

# Wisse, was Dich erfolgreich macht!

Veranstaltung: 10. Existenzgründungstag Metropolregion Rhein-Neckar  
Referent: Roland Albrecht  
Ort: SRH Heidelberg  
Datum: 8. November 2008

1. Drei Zitate.
2. Unternehmerisches Fundament: fünf harte Statements.
3. Unternehmerische Eigenschaften: fünf weiche Statements.
4. Diskussion ...

Zitat 1:

*„Früher brauchten Unternehmer Wagemut und Augenmaß.  
Heute brauchen sie Marktforschung und Werbeagenturen.“*

Quelle: Helmut Schmidt, Altbundeskanzler

Zitat 2:

*„Geschäftlicher Erfolg besteht heute zu 50 % aus Kapital  
und zu 50 % aus 100 % Unternehmerpersönlichkeit.“*

Quelle: Roland Albrecht, Jungunternehmer

Zitat 3:

*„Unternehmer: Jemand, der täglich 16 Stunden zu arbeiten bereit ist, um nicht acht Stunden pro Tag für einen anderen arbeiten zu müssen.“*

Quelle: Unbekannt

---

Wichtig ist eine gute Geschäftsidee, bzw. eine gute Positionierung, und eine klare Differenzierung.

\_ Unternehmensgründer müssen sich heute fast immer mit der Ausgangssituation eines harten Verdrängungswettbewerbs auseinandersetzen und das bedeutet dummerweise:

- a) Es gibt schon viele, die das anbieten, was du auch anbieten willst.
- b) Kein Kunde wartet auf Dich.

---

## Noch wichtiger ist ein langer finanzieller Atem.

\_ Die ersten drei bis fünf Jahre sind Aufbaujahre und das bedeutet konkret:

- a) die Ausgaben sind oftmals viel höher als die Einnahmen.
- b) die Liquiditätsklemme wird oft zum chronischen Zustand.
- c) Circa 30 % der Neugründungen überleben die ersten drei Jahre nicht und ein weiteres Drittel wird nur vier bis acht Jahre alt. Das heißt:  
ca. 60 % der Neugründungen existieren nicht länger als acht Jahre.  
Hauptgründe für die Insolvenz bzw. Betriebsaufgabe sind:
  - \_ Erstens: wirtschaftliche Schwierigkeiten oder mangelnde Rentabilität.
  - \_ Zweitens: persönliche oder familiäre Gründe\*.

\* Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

---

## Ohne Strukturen geht wenig bis gar nichts.

- \_ Stabile Strukturen nach innen aufbauen: Mitarbeiter, Arbeitsabläufe, Unternehmenskultur etc.
- \_ Funktionierende Strukturen nach außen aufbauen: Beziehungen zu Kunden, Lieferanten, Partner, Produzenten, freie Mitarbeiter, Steuerberater etc.

---

## Kunden zu gewinnen und zu behalten ist ein harter und täglicher Vertriebsjob.

- \_ Eine gute Neugeschäftsstrategie mit einem entsprechenden Umsetzungssystem und operative Kontinuität/Ausdauer sind entscheidende Erfolgstreiber bei der Kundengewinnung.
- \_ „It’s a people business“ und deshalb gilt: Menschen, die über das Talent verfügen, schnell eine positiv emotionale Beziehung zu potentiellen Kunden herstellen zu können, sind klar im Vorteil.
- \_ Wer seine Kunden primär als Funktionsträger betrachtet statt sie als Menschen wahrzunehmen und wertzuschätzen, der verliert seine mühevoll gewonnenen Kunden früher oder später wieder.

---

## Wachstum langfristig zu sichern erfordert strategischen Weitblick.

- \_ Wer heute nicht weiß, wo er morgen und übermorgen sein will, ist richtungs- und damit orientierungslos. Ein Unternehmer, der über keine klare Wachstumsstrategie verfügt, hat früher oder später ein ernstes Problem.
- \_ Langfristig erfolgreicher ist es, Schritt für Schritt zu wachsen. In anderen Worten: konservatives Wachstum (Mäßigung) ist spekulativem Wachstum (Gier) langfristig überlegen.

Soweit ich das Thema überblicke, sind es in letzter Konsequenz die persönlichen Werte und Charaktereigenschaften, die über Sieg oder Niederlage beim Unternehmensaufbau und Unternehmensausbau entscheiden.

Ideal aus meiner Sicht ist die Vereinigung von drei Persönlichkeitsstrukturen: Leader, Manager und Experte.

---

Ein Jungunternehmer braucht einen „freien Rücken“ sowie einen freien Kopf und, ganz wichtig, er sollte nicht zum Grübeln und Wiederkäuen neigen.

- \_ Unter *„fruchtlosem Grübeln und mentalem Wiederkäuen“* verstehe ich das Geplapper, das in deinem Kopf nicht aufhört, und dich endlos über die Zukunft rätseln läßt: *„Wenn ich nur wüßte, ob es so oder so kommt?“*, *„Soll ich dies oder das tun?“*, *„Was denken die jetzt?“* Es läßt vergangene Ereignisse in deinem Geist auftauchen und Ärger darüber erneut hochkochen. Es nimmt dir die Aufmerksamkeit für dein unternehmerisches Denken/Handeln in der Gegenwart. Abschalten können ist ein MUST.
- \_ Unter *„freiem Rücken und freiem Kopf“* verstehe ich innere und äußere Strukturen, die dich die Höhen und Tiefen der Selbstständigkeit besser durchstehen lassen. Was auch immer im Geschäft passiert, du besitzt dadurch eine höhere innere Stabilität und bist besser gewappnet für all die emotionalen Wellen und Turbulenzen, mit denen es ein Jungunternehmer in der Regel zu tun hat.

---

Selbstständigkeit erfordert nicht nur eine realistische Selbsteinschätzung seiner Fähigkeiten, sondern es erfordert vor allem auch Commitment.

\_ Man sollte vor allem seine Stärken, aber auch seine Schwächen gut kennen und sich ohne Selbsttäuschung klarmachen, ob das vorhandene Potential relevant ist für eine erfolgreiche Unternehmerlaufbahn. Wichtige Stärken und Fähigkeiten sind:

- a) positives und kritisch-konstruktives Denken,
- b) ganzheitliches Denken und Handeln,
- c) Konzentration auf das Wesentliche,
- d) Empathievermögen und Menschen führen und motivieren können,
- e) Managementtalent und
- f) last but not least: Motivation und Leidenschaft.

Sprinter oder Ausdauerläufer sein? Nur wer über ein beträchtliches Maß an Ausdauer, Hartnäckigkeit und Frustrationstoleranz verfügt, wird am Ende erfolgreich sein.

- \_ Eine Firma zu gründen ist vergleichbar mit der Entscheidung, Vater bzw. Mutter zu werden. Es ist ein Langzeitprojekt.
- \_ Gebt Euren potentiellen Kunden mehrere Chancen, Euch kennenzulernen. Irgendwann wird Euer Dranbleiben honoriert werden und man wird Euch akzeptieren, weil Ihr dazugehört. Man wird Eure Beharrlichkeit nicht nur respektieren, sondern bewundern. Das mag eine Weile dauern, sagen wir ein bis zwei Jahre, aber dann seid Ihr dabei.

---

Die Mischung aus Vision, Realismus, Pragmatismus und Vertrauen entscheidet über das Ausmaß des Erfolges.

- \_ Ad Vision: Eine Vision als stabiler Orientierungspunkt und Richtungsgeber ist wichtig.
- \_ Ad Realismus: Am Ende kommt es im Unternehmertum nur auf die Resultate an.
- \_ Ad Pragmatismus: Gerade als Dienstleister muss man manchmal sich auch zurücknehmen können im Sinne von: *„Wenn der Kunde es so haben will, dann bekommt er es auch so.“*
- \_ Ad Vertrauen: Aufbau von gegenseitigem Vertrauen, nach innen wie nach außen, ist sehr wichtig. Vertrauen ist deshalb die erfolgreichste und nachhaltigste Strategie mit der größten Wirkung und Reichweite.

Wer an sich, seine Vision und seine Ideen glaubt, unabhängig davon was andere sagen und denken, wer also Drive und Mut hat, Steherqualitäten beweist und über einen starken Willen verfügt, dieser Mensch hat sehr gute Chancen, dass es sein Unternehmen nach drei Jahren noch gibt.

Gründet Eure eigene Firma. Nur dann habt Ihr Euer berufliches Schicksal selbst in der Hand. Nur dann seid IHR von Anfang an die Nr. 1.

# Diskussion ...