

Job-Kolumne

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Von Ruth Imholz*

Eine gute Geschäftsidee steht und fällt mit derjenigen Person, die das Ganze in Tat umsetzen will. Unabhängig von Analysen über den möglichen Markterfolg der eigenen Geschäftsidee ist die kritische Selbstprüfung unabdingbar. Mit folgenden Attributen haben Sie die besten Chancen, mit einer gut durchdachten Idee den Markteintritt erfolgreich zu meistern.

Der ideale Unternehmertyp...

- ist ein Machertyp – ein Chancendenkender
- ist selbstbewusst und mutig
- ist lösungsorientiert, entscheidungsfreudig und eigeninitiativ
- verfügt über eine hohe Sozial-, Management- und Fachkompetenz
- besitzt betriebswirtschaftliche und kaufmännische Kenntnisse
- ist durchsetzungsvermögend und ambitioniert
- ist innovativ
- verfügt über ein stabiles Umfeld (persönliches, finanzielles, familiäres)
- ist ein Verkäufertyp und liebt es, andere zu überzeugen
- verfügt über soziale Kompetenzen und hat Führungserfahrung
- ist risikobereit und kann loslassen
- ist ein Kenner der Branche
- hat für sich selber einen Businessplan geschrieben
- kann mit (finanziellen) Unsicherheiten umgehen
- verfügt über finanzielle Reserven für Notzeiten
- ist kreditwürdig und verfügt über einen tadellosen Leumund
- ist bereit, die volle wirtschaftliche Verantwortung zu übernehmen

- ist stressresistent und verfügt über einen hohen Durchhaltewillen
- ist bereit, mehr als 60 Std. pro Woche und übers Wochenende zu arbeiten usw.

Seien Sie nicht beunruhigt, wenn Sie nur einen Bruchteil der Fragen bejahen können, denn: Der ideale Unternehmertyp gibt es nicht. Allerdings ist empirisch erwiesen, dass neben der Fachkompetenz bestimmte Persönlichkeitsfacetten vorhanden sein sollten, die den Erfolg oder Misserfolg einer unternehmerischen Tätigkeit mitbeeinflussen. Unsere Umfrage bei ehemaligen Gründenden förderte u.a. folgende wichtigen Ausprägungen zu Tage: Durchhaltevermögen, Mut, Risikobereitschaft, Zielorientiertheit, Entscheidungsfreudigkeit, Durchsetzungsvermögen, Kommunikationsfähigkeit, soziale Kompetenzen und eine gesunde Portion Selbstvertrauen, Letzteres ist unabdingbar, denn wenn Sie nicht an sich und an Ihre Geschäftsidee glauben, wie wollen Sie andere Personen davon überzeugen?

Es gibt noch etwas, was eine/n Unternehmer/in auszeichnet: Keine noch so ambitionierte Anforderungsliste der Welt würde ihn/sie davon abschrecken, die Idee umzusetzen. Solche Listen können helfen, eigene Kompetenzlücken zu schliessen durch gezielte Weiterbildung oder durch die Gründung in einem Team. Und selbst dann kann niemand vorhersagen, ob Sie Erfolg haben werden oder nicht. Da müssen Sie sich zu Beginn selber vertrauen; Das ist beispielsweise eine der Hürden, die nur wahre Unternehmertypen mit Bravour meistern werden.

*Ruth Imholz ist die Geschäftsführerin der Business Tools, welche praxisbezogene und kompakte Kurse zu unternehmerischen Themen an der ETH anbietet (www.btools.ch)