

Job-Kolumne

Gibt es sogenannte Erfolgsfaktoren für Gründungswillige?

Die Antwort kann ich gleich vorwegnehmen: NEIN, es gibt kein Patentrezept für Erfolg per se. Die unzähligen Faktoren, die dazu beitragen können, dass ein Firmengründender erfolgreich ist, sind individuell und stehen in einem komplexen Zusammenhang. Daher bringt es wenig, hier möglichst viele Erfolgsattribute aufzuzählen, welche in Verbindung mit dem Gründungswilligen gar nicht potenziierbar sind. Ich möchte aber aufzeigen, mit welchen Mitteln mögliche Erfolgsfaktoren identifiziert und nutzbringend eingesetzt werden können.

Was bedeutet Erfolg?

Obschon die Bedeutung von „Erfolg“ vom Wertesystem des Beurteilenden abhängt, kann aus betriebswirtschaftlicher Sicht „Erfolg“ für eine Firmengründung im Sinne des langfristigen Überlebens des Unternehmens definiert werden. Wer zu den glücklichen 50 Prozent gehört, welche fünf Jahre nach der Firmengründung noch immer auf dem Markt ist, hat gute Chancen, sich auf dem Markt nachhaltig etablieren zu können.

Erfolg ist einerseits die Summe richtiger Entscheidungen...

Viele schwerwiegende Fehler lassen sich oft auf die Anfangsphase der Firmengründung zurückzuführen. Sei es das Geschäftsmodell selber, das zu wenig durchdacht ist oder Fehleinschätzungen des Marktes/der eigenen Ressourcen, etc. Je besser Sie sich vorbereiten, desto kleiner ist das Risiko, Fehlentscheidungen zu fällen. Entdeckt man solche Fehler zu spät, kostet eine Korrektur viel Zeit und Geld (in der Hoffnung, der Gründer verfügt über die erforderlichen Ressourcen). Stützen Sie Ihre Entscheide auf eine möglichst breite Informationsbasis und

holen Sie sich Rat, wenn Sie nicht mehr weiterkommen. Auch das Handeln korreliert positiv mit Erfolg: Entscheide müssen auch noch richtig umgesetzt werden, um ihre Wirkung entfalten zu können.

Suchen Sie nach Erfolgspotenzialen des Unternehmens!

Erfolgspotentiale gründen auf Fähigkeiten, die es dem Unternehmen erlauben, eine im Vergleich zur Konkurrenz günstige Wettbewerbsposition einzunehmen. Solche Erfolgspotenzialen können sich beziehen auf:

- produkt- oder leistungbezogene Fähigkeiten
- marktbezogene Fähigkeiten
- betriebliche, funktionale Fähigkeiten

Der Aufbau von Erfolgspotenzialen kann Jahre dauern; umso wichtiger ist es, sich von Beginn an damit zu beschäftigen. Spätere Erfolge gründen meistens auf (strategischen) Entscheidungen, die von Jahren getroffen wurden! Dies erklärt, weshalb die Identifizierung und der Aufbau von Erfolgspotenzialen eine unabdingbare Prämisse für jede Firmengründung darstellt. Je einzigartiger diese Potenziale sind, desto stärker können Sie sich auf den Markt positionieren.

Selbst wenn der Erfolg etwas auf sich warten lässt, geben Sie nicht zu rasch auf, denn auch bei Firmengründungen gilt: Gut Ding will Weile haben.

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

Unsere neusten Links für Sie

Stellen und Praktika aus dem Feld der Kultur
www.kulturmanagement.org

Bewerbungen auf Englisch verfassen
<http://de.bab.la/phrasen/bewerbung>

Jobbörse für Lehrkräfte
www.educajob.ch