

# Firmengründung – die eigene Vision verwirklichen

**EINE FIRMENGRÜNDUNG KANN NUR DANN ERFOLGREICH SEIN**, wenn der Entrepreneur eine klare persönliche Vision hat, die nicht mit finanziellen Zielen verwechselt werden darf, und wenn dabei folgende Faktoren beachtet werden: die Branchenkenntnis, ein zuverlässiges Netzwerk, die innere Antriebskraft sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit Risiken.

Die wichtigste Voraussetzung für eine erfolgreiche Realisierung der eigenen Vision durch die Gründung eines eigenen Unternehmens beginnt mit der entscheidenden Frage, die man sich selbst ehrlich beantworten muss: Warum entscheide ich mich für den Weg der Selbständigkeit? Lautet die Antwort auf diese Frage «Weil ich in meinem Job unglücklich bin» oder «Weil ich hoffe, auf diese Weise mehr Geld verdienen zu können», so sind dies definitiv die falschen Motive für eine Firmengründung. Denn bevor man überhaupt zu mehr finanziellen Mitteln oder «Freizeit» kommt, bestimmt die Unternehmensgründung das ganze Leben und den Alltag im höchsten Masse. Insbesondere, wenn man dabei einen kurzen Atem hat oder auf einen schnellen Profit hofft, wird man eher unglücklich als glücklich. Man muss sich dessen bewusst sein, dass man sich dem Weg der Unternehmensgründung voll und ganz verschreiben muss, da es «ein bisschen» Entrepreneur nicht gibt. Denn nur, wenn man diesen Weg wirklich will und sich in letzter Konsequenz für ihn entscheidet, kann er von Erfolg gekrönt sein. Es ist dabei entscheidend, dass man bereit ist, das eigene Leben dahingehend umzugestalten, dass die Firmengründung zum weiteren Lebenskonzept wird.

Neben einer klaren Vision und innovativen Ideen hängt der Erfolg der Firmengründung von den folgenden drei meines Erachtens wichtigsten Faktoren ab:

- innere Antriebskraft bzw. Selbstmotivation
- fundierte Branchenkenntnis
- etabliertes Netzwerk aus zuverlässigen und vertrauenswürdigen Kooperationspartnern.

Immer, wenn ich nach dem wichtigsten Ratschlag für die Gründung eines eigenen Unternehmens gefragt werde, rate ich zur Realisierung der eigenen Vision in der Branche oder dem industriellen Zweig, in dem man bereits über eine umfangreiche Erfahrung und fundierte Kenntnisse verfügt. Auf diese Weise bleiben einem viele Enttäuschungen und Fehler erspart. Im Idealfall hat man in dieser Branche bereits ein Netzwerk etabliert, auf das man vertrauen und zurückgreifen kann. Denn es gibt keinen bes-

seren Erfolgsgaranten als zuverlässige Kooperationspartner, die man bereits kennt und auf die man sich verlassen kann. Darüber hinaus zeichnet sich ein erfolgreicher Unternehmer dadurch aus, dass er – wie oben bereits angemerkt – nicht durch finanzielle Motive, sondern durch innere Kräfte angetrieben ist. Ein Unternehmer benötigt eine derart starke Eigenmotivation, dass es nichts bzw. niemanden von «ausen» erfordert, um ihn anzutreiben. Diese Fähigkeit ist überlebenswichtig, denn nicht immer erhalten Unternehmer Bestätigung von aussen oder werden durch Erfolgsstrahlen motiviert. Der innere Antrieb und die Eigenmotivation sind somit wichtige Mechanismen, um Durststrecken meistern zu können.

Darüber hinaus ist der innere Motivationsmotor bzw. die innere Antriebskraft deshalb wichtig, weil Unternehmer im Allgemeinen und Gründer von Jungunternehmen im Besonderen oft auf sich allein gestellt sind. Im Gegensatz zum Angestelltenverhältnis hat man als Entrepreneur niemanden, der einem sagt, wie oder wo es langgeht. Einerseits sind damit eine grosse kreative Freiheit und die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung verbunden. Andererseits besteht die Gefahr, sich allein gelassen zu fühlen.

Darüber hinaus muss ein Unternehmer dafür sorgen, dass er beim Verfolgen seiner persönlichen Ziele seine emotionalen und rationalen Fähigkeiten permanent in Balance zueinander hält. Dabei meine ich mit den persönlichen Zielen nicht die monetären Ziele, sondern seine Vision, die er mit der Gründung des Unternehmens verwirklichen will. Ein Unternehmen ist gleichzeitig immer auch ein Wagnis. Auf dem Weg der Verwirklichung seiner Ziele nimmt der Unternehmer stets verschiedene Risiken in Kauf. Die Balance zwischen emotionalen und rationalen Fähigkeiten und die Reflexion des Zustandes dieser Balance sind eine Art Versicherung gegen das Eingehen unüberlegter oder überzogener Risiken. Zum Selbstschutz und zur Sicherung der Überlebensfähigkeit seines Unternehmens, benötigt der Unternehmer nach jedem Erfolgserlebnis diese Selbstreflexion und die Wiederherstellung der Balance, bevor er weitere Wagnisse in Betracht zieht. Denn oft ist man gerade während einer sehr



**MB&F SA (Maximilian Büsser and Friends)** ist ein Uhrenhersteller in Form eines Konzeptlabors, in dem sich ein jedes Jahr wechselnder Kollektiv von unabhängigen, hochkarätigen Uhrenexperten zur kooperativen Arbeit zusammenfindet, um radikal innovative «Horological Machines» zu designen und zu konstruieren. Die Herstellung aller Uhrenkomponenten erfolgt zu 100% in der Schweiz von etwa 30 unabhängigen Künstlern und Ingenieuren. Das einzigartige Kooperationskonzept von MB&F SA wird als Fallstudie im Rahmen der Dissertation «Komplexität in Kooperationen», die an der Universität St. Gallen von Julia Kotsch verfasst wird, ausführlich dargestellt.

[www.mbandf.com](http://www.mbandf.com)

*«Ich bin Unternehmer, weil ich einen unbändigen Wunsch verspürte, ein Unternehmen zu gründen, in dem ich meine Kreativität vollkommen frei entfalten kann und welches meinem Leben einen tieferen Sinn gibt. Ich wollte etwas erschaffen, worauf ich eines Tages stolz sein kann.»*

**Maximilian Büsser** Inhaber und Chief Creative Officer der MB&F SA, Gené

erfolgreichen Phase eher anfällig, höhere Risiken einzugehen, als während einer weniger erfolgreichen Periode. Um dem vorzubeugen, muss man immer wieder die Erreichung der eigenen Ziele reflektieren und die Balance zwischen den eigenen emotionalen und rationalen Fähigkeiten überprüfen sowie gegebenenfalls wiederherstellen.

Ein unternehmerisches Risiko ist dabei per se kein negatives Phänomen, sondern ein immanenter Bestandteil des Unternehmertums. Dennoch müssen die Risiken gut überlegt sein, denn eines muss einem Entrepreneur bewusst sein: Der Ausgang der Ereignisse betrifft nicht nur ihn allein, sondern auch seine Mitarbeitenden. Aus diesem Grund ist ein verantwortungsvoller Umgang mit Risiken in Form eines Balanceaktes zwischen emotionalen und rationalen Fähigkeiten und Beweggründen unabdingbar.

Dabei ist meiner Ansicht nach gerade die gesellschaftliche Anerkennung der Bereitschaft zur Risikoübernahme, die ein Unternehmer mitbringen muss, ein Indikator dafür, ob eine Gesellschaft unternehmerfreundlich oder -feindlich ist. Mit anderen Worten: Die Risikobereitschaft und der Mut müssen in der Gesellschaft Anerkennung finden. Diese Einstellung ist in den USA allgegenwärtig und geht oft über die Anerkennung hinaus: Unternehmer, die Wagnisse auf sich nehmen, sind in den USA positive Vorbilder, die einen oft dazu inspirieren, eines Tages eine eigene Firma zu gründen. Dies spürt man oft bereits beim Einsteigen ins Taxi, wenn ein angestellter Taxifahrer von seinen Plänen berichtet, eines Tages ein eigenes Taxiunternehmen zu gründen. In Europa im Allgemeinen und in der Schweiz im Besonderen ist man dagegen sehr risikoavers und eher stolz darauf, dass man keine Risikobereitschaft verspürt. Darüber hinaus herrscht in den USA eine deutlich höhere Fehlerakzeptanz. Nach dem Motto «Wo gehobelt wird, fallen Späne» werden einem im Falle eines missglückten Unternehmens die Fehler

leichter verziehen, und man erhält eine zweite Chance. Gleichzeitig muss man jedoch die amerikanische, unternehmerfreundliche Einstellung zum Teil dahingehend relativieren, dass sie oft darauf beruht, dass die Menschen nur aus finanziellen Motiven eigene Unternehmen gründen wollen. Ob dies allein zum Erfolg führt und ob wir in Europa dies gleichermassen gutheissen, muss in Frage gestellt werden.

Dennoch erleichtert diese Einstellung insbesondere den ersten Schritt in die Selbständigkeit enorm. Denn in einer fehlertoleranten Gesellschaft ist man eher bereit, eine Unternehmensgründung zu wagen. Es wäre wünschenswert, wenn auch unsere Gesellschaft die weniger erfolgreichen Gründungen nicht verurteilen würde, sondern stattdessen den Mut zur Risikoübernahme anerkennen und Entrepreneurere dazu ermutigen würde, mit einem grösseren Erfahrungsschatz einen zweiten Versuch zu starten.

#### Fazit

- Klare persönliche Vision, unermüdliche innere Antriebskraft, Branchen-Know-how und Netzwerk aus zuverlässigen Kooperationspartnern sind Garantien für eine gelungene Firmengründung.
- Anerkennung der Risikobereitschaft und -übernahme sowie höhere Fehlerakzeptanz bzw. -toleranz sind zentrale Indikatoren einer unternehmerfreundlichen Gesellschaft.