

DER FUNKE IM REGEN

Von 30 euro auf dem Bankkonto zu einer App
im Wert von 300k

Erfolg nach 100 Fehlschlagen.



Rosario Martorana

1

VORWORT

30 Euro auf dem Konto, ein
zu großer Traum und kein
Plan B.

Es gab keine Investoren, keine
Finanzierungen, nicht einmal einen
„Rettungsanker“, an den man sich
klammern konnte.

Es gab nur 30 Euro auf dem Konto, eine
Reihe gescheiterter Versuche und eine
Idee, die unmöglich schien.

Dieses Buch ist nicht die Geschichte eines
Genies, das die Zauberformel für den Erfolg
gefunden hat.

Es ist die Geschichte eines ganz
normalen Mannes, der trotz all seiner
Fehler und Ängste
beschlossen hat, es noch einmal zu versuchen
... und noch einmal ... und noch einmal.

Bis schließlich hundert Misserfolge einem
einzigen großen Erfolg Platz machten.

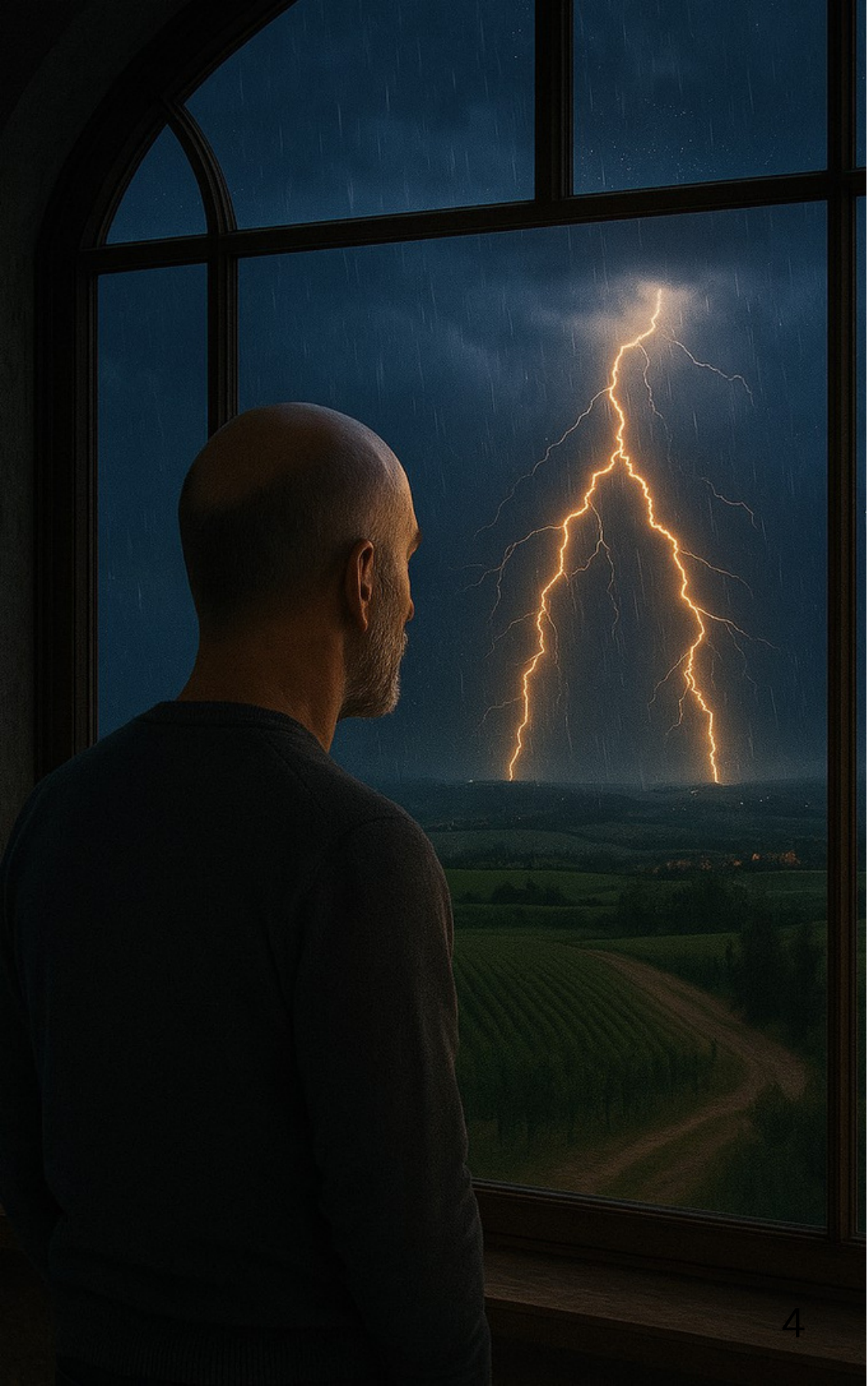
Dies ist nicht nur eine Erzählung,
Sie werden hinter die Kulissen jeder
Entscheidung, jedes Stolpersteins, jeder
Intuition und all der Fehler blicken, die ich
gemacht habe, bevor ich zu einer einzigen,
spezifischen Wahrheit gelangt bin.

Du wirst entdecken, wie ein Projekt, das in
völliger Einsamkeit entstanden ist, zu einem
internationalen Unternehmen mit einem
Wert von Hunderttausenden von Dollar
werden kann.

Und vor allem werden Sie verstehen, dass man nicht
alles haben muss, um anzufangen:
man muss mit dem anfangen, was man hat,
man muss Nudeln mit dem machen, was
im Kühlschrank ist.

Dieses Buch ist für alle, die glauben, es sei zu
spät, für alle, die denken, sie hätten keine
Energie mehr, für alle, die auf ihr Bankkonto
schauen und denken, es sei das Ende.

Das ist es nicht.
Manchmal ist es sogar der Anfang.



KAPITEL 1

Die Obsession der 95 %



Am 17. März 2025 schaute ich zum x-ten Mal auf den Bildschirm meines Online-Kontos:
Verfügbarer Saldo: DREISSIG EURO UND
VIERZEHN CENT

Das Tragische daran war jedoch die Excel ..
Tabelle, die ich mich nicht traute auszudrucken:
Schulden zum aktuellen Stand
ELFSTAUSENDNEUNHUNDERTDREI EURO,
Zahlungen zum Monatsende weitere
VIERTSTAUSENDHUNDERTSECHUNDZWANZIG
EURO, und im Cashflow erwartete Einnahmen ..
NULL EURO..

Ich hatte die Baubranche verlassen, die mir drei
Jahre lang die Illusion gegeben hatte, sehr gut
zu verdienen. Ich hatte mehr als 2 Millionen

Euro umgesetzt, aber am Ende hatte ich alles,
was ich

eingenommen hatte, plus meine Investitionen für
Material, Arbeiter, Ausrüstung usw. wieder
ausgegeben.

Der Kontostand war nicht nur eine

Momentaufnahme meiner finanziellen Situation,
sondern auch ein Spiegelbild meines
Gemütszustands.

In diesem Moment wurde mir zweierlei klar.
Erstens: Ich hatte keinen Spielraum mehr für
Fehler.

Zweitens: Ich hatte bereits zu viel Zeit verloren. Ich konnte es mir nicht leisten, auf die richtige Gelegenheit zu warten ... ich musste sie selbst schaffen. Ich hatte die letzten sechs Monate in einer Art produktiver Trance verbracht und eine Software entwickelt, in die ich mich verliebt hatte: ein Landingpage-Editor, der vollständig mit Hilfe von Dutzenden künstlicher Intelligenzen entwickelt worden war.

Die Wahrheit? Ich bin kein Programmierer, da, ich habe es gesagt, ich bin keiner ... Ich stellte mir vor, was ich in diesem Programm zum Erstellen von Landingpages haben wollte, und stritt mich, zuerst nur mit ChatGPT ... und dann mit jeder neuen KI, die ich fand ... einem neuen Agenten, neuen vielversprechenden chinesischen ChatPlattformen ... vielversprechende neue Chats ... alles, was mir begegnete, habe ich verwendet, um meine Software, meinen Landingpage-Editor, zu schreiben.

Ich, der ich noch nie in meinem Leben eine Zeile Code geschrieben hatte, fügte jeden Tag Funktionen hinzu, korrigierte Fehler, testete, verbesserte. Ich kam mir vor wie in einem Traum... ich konnte eine Software erstellen! Ganz allein

Und jeden Tag schien das Ziel näher zu rücken... um mir dann wieder zu entgleiten. Die Software war immer „zu 95 % fertig“. Nie zu 100 %.

Und doch schien mir diese fehlenden 5 % wie

ein Abgrund. Ich hatte Angst, sie in die Welt hinauszulassen. Angst, dass jemand sie in einem Kommentar auf Reddit auseinandernehmen würde, dass ein erfahrener Programmierer sie als „Amateurarbeit“ abtun würde, dass niemand ihren Wert erkennen würde. Also machte ich wie ein Psychopath weiter Korrektur, Hinzufügen, Entfernen, Ändern, Testen von Funktionen ... und die verschiedenen KI-Funktionen ... vom Chat-GPT an ... lösten ein Problem ...und haben zwei neue geschaffen ... sie haben perfekten Code für die neue Funktion geschrieben „jaaaa, Farbverläufe und Schattierungen und Unschärfe, total cool!!“ und dann haben sie mir den HTML-Export zerstört, für den ich zwei Wochen gebraucht habe, um herauszufinden, wie er funktioniert ... Euphorie und Verzweiflung schaffen eine Art Sucht ... in einem Moment fühlst du dich wie ein Versager ... ich schaffe das nie,

und im nächsten Moment glaubst du, dass du Erfolg haben wirst und dass alle mit deinem Programm arbeiten wollen und dass es ein Riesenerfolg wird... Ein Teil von mir wusste die Wahrheit: Nicht das Produkt bringt dich zum Scheitern, sondern die Stille um es herum.

Aber ich schob es immer wieder auf und versteckte mich hinter Perfektionismus. An diesem Morgen jedoch war das Gefühl anders. Als ich die lächerliche Zahl auf meinem Konto sah, wurde mir klar, dass die Zeit nicht mehr auf meiner Seite war.

Entweder ich startete, oder ich verschwand.

Es war der Moment, in dem ich entweder Unternehmer wurde... oder ein Hobbyist mit einem unerreichbaren Traum blieb.

Ich konnte mir nicht vorstellen, dass aus diesem Tag, aus diesen wenigen Münzen und einer unvollständigen Idee ein Weg entstehen würde, der mich aus einem finanziellen Abgrund herausführen und zur Gründung eines Start-ups mit Tausenden von Nutzern auf der ganzen Welt führen würde.

Der Blue Lime Editor war mein Meisterwerk...
zumindest in meinem Kopf.

Ich hatte es Pixel für Pixel, Funktion für Funktion aufgebaut, wie ein besessener Handwerker, der monatelang an derselben Statue arbeitet, ohne sie jemals fertigzustellen. Jeden Abend sagte ich mir: „Noch eine kleine Verbesserung, dann ist es fertig.“

Jeden Morgen entdeckte ich einen neuen Fehler, eine weitere Idee, ein „Wenn ich noch dies hinzufügen würde...“, das die Veröffentlichung um einen weiteren Tag verschob.

Es war zu einem toxischen Ritual geworden: Ich war nur zufrieden, wenn ich etwas korrigierte, aber ich konnte es nie für fertig erklären. Ich war überzeugt, dass ein Produkt nur dann etwas wert war, wenn es perfekt war.

Ich wusste noch nicht, dass in der realen Welt 95 % fertig, aber veröffentlicht, mehr wert sind als 100 % fertig, aber versteckt.

Meine 95 % blieben hingegen in einem Browser gespeichert und waren nur für mich zugänglich.

Das Problem war, dass mich diese Besessenheit viel mehr kostete als nur Zeit: Sie zehrte an meinem Selbstvertrauen.

Jeder behobene Fehler wurde zum Beweis, dass die Software „noch nicht fertig“ war, jede neue Funktion zu einer weiteren Ausrede, um das Projekt zu verschieben. Es gab Nächte, in denen ich nicht schlafen konnte. Ich saß wach vor dem Bildschirm, starrte auf die von der KI generierten Textzeilen und überlegte, ob diese Formel die effizienteste war...

... während die Welt da draußen und der Markt nicht einmal wussten, dass es meine Arbeit gab.

Im Nachhinein ist klar: Perfektionismus ist der stille Killer von Ideen.

Die fehlenden 5 % waren nur eine mentale Falle, die mich davon abhielt, den einzig wirklich wichtigen Schritt zu tun: das Produkt den Menschen zu präsentieren.

Aber damals habe ich das nicht verstanden.

Ich sah nur diese verdammten 5 % als eine riesige Mauer.

Und mit jedem Tag, der verging, wurde die Last, noch nicht gestartet zu sein, zusammen mit meinen Schulden immer größer.

Ich wusste nicht, dass ich bald eine der härtesten Lektionen meines Lebens lernen würde: Die Welt wartet nicht auf dein „fast fertig“.

KAPITEL 2

Der Funke im Regen



Als ich endlich den Mut fand, etwas von Blue Lime Editor zu zeigen, war es kein großer Erfolg.

Es gab keine Konferenzen, keine professionellen Videos und keine Werbung. Da waren ich, mein Laptop und ein paar Posts auf Reddit, LinkedIn und in der Mailingliste, die ich in den Monaten zuvor mühsam aufgebaut hatte.

Ich schrieb Worte, von denen ich dachte, dass sie Neugier wecken würden.

Ich wählte Screenshots aus, die für mich der Beweis waren, dass ich etwas Neues schuf.

Ich drückte auf „Veröffentlichen“ mit derselben Anspannung, mit der ein Schauspieler bei der Premiere in einem vollbesetzten Theater die Bühne betritt.

Dann ... Stille.

Keine Kommentare. Keine Likes. Nicht einmal eine Antwort-E-Mail, nicht einmal, um mir zu sagen: „Das interessiert mich nicht“.

Leere.

Das war nicht nur enttäuschend.

Es war, als würde die Welt mir sagen:

„Du bist nicht einmal wert, kritisiert zu werden.“

Und dieses Gefühl schmerzt einen kreativen Menschen mehr als jede Beleidigung.

In den folgenden Tagen las ich meine Beiträge noch einmal auf der Suche nach Fehlern:

Vielleicht war der Text nicht überzeugend genug, vielleicht waren die

Bilder falsch, vielleicht ... war ich das Problem.

Dann kam der Gedanke, den ich am meisten fürchtete: „Ich habe das falsche Produkt gewählt“.

Ich war überzeugt, kläglich versagt zu haben.

Diese Überzeugung war ein schwerer Schlag.

Ich sah der Niederlage ins Gesicht, und zum ersten Mal schien es mir, als müsse ich mich mit dem Gedanken abfinden, dass alles vorbei war.

Es regnete draußen.

Und im Regen, während ich ins Leere starrte, geschah etwas.

Es war keine laute Stimme, keine theatralische Erleuchtung.

Es war fast ein Flüstern ... ein ***Funke im Regen***

...

Ich hörte: „Gib jetzt nicht auf! ... noch nicht...

Glaub an dich selbst. Du schaffst es nur, wenn du weitermachst“.

Ich weiß nicht, woher diese Stimme kam.

Vielleicht war es der letzte Rest Stolz, vielleicht die Angst zuzugeben, dass ich sieben Monate verschwendet hatte.

Aber ich weiß, dass ***esmehr Mut erforderte, aufdieseStimmezuhören, als ichjemals hatte.***

An sich selbst zu glauben, wenn
alles gut läuft, ist einfach.

Aber an sich selbst zu glauben trotz allem und
allen, wenn alle Beweise gegen einen
sprechen, wenn es nicht einmal ein kleines
positives Zeichen gibt, an das man sich
klammern kann ... wenn man sich umschaut
und nichts als Probleme sieht, die es zu lösen
gilt ... dann an sich selbst zu glauben ... noch
einmal, vertraut mir,
ist wirklich schwer...

Verzweiflung ist ein sehr starker Antrieb, eine unnatürliche Kraft, die aus deinem Inneren kommt, weil du dich NICHT geschlagen geben willst. Ich hatte eine Art ständige Erleuchtung... alles erschien mir klarer und ich hatte aufgehört, mich selbst zu bemitleiden. Wer mich sah, dachte, dass alles in Ordnung sei. Ich war voller Energie!

Ich verstand, dass dies der Moment ist, der trennt die Verlierer von den Gewinnern trennt.

In diesem Moment wurde mir klar:

Das Problem war nicht mein Produkt!

Das Problem war die Art und Weise, wie ich darüber sprach!

Ich habe nicht die richtigen Schritte unternommen.

Ich habe nicht mit den Menschen gesprochen, ich habe nichts kommuniziert! Es gab keine Geschichte!

Und aus dieser Erkenntnis heraus entstand der erste kleine Schritt in Richtung Wende.



KAPITEL 3

Ein Programmierer ohne Code



Der Blue Lime Editor war nicht nur eine Software.

Er war ein lebendes Paradoxon: ein technologisches Produkt, das aus den Händen von jemandem entstanden war, der im herkömmlichen Sinne noch nie eine einzige Zeile Code geschrieben hatte. Seine Architektur war das Ergebnis eines unkonventionellen Ansatzes.

Ich hatte Dutzende von KI-Tools eingesetzt und sie wie Module einer virtuellen Fertigungsstraße orchestriert.

Jede Komponente, jede Funktion wurde generiert, getestet, verbessert und wieder integriert, ohne dass ich über die formalen Kenntnisse eines traditionellen Programmierers verfügte.

Es war ein „assistiertes“ Ingenieurswerk, bei dem die Rolle des Menschen nicht darin bestand, Code zu schreiben, sondern Fragen zu stellen und die richtigen Ideen zu formulieren, um zum gewünschten Ergebnis zu gelangen.

Diese Eigenschaft, die ich bis dahin als technische Einschränkung empfunden hatte, begann sich als strategischer narrativer Wert zu erweisen.

In einem Markt, der mit Produkten von erfahrenen Entwicklerteams gesättigt war, hatte mein Projekt einen wesentlichen Unterschied: Es war der konkrete Beweis dafür, dass es mit neuen Technologien möglich war, Eintrittsbarrieren zu überwinden und eine komplexe Lösung auf den Markt zu bringen, ohne die traditionellen Kanäle zu durchlaufen. Die operative Realität blieb jedoch schwierig.

Die Software funktionierte zwar in den meisten Bereichen, wies jedoch noch Mängel auf: instabile Funktionen, nicht optimierte Schnittstellen, nicht lineare Abläufe.

Jede Korrektur erforderte stundenlange Arbeit, das Erstellen von Code, das Verfeinern von Eingabeaufforderungen, das Validieren von Ausgaben ...

... und sicherzustellen, dass jede Änderung nicht das bereits Funktionierende beeinträchtigte ... was aufgrund der Grenzen und der halluzinatorischen unverständlichen Fehler aller KI, die ich ausprobiert habe, vom guten Chat gpt 4.5 und all seinen Versionen, von Replit, Lovable, DeepSeek, Cursor, Copilot github in Vscode ... und all den verdammten Assistenten, die ich gefunden habe ... Ein großer Fehler ... ständig den Assistenten zu wechseln und zu denken, dass die nächste KI, die ich verwende, die richtige sein wird! Nein! Sie machen alle mehr oder weniger dasselbe! Man muss sich für ein System entscheiden und Geduld haben, Ausdauer zeigen... nicht ständig alles ändern! Verdammt!

Eines Tages werde ich die „fluchenden“ Chats von 4 Uhr morgens veröffentlichen, in denen ich die unglückliche KI des und ihr einen langsamen und schmerzhaften Tod dort oben im Hyperuranion wünschte und sie mit allen möglichen Schimpfwörtern bedachte.

Dabei habe ich völlig vergessen, dass es nicht... und auch nicht eine Person ist, die dich hasst und dir ausgerechnet dann Streiche spielt, wenn du kurz davor bist, das Licht zu sehen und diesen verdammten Editor fertigzustellen... sondern nur ein Werkzeug ist. Diese Erfahrung hat mein Verständnis von künstlicher Intelligenz auf eine harte Probe gestellt... und hier eröffnet sich eine Überlegung... eine Reflexion, zu der ich alle einlade... Techniker, Programmierer, Unternehmer im digitalen Bereich, Webdesigner ...

... aber auch diejenigen, die absolut nichts über Codes und die „digitale“ Welt wissen... Wie wird sich die Welt verändern, wenn KI keine Fehler mehr macht? Und was, wenn sie noch schwerwiegendere Fehler begeht, sobald sie den „Körper“ erhält, den ihr die Roboter, die wunderschönen Androiden, die wir bereits bauen, geben werden? In welcher Welt werden wir in wenigen Jahren leben? Denkt ihr darüber nach?

Zwischen Alpträumen einer dystopischen Zukunft à la Terminator und idyllischen Paradiesen, in denen wir inmitten der Natur und des Wohlbefindens leben und Roboter uns köstliche Gerichte zubereiten ... schlief ich oft über meiner Tastatur ein ... und kam nach Hause zu meiner Partnerin ... die schon schlief ... und immer weniger verstand, was zum Teufel ich da tat.

Aber mir war klar geworden: Mein Ansatz als Nicht-Programmierer, als Kreativer, als Designer ... könnte der Schlüssel sein ... Ich begann, eine neue Vision für mein Projekt zu entwickeln ...

KAPITEL 4

Wenn Mut mehr kostet als Geld



Die neue Erkenntnis, die ich im vorigen Kapitel gewonnen hatte, veranlasste mich, diesen Ansatz als „Nicht-Programmierer“ nicht zu verbergen, sondern ihn zu betonen.

Die Stärke von Blue Lime Editor lag nicht in seiner technischen Perfektion, sondern in der Geschichte seines Entstehungsprozesses: ein Weg, der zeigte, dass auch ohne spezielle Ausbildung eine Idee dank der Synergie zwischen menschlicher Intuition und der Leistungsfähigkeit der KI zu einem realen Produkt werden kann und dass dieses Produkt frischen Wind in die Landschaft der sich allzu sehr ähnelnden Editoren bringen kann... Ich konnte etwas anderes schaffen... warum nicht? Ich beschloss, diese Eigenschaft zu einem zentralen Element meiner Kommunikation zu machen und den Fokus von „Was macht das Produkt?“ auf „Wie und warum ist es entstanden?“ zu verlagern.

Vielleicht war dies der erste konkrete Schritt hin zu einer Erzählweise, die emotionale Verbindungen herstellen und damit echtes Interesse wecken kann.

Eine neue Vision zu haben bedeutet nicht, Gewissheiten zu haben.

Ich hatte verstanden, wie ich das Projekt authentischer erzählen konnte, ich hatte eine Stärke in meiner Geschichte gefunden... aber der Zweifel blieb, wie ein Schatten hinter mir. Es gab keine Garantie, dass die Welt positiv reagieren würde.

Im Gegenteil, jeden Tag wurde ich daran erinnert, dass die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns immer noch sehr hoch war.

Mein Bankkonto bestätigte dies: kein Spielraum für Fehler, Werbeinvestitionen oder große Manöver.

Und doch wog gerade deshalb jede Entscheidung schwer wie Blei. Das größte Hindernis war nicht technischer Natur. Es war auch nicht finanzieller Natur.

Es war psychologisch.

Auf den „Start“-Knopf zu drücken bedeutete, alles offenzulegen: meine Arbeit, meine Entscheidungen, meine Glaubwürdigkeit.

Es bedeutete, das Risiko einzugehen, in der Öffentlichkeit zu hören, was ich insgeheim befürchtete: „Das bringt nichts“.

Es gibt einen versteckten Preis, von dem nur wenige sprechen, wenn sie über Unternehmen reden: Mut kostet mehr als Geld.

Denn während man Geld verdienen und verlieren kann, muss man Mut von innen heraus entwickeln und kann ihn sich von niemandem leihen.

Ich verbrachte ganze Tage damit, mir Szenarien auszumalen:

- Die Markteinführung verlief schlecht, es herrschte wieder Stille, und ich musste mich geschlagen geben.
- Oder die Software würde mit Bugs übersät sein und die Nutzer würden mich fertigmachen.
- Oder noch schlimmer: Es passierte überhaupt nichts, und die Welt drehte sich weiter, als hätte es mich nie gegeben.

Aber in mir war diese Stimme, die ich im Regen gehört hatte ... der Funke ... wenn auch schwach ... nicht erloschen.

Sie war schwach, aber sie blieb hartnäckig: „Versuch es. Riskier es. Du hast nichts mehr zu verlieren, aber du könntest alles gewinnen.“

Schließlich wurde mir klar, dass „der richtige Moment“ niemals kommen würde.

Der richtige Moment war jetzt, und der Preis, den ich dafür zahlen musste, war meine Angst. Also traf ich die Entscheidung: Ich würde springen, wohl wissend, dass ich noch fallen konnte.

Denn wenn ich eines gelernt hatte, dann, dass Stillstand aus Angst vor Fehlern der einzige irreversible Fehler ist.

KAPITEL 5

Die letzte Karte...



Die Stimme im Regen hatte mir nicht gesagt, wie ich es tun sollte, aber sie hatte mir gesagt, ich solle nicht aufhören.

Es war ein leises Flüstern, ein Lichtstrahl inmitten eines Gewitters, das kein Ende zu nehmen schien.

Ich klammerte mich an diesen Funken wie an einen unsichtbaren Anker und begann zu denken: „Wenn ich die Software so nicht verkaufen kann, muss ich vielleicht die Art und Weise, wie ich sie anbiete, komplett ändern.“ In diesem Moment verwandelte sich der Funke in einen Blitz: Ich würde nicht nur ein Produkt verkaufen. Ich würde einen Marktplatz schaffen, auf dem ich die eigenen digitalen Produkte verkaufen konnte, nur digitale Produkte, und ich würde um diesen Marktplatz herum EINE COMMUNITY schaffen! Einen Chat, der ein Zugehörigkeitsgefühl für diejenigen schaffen könnte, die etwas Neues in der digitalen Welt schaffen wollten, jemanden wie mich... Und ich würde meine Geschichte verkaufen, diese Geschichte, zusammen mit dem Produkt.

Nicht nur ein technisches Handbuch, nicht nur fertige Landingpages, sondern Dutzende von Kursen, E-Books, Vorlagen für Notion, für Canva, für alles, was man in der wunderbaren Welt der digitalen Produkte neu erschaffen konnte.

Die Idee eines Ökosystems für Schöpfer neuer Dinge, für Ideen, die es zuvor nicht gab, und für das Erzählen von Geschichten an die Welt war geboren... ich und mein Stamm, ich und alle, die wie ich diese Reise in die neue Welt als Protagonisten, als Schöpfer und nicht als einfache Zuschauer unternehmen wollen.

Nun, es klang vielleicht etwas anmaßend, aber das musste bluelime.cool sein

Nicht eine Reihe kalter und unpersönlicher Funktionen.

Aber eine lebendige Geschichte: meine Reise zum Erfolg! Bis ich, ohne Programmierer zu sein, ein Instrument schuf, das jedem kreative Kraft verleihen konnte.

bluelime.cool sollte der greifbare Beweis für diese Geschichte sein.

Dieses E-Book, das pulsierende Herz, das die Menschen in meinen Kopf, in meine Ängste, in meine hundert

Misserfolge, bevor ich dort angekommen bin, denn es geht nie darum, ein Produkt zu verkaufen... es geht nicht

niemals nur das, glauben Sie mir. Es braucht Geschichten und Emotionen, es braucht daran glauben und um jeden Preis das ändern wollen, was bereits ist ... man muss daran glauben, bis zum Ende.

Jetzt hatte Bluelime eine klare und präzise Identität, es ist ein einzigartiges Paket: Wer das E-Book kaufte, erhielt auch Zugang zur Community und natürlich zum Editor, zum Marktplatz und zu den anderen Tools, die ich gerade entwickelte.

Wer sich für meine Geschichte, für unsere Geschichte begeisterte, wollte seine Erfahrungen ausprobieren und teilen, mich loben, kritisieren, schimpfen... kurz gesagt, er wollte „interagieren“...

Boom!

Wer es ausprobierte, wurde Teil dieser Geschichte, Teil von etwas, das gerade entstand ... von einem Gefühl der Zugehörigkeit, das greifbar wurde ... von einer Gruppe von Menschen, die etwas SCHAFFEN wollen ... nicht nur des Geldes wegen ... sondern um etwas über sich selbst zu erzählen ... oder etwas, das sie noch nicht wissen ...

Und wenn ich es schaffen würde, den Menschen das Gefühl zu geben, Teil meines Kampfes zu sein, würden sie mich anfeuern... und meinen Sieg möglich machen.
Der Funke im Regen hatte tatsächlich ein Feuer entfacht.

KAPITEL 6

**Der Tag, an dem du auf
„VERÖFFENTLICHEN“ drückst**



Der Morgen der Veröffentlichung hatte nichts Episches an sich.

Kein Sonnenstrahl durchbrach die Wolken, keine triumphale Musik erklang.

Es gab nur das Prasseln des Regens gegen das Fenster, einen grauen Himmel und das kalte Licht meines Bildschirms.

Das Paket war fertig: E-Book „+ “ (Die Geschichte einer Frau) von Blue Lime Editor.

Auf der einen Seite meine nackte Geschichte, mit all ihren Narben.

Auf der anderen Seite das Werkzeug, das aus genau diesen Narben entstanden war.

Zwei Welten, die sich ergänzten: das „Warum“ und das „Wie“.

Meine Hände zitterten.

Der Cursor blinkte auf der Schaltfläche „Veröffentlichen“ wie ein schneller Herzschlag.

Ich wusste, dass dieser Klick nicht nur eine technische Handlung war: Er war die Grenze zwischen Schatten und Licht, zwischen Unsichtbarkeit und Sichtbarkeit, zwischen beurteilt, geliebt oder zerstört werden.

Ich war mir bewusst, was alles schiefgehen konnte.

An all die Möglichkeiten, wie die Welt mit derselben Stille wie zuvor reagieren könnte. Aber ich erinnerte mich an den Funken im Regen.

Ich erinnerte mich daran, dass Mut nicht die Abwesenheit von Angst ist, sondern trotz der Angst zu handeln.

Ich atmete tief ein.

Klick.

Einen Moment lang passierte nichts.

Dann wurde die Seite neu geladen und das Paket war offiziell online.

Meine Geschichte und mein Lektor waren nun da draußen, der Welt ausgeliefert.

Die folgenden Minuten waren endlos. Ich aktualisierte die Verkaufsseite alle dreißig Sekunden.

Null.

Immer noch null. Dann, nach einer Stunde, die mir wie eine Ewigkeit vorkam, kam endlich ... >

1 neuer Verkauf – 7,99 €.

Es war, als würde die Welt ihre Farbe ändern. Es war nicht die Zahl.

Es war das Zeichen.

Jemand irgendwo hatte meine Geschichte gelesen, hatte genug daran geglaubt, um seinen Geldbeutel zu öffnen, und mir mit dieser Geste gesagt: „Ich bin dabei.“ Er war nicht nur ein Kunde.

Es war der erste Stein eines Dominoeffekts, den ich mir noch nicht vorstellen konnte.

Denn von diesem Moment an hörten die Benachrichtigungen nicht mehr auf.

Zwei Verkäufe, vier, acht.

Dann die erste E-Mail:

„Ich habe dein E-Book fertig gelesen. Du hast mich dazu inspiriert, auch etwas aufzubauen.“

Da wurde mir klar, dass es nicht nur um die Einführung eines Produkts ging.

Es war die Einführung einer Idee.

Und wenn eine Idee erst einmal Feuer
gefangen hat, ist sie nicht mehr zu löschen.

KAPITEL 7

Dominoeffekt.



Der erste Verkauf war ein Signal gewesen.

Der zweite eine Bestätigung.

Der dritte Teil, der Beweis, dass endlich etwas funktionierte.

Dann kam der magische Moment.

Die Verkäufe kamen nicht mehr einzeln, sondern nacheinander.

Benachrichtigungen leuchteten auf wie Lichter in einer Stadt bei Nacht.

Jeder „Neue Verkauf“ war ein Herzschlag, jeder „Neue Nutzer“ ein Atemzug.

Ich hatte das Projekt nicht mit teurer Werbung vorangetrieben.

Ich hatte keine wichtigen Kontakte oder eine bereits bestehende Community, die mich unterstützte.

Und doch verbreiteten sich mein E-Book und der Blue Lime Editor ... von selbst.

Ich stellte fest, dass die Leute nicht nur kauften.

Sie sprachen darüber. Sie teilten Links, schrieben Beiträge, zitierten Sätze aus dem E-Book und erzählten, wie sie den Editor für ihre Projekte nutzten.

Sie waren nicht mehr nur Kunden: Sie wurden zu Botschaftern. Mundpropaganda ist eine unsichtbare und unkontrollierbare Kraft. Man kann sie nicht erzwingen, aber wenn sie einsetzt, ist es, als würde man von einer Strömung ins offene Meer gezogen.

Jeder Leser, der sich in meiner Geschichte wiedererkannte, wurde zum Sprachrohr dieser Geschichte.

Jeder Nutzer, der mit dem Blue Lime Editor eine Landingpage erstellte, war im Grunde ein lebender Beweis für das, was ich erzählt hatte. Innerhalb weniger Wochen nahmen die Zahlen eine Form an, die ich noch nie auf meinem Bildschirm gesehen hatte:

Hunderte verkaufte Exemplare, Hunderte aktive Nutzer.

Jeden Tag gab es neues Feedback, neue Geschichten von Menschen, die dank meiner Erzählung Mut gefasst hatten.

Eine Nachricht beeindruckte mich besonders:
„Ich habe nicht nur deinen Editor gekauft. Ich
habe deine Geschichte gekauft. Und sie hat mir
gezeigt, dass ich auch meine eigene schreiben
kann.“

In diesem Moment wurde mir klar:

Ich hatte nicht einfach nur eine Software auf den
Markt gebracht.

Ich hatte eine Kette von Funken in anderen
Menschen entfacht.

Und wenn das Feuer von Hand zu Hand
weitergegeben wird, ist es nicht mehr
aufzuhalten.



KAPITEL 8

Vom E-Book zum Ökosystem



Der anfängliche Erfolg des E-Books und von bluelime.cool war nicht das Ziel.

Es war der Beginn einer radikalen Veränderung. Ich stand vor einer Entscheidung: aufhören und von dieser Verkaufswelle leben ... oder dieses Feuer in eine solide Struktur verwandeln, die in der Lage ist, aus eigener Kraft zu wachsen.

Ich entschied mich für den zweiten Weg. Der erste Schritt bestand darin, zu verstehen, dass der Blue Lime Editor, der Marktplatz und die Community mehr sein konnten als nur eine Plattform für den Verkauf digitaler Produkte.

Die Community nutzte das Tool bereits auf eine Weise, die ich nicht vorhergesehen hatte: um Produkte zu verkaufen, Kurse zu bewerben, Start-ups zu gründen.

Sie mussten mehr Macht bekommen. So entstanden die Projekte, die wir jetzt starten: Crowdfunding für innovative Start-ups, die Zusammenarbeit mit Verlagen und Kreativen auf der ganzen Welt, um wichtige Exklusivrechte zu erhalten. bluelime.cool wird nicht nur zu einer Plattform, sondern zu einer Möglichkeit, moderne, ethische und visionäre Unternehmen zu gründen.

KAPITEL 9

Über den Abgrund hinaus



Hätte mir jemand an diesem regnerischen Tag gesagt, dass ich mich einige Jahre später hier stehen würde, hätte ich es nicht geglaubt. Nicht, weil es unmöglich gewesen wäre, sondern weil ich mir damals nicht vorstellen konnte, wie man von fast nichts und mit nur dreißig Euro auf dem Konto so weit kommen könnte. Heute ist Blue Lime Editor nicht mehr „mein“ Projekt.

Es ist unser Projekt.

Mit mir arbeiten Mitarbeiter, die ich einzeln aus den Menschen ausgewählt habe, die mir zunächst geschrieben hatten, um sich zu bedanken oder mir ihre Geschichte zu erzählen, nachdem sie mein E-Book gelesen hatten.

Sie sind Partner, Freunde und Weggefährten geworden.

Sie sind nicht wegen eines Vertrags in das Unternehmen eingetreten: Sie sind eingetreten, weil sie an die Idee geglaubt haben.

Wie ich bereits erwähnt habe, gründen wir ein internationales Unternehmen mit dem Ziel,

Apps und Tools für Entwickler digitaler Produkte (und nicht nur) zu entwickeln.

Unser Ziel ist einfach und ehrgeizig zugleich: Wir wollen denjenigen, die eine Idee haben, die Mittel, diese ohne technische oder wirtschaftliche Hindernisse in die Tat umzusetzen. Und ja... das ist ein Neuanfang.

Mit 58 Jahren, während viele daran denken, langsamer zu werden, gebe ich Gas.

Ich habe nicht das Bedürfnis, allen etwas beweisen zu müssen: Ich habe die Freude, gemeinsam mit denen etwas aufzubauen, die das mit mir zusammen tun wollen.

Der größte Unterschied zu den dunklen Tagen liegt nicht in den Zahlen, Umsätzen oder Downloads.

Er liegt in der Art, wie ich in die Zukunft blicke.

Nicht mehr als ein Mann, der Angst vor der Zukunft hat, sondern als jemand, der sie Stück für Stück mit seinen eigenen Händen und denen derer, die sich entschieden haben, an seiner Seite zu gehen, gestaltet.

Und die Sonne... ja, heute scheint sie.

Nicht, weil es keine Wolken mehr gibt, sondern weil ich weiß, dass ich, wenn sie kommen, das Team, die Werkzeuge und die Kraft habe, um sie zu überwinden.

Denn letztendlich ist der wahre Sieg nicht, dem Abgrund entkommen zu sein.

Sondern darin, gelernt zu haben, Brücken über jede Kluft zu bauen.

Rosario Martorana
August 2025

EPILOG

Fange deinen Funken im Regen ein

Wenn du bis hierher gekommen bist, hast du eine Reise durch eine Geschichte unternommen.

Meine Geschichte, aber in gewisser Weise auch deine.

Ich wollte sie dir so erzählen, wie einen Roman über das Leben und das Unternehmertum, mit all den Ängsten, Misserfolgen und Neuanfängen.

Und alles ist wahr ... zumindest bis zu einem gewissen Punkt.

Denn die Wahrheit ist, dass dies kein Ende ist.

Dies ist eine Pause.

Was Sie bis hierher gelesen haben, ist zu hundert Prozent wahr: die 30 Euro, die Misserfolge, die Nächte auf der Suche nach einem Weg, die Rückschläge und die Entscheidung, jedes Mal wieder aufzustehen. Aber es gibt einen Teil, der heute noch Zukunft ist.

Der Editor, den du entstehen gesehen hast, das Tool, das wir jedem zugänglich machen wollen, der schreiben, sich selbst erzählen und wachsen möchte, existiert. Er ist bereits da, funktioniert und ist einsatzbereit. Aber er ist noch nicht vollständig: Wir sind bei den berühmten 95 %...

...dieser Schwebezustand, in dem man das Ziel schon fast erreichen kann, aber weiß, dass noch ein Stück fehlt. Und hier kommt der wahrhaftigste Teil ins Spiel: Diese Geschichte werde ich nicht zu

Ende schreiben. Wir schreiben sie gemeinsam.

Ich wollte dich nicht täuschen, ich wollte dich einbeziehen. Es war nicht nur eine motivierende Geschichte, es war der Keim für etwas, das gerade mit dir sprießen wird. Denn ein Buch ist zu Ende, wenn man die letzte Seite umblättert, aber ein Traum wird erst dann wahr, wenn jemand außer dir selbst daran glaubt.

Der Funke, den ich im Regen in meinen Händen hielt, war keine Magie. Es war ein Versprechen.

Und heute gebe ich dieses Versprechen an dich weiter. Wenn du bis hierher gelesen hast, bedeutet das, dass du nicht aufgibst.

Es bedeutet, dass auch du bereit bist, den nächsten Schritt zu tun, die Fortsetzung zu schreiben.

Meine Geschichte ist noch nicht zu Ende geschrieben. Deine hat vielleicht noch nicht begonnen. Und wer weiß, vielleicht werden sich unsere Geschichten eines Tages verflechten, denn ich freue mich darauf, mit allen zu interagieren und zu antworten.

Denn Bücher enden.

Aber Träume werden unendlich, wenn man sie teilt.

Sie haben die Vergangenheit,
Gegenwart und Zukunft

von bluelime.cool gelesen.

bluelime.cool@gmail.com

**Über den Wolken scheint
immer die Sonne.**



Rosario Martorana

55