternehmens mit 2,2 Mrd. \$ an gestakten Assets. Lies nur die Direkt-Spalte, und der Educator sieht wie eine schlechte Wahl aus; lies die Indirekt-Spalte, und es ist eine Aufbauphase für eine größere Rolle.

Schemes — Extraktion ist ein Spektrum

Es gibt eine dritte Ebene, die die ehrliche Version dieses Kapitels benennen muss: Schemes — die Wege, auf denen jede Rolle ihren Informationsvorsprung oder ihre strukturelle Position ausnutzen kann, um überproportional zu profitieren. Und es ist nicht das Monopol des Charlatans. Jede einzelne Rolle hat Extraktionsmuster, von der legitimen Wissens-Asymmetrie des Consultants bis zum Gift-Economy-Gatekeeping des Connectors. Ein Consultant, der einem ahnungslosen Unternehmen 'Blockchain-Strategie' für 200.000 € verkauft, begeht im rechtlichen Sinne keinen Betrug — aber die Wissens-Asymmetrie ist dasselbe Prinzip wie ein Token-Scam, nur in anderen Kleidern. Der Unterschied ist graduell, nicht kategorisch. Das klar zu sehen, schützt dich zweifach: gegen deine eigene Naivität als Opfer des Schemes eines anderen, und gegen moralische Selbstüberschätzung — den Glauben, deine eigene Monetarisierung sei irgendwie frei von Extraktion.

Die tiefere Achse — Navals vier Formen von Leverage

Quer durch alle drei Ebenen läuft der Faktor, der tatsächlich entscheidet, ob eine Rolle sich über Zyklen verzinst oder auf Stunden-mal-Satz festhängt: Leverage, im Sinne von Naval Ravikant. Es gibt vier Formen, und dasselbe Skill-Set monetarisiert radikal unterschiedlich, je nachdem, zu wie vielen davon dir die Rolle Zugang gibt. Rollen mit mehreren Leverage-Formen verzinsen sich; Rollen ohne stoßen schnell an eine Decke, egal wie hoch der Satz ist.

Code

repliziert, während du schläfst

Software, ein Produkt, eine Datenbank, ein Algorithmus — einmal gebaut, bedient er den tausendsten Kunden so mühelos wie den ersten. Die Werkzeuge des Developers, das Produkt des Founders, die Datenbank des Curators, das Trading-System des Arbitrageurs.

Media

erreicht, ohne dass du da bist

Ein Publikum, eine Byline, eine Reputation, ein öffentlicher Track Record — es wirkt über Zeitzonen hinweg und während du schläfst und verzinst sich jedes Mal, wenn du publizierst. Das Publikum des Educators, der Report des Analysts, die Byline des Journalisten.

Capital

Geld, das Geld verdient

Investiertes Kapital, ein aufgelegter Fonds, Runway. Der Capital Provider verdient 2/20 auf das ganze Portfolio; der Scaler verwandelt aufgenommenes Geld in ein Tempo, das ein bootstrapped Rivale nicht mithalten kann. Die Form mit dem höchsten Leverage — und die mit der höchsten Einstiegshürde.

Labor

der Einsatz anderer Leute

Ein Team, Associates, Freiwillige, Cohort-TAs. Die vertrauteste Form von Leverage und die, die am schlechtesten skaliert — sie braucht Management und repliziert nicht umsonst. Das Delivery-Team des Consultants, das Studio des Educators, die Engineers des Scalers.

Lies das anhand deiner schwächsten Leverage-Form. Wenn du zwischen zwei Rollen mit ähnlicher Stunden-Ökonomie wählst, nimm die mit mehr Leverage-Formen — es ist die, die dich in fünf Jahren noch bezahlt. Der Connector mit nur einem Netzwerk ist strukturell schwächer als der Connector, der auch eine Konferenz und ein Angel-Syndikat betreibt; der Educator mit nur einem Publikum ist schwächer als der, der Publikum plus eine Kurs-Plattform plus eine Cohort plus ein Studio-Team hat — Ali Abdaals vollständiger Media-plus-Code-plus-Labor-Stack. Weder Direkt noch Indirekt ist 'besser' — sie passen zu unterschiedlichen Risikoprofilen. Aber Leverage ist das, was aus beiden etwas macht, das sich verzinst statt an die Decke zu stoßen. Wenn dein Runway kurz ist, ist eine indirekte Rolle ohne Leverage als einzige Wette gefährlich; wenn du warten kannst, verzinst sich eine geleverage-te indirekte Rolle auf eine Weise, wie kein Stundensatz es je tun wird.

Der Einstieg: Die drei Wege

Es gibt drei legitime Wege in jede Rolle. Die meisten erfolgreichen Einstiege kombinieren zwei oder drei; reine Einzelweg-Einstiege haben charakteristische Fehlermodi. Deine personalisierte Empfehlung steht im Abschnitt 'Dein Einstiegsplan' weiter vorne in diesem Report — dies ist die allgemeine Karte dahinter.

Cold Water

Wähle die Rolle, mach den konkreten ersten Schritt und lass den Skill aus dem Tun entstehen. Es ist die schnellste Route von Entscheidung zu sichtbarem Output und braucht niemandes Erlaubnis. Der Preis ist, sichtbar rohe erste Arbeit zu veröffentlichen, und es scheitert auf zwei Arten: Ausbrennen bei der ersten öffentlichen Kritik, oder endlos an der Qualität drehen, ohne je genug Volumen zu produzieren. Am besten für Practitioners, die bereit sind sich zu spezialisieren, und Veterans, die das Abdriften abschütteln.

Helper — und seine drei Modi

Diene jemandem, der schon in der Rolle ist, statt deine eigene Version zu starten — aber sei ehrlich, in welchem der drei Modi du bist, denn sie sind nicht gleichwertig. Ein Onramp ist eine Junior-Version der Rolle, die du eigentlich willst — Issue-Triage für einen Maintainer, Lektorat für einen Educator, Moderation für einen Organizer — wo Skill und Beziehungen sich aufbauen, während du dienst, und du auf deine eigene Beförderung zielst. Service ist bezahlte Task-Ausführung ohne geplanten Aufstieg: legitime Arbeit, aber sie verzinst sich nicht in deine eigene Rolle. Relational Help baut weder Skill noch Einkommen auf und lohnt sich nur, wenn die Beziehungen etwas Nachgelagertes erzeugen — sonst ist es Zeitverschwendung, als Networking verkleidet. Die Falle ist der bequeme Modus, der nie zum eigenen Aufstieg wird. Meist der natürliche erste Einstieg für Newcomers.

Own Learning

Bewusstes Lernen — Kurse, Bücher, Side-Projects, Katas — vor oder parallel zur Rolle. Es gibt dir das mentale Modell, das die anderen beiden Wege dann anwenden. Sein einziger Fehlermodus ist der Drifter: Kontext unbegrenzt anhäufen, ohne je eine Position zu wählen. Tu das immer nur mit einer Zielrolle bereits im Blick; Lernen ohne Ziel ist nur ausgefeilte Prokrastination.

Kombiniere sie, wähle nicht einen

Die pragmatische Antwort ist selten ein einzelner Weg. Die kanonische Kombination fährt alle drei gleichzeitig, mit sauberer Arbeitsteilung: Learning gibt dir das Modell, Helping gibt dir die Beziehungen, und ein Cold-Water-Mikroschritt nebenbei gibt dir den extern sichtbaren Output. Jeder deckt die Schwäche der anderen ab — der Mikroschritt hält den Lernenden vom Abdriften ab, das Lernen hält den Macher davon ab, Unsinn zu veröffentlichen, das Helfen hält beide davon ab, im Vakuum zu arbeiten.

Wo du startest

Keiner davon ist ein Charakterurteil; jeder mappt nur auf einen Standard-Weg. Ein Newcomer — neu in der Domäne, dünnes Netzwerk — startet meist als Helper und baut Skill auf, während er dient. Einem Practitioner mit angrenzenden Skills, bereit sich zu spezialisieren, ist mit Cold Water oder gezieltem Own-Learning besser gedient; der Helper-Weg ist für ihn oft zu langsam. Ein Veteran trägt tiefes Material, riskiert aber, zum Senior-Wanderer zu werden: aller Skill, kein jüngerer Output, zwei Jahre Konsum, verwechselt mit Engagement. Der ehrliche Test für einen Veteran ist nicht 'habe ich je etwas veröffentlicht?', sondern 'habe ich in den letzten 12 Monaten irgendeinen zyklus-spezifischen Zug gemacht?'

Einstiegsaufwand: wie viel Setup — Klasse 1, 2 oder 3

Eine separate Frage vom Weg, den du wählst: wie viel gebaut werden muss, bevor der erste Tag beginnt. Klasse 1 (permissionless) heißt, du kannst heute etwas Sichtbares veröffentlichen, committen, posten oder traden — vierzehn der Rollen funktionieren so, und zwei oder drei parallel auszuprobieren ist legitim. Klasse 2 (Bauphase) braucht zuerst

etwas Substanzielles zusammengesetzt — ein Produkt, ein Fonds-Vehikel, ein Event — typischerweise drei bis zwölf Monate, und sie belohnt Fokus über Ausprobieren. Klasse 3 (Karriere-Spezialisierung) positioniert einen bestehenden Job, eine Praxis oder ein Credential auf den neuen Zyklus um, statt bei null zu starten. Mehrere Rollen sind Hybride, in die du über mehr als eine Klasse einsteigen kannst; die Klasse deiner eigenen Rolle wird auf deiner Einstiegspfad-Seite genannt.

Eine Abkürzung sitzt außerhalb der drei Wege: übernimm, statt bei null zu starten. Für produktförmige Rollen heißt das kaufen — erwirb ein bestehendes kleines Produkt, Micro-SaaS oder einen Newsletter über einen Marktplatz wie MicroAcquire oder Flippa und erbe zahlende Kunden am ersten Tag, oft risikoärmer als Market-Fit von Grund auf zu bauen (am anderen Ende des Zyklus ist es das, was die Platzhirsche tun — Stratasys kauft MakerBot, IBM kauft Red Hat). Für Steward-Rollen ist es derselbe Zug in menschlicher Form: Communities, Open-Source-Repos, Events und Newsletter verlieren ständig ihren Organizer oder Maintainer, und jemandem nachzufolgen, der zurücktritt, gibt dir das Publikum und den Schwung, nicht nur die Idee. Eine Übernahme ist auch ein Einstieg — manchmal kapitalisiert, manchmal nur ein gut getimtes Angebot zu helfen.

Wenn die Blockade nicht der Skill ist

Manchmal ist es nicht der Weg, der dich stoppt, sondern das Hindernis darunter — und davon gibt es drei. Eine Craft-Lücke ('ich weiß eigentlich nicht, wie Substack oder Stripe oder n8n funktioniert') ist real, aber am lösbarsten; sie ist genau das, wofür Tutorials, der Implementation Guide und AI-Coding-Tools da sind. Eine Selbstvertrauens-Lücke ('habe ich überhaupt etwas zu sagen, kann ich dafür Geld verlangen?') löst sich am schnellsten nicht durch einsames Schuften, sondern über den Helfer-Weg, weil relationales Gerüst Selbstvertrauen schneller wieder aufbaut als allein zu arbeiten. Das dritte ist von anderer Art: eine Rollen-Fehlpaarung ('kann ich wirklich jede Woche öffentliche Gegenwehr aushalten, oder Founder-Einsamkeit für zwei Jahre?') ist kein Makel, durch den man sich durchbeißen muss. Es ist ein korrektes Signal. Wenn die tägliche Arbeit der Rolle, die du dir vorgestellt hast, dich in den ersten dreißig Tagen auslaugt, ist das Data, kein Versagen — und es gibt einundzwanzig andere Rollen.

MBTI, erklärt

Weil du uns deinen Myers-Briggs-Typ genannt hast, kann dieser Report ihn als eine zusätzliche Linse darauf nutzen, welche Rollen zu dir passen könnten. Aber ein Vier-Buchstaben-Code ist nur dann nützlich, wenn du wirklich verstehst, was dahintersteckt — und die meisten Leute haben den Test einmal gemacht, ihre Buchstaben gelernt und den Rest vergessen. Deshalb erklärt dieser Abschnitt das ganze System von Grund auf: die vier Buchstaben, die acht dahinterliegenden 'kognitiven Funktionen', die die eigentliche Arbeit machen, und die vier Familien, in die die sechzehn Typen fallen. Dann zeigt er, wo dein eigener Typ in all dem sitzt.

LIES DAS ALS LINSE, NICHT ALS URTEIL

Zuerst eine ehrliche Einschränkung, denn dieser Report verkauft keine Gewissheit. MBTI ist populär und für die Selbsterkenntnis wirklich nützlich, aber es ist keine harte Wissenschaft: Wiederhole den Test ein paar Wochen später, und rund 40 bis 75 Prozent der Menschen bekommen einen anderen Typ (Pittenger, 1993), und Kritiker wie Adam Grant haben es 'nicht besser als ein Horoskop' genannt. Behandle es so, wie dieser Report es tut — als Linse, um Hypothesen über Passung zu erzeugen, nicht als Urteil darüber, wer du bist. Was zählt, ist Resonanz: Wenn eine Beschreibung passt, nutze sie; wenn nicht, lass sie fallen. Deine Rollen-Scores weiter oben in diesem Report stehen völlig für sich allein und hängen von all dem nicht ab.

Die vier Buchstaben

Die vier Buchstaben sind vier Entweder-oder-Präferenzen. 'Präferenz' ist das Schlüsselwort — wie Rechts- oder Linkshändigkeit: Du kannst beides nutzen, aber eines fühlt sich natürlich an und das andere kostet Anstrengung. Niemand ist ganz auf einem Pol, und kein Pol ist besser als sein Gegenteil.

Woher deine Energie kommt

E Extraversion

DU

Du denkst laut und lädst dich in Gesellschaft auf; du neigst dazu, erst zu handeln und danach zu reflektieren. Breiteres Spektrum an Beziehungen, wirst durch Interaktion mit Energie versorgt.

I Introversion

Du denkst, bevor du sprichst, und lädst dich in der Stille auf; du reflektierst erst und handelst danach. Weniger, aber tiefere Beziehungen — die leise Gefahr ist, einen echten Beitrag unter Wert zu verkaufen.

Worauf du achtest

S Sensing

Du vertraust Fakten, Details und dem, was konkret vor dir liegt; du bist stark in präziser Umsetzung und darin, echte Systeme fertigzustellen.

N Intuition

DU

Du vertraust Mustern, Möglichkeiten und dem, wohin sich Dinge entwickeln könnten; du bist stark in Vision, Pivots und im Verbinden entfernter Felder. (Abgekürzt als N, damit es nicht mit Introversion kollidiert.)

Wie du entscheidest

T Thinking

DU

Du entscheidest nach Logik, Konsistenz und Ursache-Wirkung, und du kritisierst freimütig; Fairness bedeutet für dich dieselbe Regel für alle.

F Feeling

Du entscheidest nach der Wirkung auf Menschen und nach gemeinsamen Werten, und du schätzt offen wert; Fairness bedeutet für dich, individuelle Umstände abzuwägen. Das sind Präferenzen, keine Obergrenzen — wie Adam Grant anmerkt, kann ein Thinker sich tief kümmern und ein Feeler gnadenlos argumentieren.

Wie du der Außenwelt begegnest

J Judging

Du magst Abschluss — du planst voraus, entscheidest früh, und geklärte Dinge fühlen sich gut an. Die Gefahr ist, zu früh zu entscheiden.

P Perceiving

DU

Du bleibst gern offen — du sammelst mehr, entscheidest spät, und Flexibilität fühlt sich gut an. Die Gefahr ist, dass Dinge nie ganz zum Abschluss kommen.

Deine vier Buchstaben — **ENTP** (The Visionary) — sind nur die Kurzform. Was den Typ wirklich antreibt, ist die Maschinerie darunter, auf den nächsten Seiten.

Die acht kognitiven Funktionen

Unter den vier Buchstaben sitzt der Teil, den fast niemandem beigebracht wird: die acht kognitiven Funktionen. Die Buchstaben beschreiben deine Präferenzen; die Funktionen beschreiben die tatsächlichen mentalen Züge, die du machst, und in welcher Reihenfolge. Es gibt zwei Versionen von jeder — eine nach innen gerichtet (introvertiert, ein kleingeschriebenes 'i'), eine nach außen gerichtet (extravertiert, 'e') — über die vier mentalen Aktivitäten Thinking, Feeling, iNtuition und Sensing.

Ti

Introvertiertes Thinking · in deinem Stack

Ein präzises, in sich konsistentes Modell davon bauen, wie etwas funktioniert, um seiner selbst willen. Fragt 'ist das logisch wahr?' — der Impuls, eine Idee auseinanderzunehmen, bis sie stimmig ist.

Te

Extravertiertes Thinking

Die äußere Welt organisieren, um Ergebnisse zu erzielen — Pläne, Metriken, Systeme, Entscheidungen. Fragt 'funktioniert das, und können wir es effizient ausliefern?'

Fi

Introvertiertes Feeling

Ein tiefer innerer Kompass aus persönlichen Werten und Authentizität. Fragt 'stimmt das mit dem überein, was ich für richtig halte?' — leise, fest verankert, schwer, jemandem auszureden.

Fe

Extravertiertes Feeling · in deinem Stack

Das emotionale Feld einer Gruppe lesen und pflegen — Harmonie, die Bedürfnisse anderer, soziale Wärme. Fragt 'wie kommt das bei den beteiligten Menschen an?'

Ni

Introvertierte Intuition

Auf eine tiefe Einsicht konvergieren, oder darauf, wohin sich Dinge leise entwickeln. Fragt 'was ist das wirklich, im Grunde?' — eine Synthese, die sich wie Wissen anfühlen kann, bevor du es erklären kannst.

Ne

Extravertierte Intuition · in deinem Stack

Nach außen auffächern in Möglichkeiten und Verbindungen. Fragt 'was könnte das sonst noch sein — was wäre wenn?' — der Ideengenerator, der aus einem Samen zehn Verzweigungen sieht.

Si

Introvertiertes Sensing · in deinem Stack

Eine detaillierte innere Bibliothek vergangener Erfahrung und davon, wie Dinge verlässlich sind. Fragt 'wie hat das früher funktioniert?' — das Gedächtnis für Details, das verhindert, dass Dinge kaputtgehen.

Se

Extravertiertes Sensing

Volle Aufmerksamkeit für die konkrete Gegenwart — was gerade wirklich passiert. Fragt 'was verlangt der Moment?' — schnell, anpassungsfähig, praktisch.

Die vier Familien

Zoomst du heraus, fallen die sechzehn Typen in vier Familien, gruppiert nach den beiden mittleren Buchstaben — worauf du achtest (S oder N) gekreuzt mit wie du entscheidest (T oder F). Jede Familie hat einen erkennbaren Schwerpunkt und eine Reihe von Feldern, in denen sie sich häuft (die Prozentwerte stammen aus Isabel Myers' Berufsdaten). Das sind Tendenzen, keine Zäune: Sie sagen dir, welche Spuren es sich lohnt, zuerst zu untersuchen, nicht die einzigen Spuren, die dir offenstehen.

NT iNtuitive Thinkers INTJ · INTP · ENTJ · ENTP

DEINE FAMILIE

Die Systeme-und-Strategie-Familie — logisch, erfinderisch, zur Abstraktion hingezogen und bereit, auf unspezifizierte Ideen zu setzen. 77% der Forschungswissenschaftler in Myers' Daten waren NT. Neigt zu Forschung, Engineering-F&E, Technologie, Strategie und Recht — und, in den Begriffen dieses Reports, zu den Rollen Tech Builder und Founder-Scaler.

NF iNtuitive Feelers INFJ · INFP · ENFJ · ENFP

Die Sinn-und-Menschen-Familie — enthusiastisch, einsichtig, von Werten und Narrativ getrieben. 76% der Beratungs-Stichproben waren NF. Neigt zu Schreiben, Lehren, Psychologie und Advocacy — und hier zu den Rollen Knowledge Producer und Bridge Builder.

ST Sensing Thinkers ISTJ · ISTP · ESTJ · ESTP

Die praktisch-und-präzise-Familie — sachlich, verlässlich, stark mit konkreten Systemen und Umsetzung. 64% der Buchhalter in Myers' Stichprobe waren ST. Neigt zu Finanzen, Engineering, Buchhaltung und Operations — und hier zu den Implementierungs-, Produkt- und Institutionsrollen.

SF Sensing Feelers ISFJ · ISFP · ESFJ · ESFP

Die praktisch-und-fürsorgliche-Familie — mitfühlend, freundlich, auf echte Menschen in der Gegenwart eingestimmt. 81% der Vertriebs-/Service-Stichproben waren SF. Neigt zu Vertrieb, Service, Gesundheitswesen und Lehre an der Front — und hier zu den beziehungsorientierten Rollen.

Wie ENTP wirklich läuft

Jeder Typ führt vier dieser acht Funktionen in einer festen Reihenfolge aus — seinen 'Funktions-Stack'. Die Reihenfolge zählt mehr als die Liste, denn die erste ist, wer du auf Autopilot bist, und die letzte ist, wo du ungeschickt bist und wo Stress landet.

Ne

1ST · DOMINANT

Extraverted Intuition

Fanning outward into possibilities and connections. Asks 'what else could this be — what if?' — the idea-generator that sees ten branches from one seed.

Dominant: Your effortless default — the mental move you trust most and reach for without thinking. It's the strongest colour in how you see the world.

Ti

2ND · AUXILIARY

Introverted Thinking

Building a precise, internally consistent model of how something works, for its own sake. Asks 'is this logically true?' — the impulse to take an idea apart until it's coherent.

Auxiliary: Your strong right hand. It balances the dominant — if the dominant points inward, this one reaches outward — and it's the function most worth deliberately developing.

Fe

3RD · TERTIARY

Extraverted Feeling

Reading and tending the emotional field of a group — harmony, others' needs, social warmth. Asks 'how does this land for the people involved?'

Tertiary: A supporting move that tends to strengthen with age and experience, rounding you out as you mature.

Si

4TH · INFERIOR

Introverted Sensing

A detailed internal library of past experience and how things reliably are. Asks 'how has this worked before?' — the memory for detail that keeps things from breaking.

Inferior: Your blind spot and your stress-point — underdeveloped, a little sore to use, and where growth costs the most. When you're overwhelmed, this is usually what's misfiring.

Das Muster, das du dir merken solltest: deine **Ne** ist mühelos und deine **Si** ist dort, wo Stress und Wachstum wohnen. Die meiste Entwicklung dreht sich eigentlich darum, die zweite Funktion reifen zu lassen und mit der vierten Frieden zu schließen.

ENTP — The Visionary

Inspired, entrepreneurial innovators drawn to intellectually challenging problems and quick to float a new idea — among the most creative types, and paradoxically among the most dissatisfied despite high income.

Wo sie stark ist

Anticipating what's coming and exploring options others dismiss too soon.

Wo sie wund ist — deine Wachstumschance

Inferior Si: QA, compliance and long-term execution-follow-through drain them.

Dein Stack, in einer Zeile

Ne · Ti · Fe · Si · dominant bis inferior.

Wo dein Typ sitzt

Alle sechzehn Typen, nach Familie. Deiner ist hervorgehoben — Resonanz ist das Signal, also wenn ein Nachbar besser zu dir passt als dein eigenes Label, vertrau darauf.

NT — INTUITIVE THINKERS

INTJ

The Mastermind

INTP

The Architect

ENTP

The Visionary

ENTJ

The Commander

NF — INTUITIVE FEELERS

INFJ

The Counselor

INFP

The Healer

ENFP

The Champion

ENFJ

The Teacher

ST — SENSING THINKERS

ISTJ

The Inspector

ISTP

The Craftsman

ESTP

The Dynamo

ESTJ

The Supervisor

SF — SENSING FEELERS

ISFJ

The Protector

ISFP

The Composer

ESFP

The Performer

ESFJ

The Provider

Was deine Antworten verraten

Die Interpretationsebene — wie deine konkreten Antworten gelesen wurden, um dieses Ergebnis zu erzeugen. Sie fügt keine neue Bewertung hinzu; sie erklärt die Logik hinter den Zahlen, die du bereits gesehen hast.

Du antwortest in Schwarz-Weiß-Kategorien — 67 % deiner Antworten landen auf den Extremen der Skala. Das ist nicht Unentschlossenheit, sondern das Gegenteil: Du hast starke, klare Meinungen zu fast allem, was dir vorgelegt wird. Gleichzeitig nutzt du den vollen Wertebereich, was bedeutet, dass diese Überzeugungen nicht flach oder dogmatisch sind — sie unterscheiden sich je nach Kontext erheblich. Du bist also jemand, der entscheidungsfreudig ist, aber nicht stur.

Das Interessante: Dein Profil über alle Rollen hinweg ist bemerkenswert flach verteilt. Es gibt keinen dominanten Schwerpunkt in deinen Kapazitäten. Stattdessen erkennst du dich selbst in einer breiten Palette von Funktionen wieder, und der Unterschied zwischen deiner stärksten und dritten Stärke ist marginal. Das deutet darauf hin, dass deine Identität im KI-Zyklus noch im Fluss ist — oder dass sie hochgradig kontextabhängig ist. Je nachdem, welches Problem vor dir liegt, wechselst du deine Rolle.

Allerdings gibt es eine echte innere Spannung: Du erreichst hohe Werte sowohl in Gemeinschaftsorganisation als auch in technischer Entwicklung. Das sind gegensätzliche Energien — die eine nach außen gewandt, auf Menschen fokussiert; die andere introspektiv, auf Code oder Systeme konzentriert

Rollenübergreifende Leseliste

Diese Quellen gelten unabhängig davon, welche Rolle du verfolgst — der Makro-Kontext, in dem jede Hype-Cycle-Rolle operiert.
Quelle: The Hype Cycle Playbook Implementation Guide v19.

DER MAKRO-KONTEXT & ZYKLUS-THEORIE

Situational Awareness (2024) — Leopold Aschenbrenner

Die wichtigste Makro-Analyse zur KI nach 2023 — AGI-Zeitlinien, Compute-Skalierung, Geopolitik. Sie beantwortet 'was kommt?'; dieser Report beantwortet 'wie positionierst du dich?' Kostenlos auf situational-awareness.ai.

Technological Revolutions and Financial Capital (2002) — Carlota Perez

Die Makro-Theorie, auf der dieses ganze Framework ruht — Installation, Turning Point, Deployment. 'Perez für Karrieren.'

Crossing the Chasm (1991, 3rd ed. 2014) — Geoffrey Moore

Der Technologie-Adoptionszyklus und die Lücke zwischen Early Adopters und dem Mainstream — die Timing-Logik unter dem Chancenfenster jeder Rolle.

Diffusion of Innovations (1962) — Everett Rogers

Adopter-Kategorien beschreiben, wer eine Technologie adoptiert; du bist auf der Angebotsseite und entscheidest, wer von dieser Adoption profitiert — die Nachfragekurve zu kennen ist also Grundwissen.

EU AI Act — Summary & Timeline — European Commission

Wenn du in Europa tätig bist, prägt das jede Rolle; Compliance ist nicht optional. Kostenlos auf ec.europa.eu.

a16z AI Canon — Andreessen Horowitz

Eine kuratierte Liste grundlegender KI-Paper, -Posts und -Kurse — ein guter Ausgangspunkt für technische Grundbildung über Rollen hinweg. Kostenlos auf a16z.com.

LEVERAGE & ASYMMETRISCHER VORTEIL

The Almanack of Naval Ravikant — Eric Jorgenson

Leverage-Denken — Code, Medien, Kapital, Arbeit — plus spezifisches Wissen, das für die Skalierungsstrategie jeder Rolle gilt. Kostenlos.

The Millionaire Fastlane (2011) — MJ DeMarco

Der CENTS-Test (Control, Entry, Need, Time, Scale) — ein schneller Filter dafür, ob eine Rolle oder ein Angebot, das du wählst, sich tatsächlich aufsummieren kann, statt nur nach Stunden zu bezahlen.

Zero to One (2014) — Peter Thiel

Konträres Denken als asymmetrischer Vorteil — die Disziplin, die Position zu finden, die andere verworfen haben, nützlich in welcher Rolle auch immer du in einem überfüllten Zyklus steckst.

KARRIERE- & POSITIONIERUNGS-WISSENSCHAFT

So Good They Can't Ignore You (2012) — Cal Newport

Skill-Meisterschaft geht der Leidenschaft voraus, nicht umgekehrt — das Plädoyer, zuerst seltene, wertvolle Fähigkeiten aufzubauen, welche Rolle du auch testest.

Deep Work (2016) — Cal Newport

Die Unterscheidung Produzieren-versus-Konsumieren — das Gegenmittel zur Tutorial-Konsumenten-Falle, in der du immer weiter lernst und nie ausliefert, ein Fehlermuster, das allen Rollen gemein ist.

Making Vocational Choices — RIASEC (1973 / 1997) — John L. Holland

Erfüllung hängt von der Passung zwischen Persönlichkeit und Umfeld ab — die Grundlage dafür, eine Rollen-Fehlpassung als korrektes Signal zum Wechseln zu lesen, nicht als Defizit, das man sich abarbeiten muss.

Mindset (2006) — Carol S. Dweck

Growth-versus-Fixed-Framing — ob du eine Handwerkslücke als überwindbar oder als Identitäts-Urteil behandelst, was entscheidet, wie du auf frühes Scheitern in jeder Rolle reagierst.

NETZWERK, COMMUNITY & BEZIEHUNGEN

Swarmwise (2013) — Rick Falkvinge

Ein taktisches Handbuch für einen Abend, für jede Rolle, die Publikum oder Community aufbaut — die drei magischen Gruppengrößen (7/30/150), Meetings als Herzschräge, das Gesetz der zwei Füße. Kostenlos auf falkvinge.net.

Never Eat Alone (2005) — Keith Ferrazzi

Die Beziehungs-Mechanik unter jeder Rolle — das Ping-System, um Verbindungen warm zu halten, Junioren zu fördern und kuratierte Dinner als das Networking-Format mit der höchsten Leverage.

Give and Take (2013) — Adam Grant

Geber schlagen Nehmer auf lange Sicht — und großzügig und explizit zu fragen ist Teil dessen, was Geber tun; der Report behandelt Unter-Fragen als die häufigste rollenübergreifende Lücke.

The Strength of Weak Ties (1973) — Mark Granovetter

Warum lose Bekanntschaften überproportional Information und Chancen tragen — der Mechanismus dahinter, warum es in jeder Rolle zählt, dein Netzwerk an den Rändern zu verbreitern.

SALES, ÜBERZEUGUNG & KOMMUNIKATION

\$100M Offers (2021) — Alex Hormozi

Die meisten 'Ich kann nicht verkaufen'-Probleme sind eigentlich Angebots-Probleme — das ist der Anker für die Angebots-Konstruktion, und jede bezahlte Rolle braucht irgendwann ein klares, bepreistes Angebot. Um die 10 Euro.

Predictable Revenue (2011) — Aaron Ross

Der Anker für den Outbound-Prozess — Seeds/Nets/Spears als Lead-Quellen und warum 30 recherchierte Cold-E-mails 1000 Vorlagen-Mails schlagen; relevant für jede Rolle, die Fremde erreichen muss.

Influence (1984) — Robert Cialdini

Die sechs Prinzipien (Reziprozität, Commitment, Social Proof, Sympathie, Autorität, Knappheit) — die Verhaltens-Mechanik unter jedem Pitch, jeder Bitte und jedem Publikums-Aufbau über Rollen hinweg.

Supercommunicators (2024) — Charles Duhigg

Die Unterscheidung von Entscheidungs-, emotionalen und Identitäts-Gesprächen — plus Looping-for-Understanding, die Mikro-Fähigkeit, die den meisten Buildern fehlt, bis ein Gespräch mit hohem Einsatz aus dem Ruder läuft.

MÄRKTE, RISIKO & METHODIK

The Winner-Take-All Society (1995) — Robert Frank & Philip Cook

Warum kleine Fähigkeitsunterschiede sich in gewaltige Belohnungsunterschiede in konzentrierten Tech-Märkten übersetzen — der strukturelle Grund, warum Positionierung und Timing so sehr zählen.

Antifragile (2012) — Nassim Nicholas Taleb

Von Volatilität profitieren, statt sie nur zu überleben — eine Linse zur Auswahl von Rollen und Wetten, die von Zyklus-Turbulenzen gewinnen, statt unter ihnen zu brechen.

Fooled by Randomness (2001) — Nassim Nicholas Taleb

Survivorship-Bias und Glück-versus-Können bei Ergebnissen — ein Schutz davor, sichtbare Gewinner zu kopieren, ohne den unsichtbaren Friedhof derer zu sehen, die dasselbe Spiel gespielt haben.

ÜBER DEN AUTOR

Bastian Brand, Ph.D.



Autor des Hype Cycle Playbook — der Strukturanalyse der 23 Rollen, die in jeder Technologie-Welle wiederkehren. Aus diesem Framework stammen alle Rollen, Dimensionen und Scoring-Regeln dieses Reports.

Strategy- & Analytics-Berater in München. Ph.D. in Business Administration (Universität Mainz), Hintergrund in European Studies (IEP Paris).

Danke, dass du das Assessment gemacht hast. Wenn dieser Report etwas bei dir bewegt hat: Auf roletype.com geht es weiter — und dort landet auch dein Feedback.

roletype.com