

Nur die Einsamen...

Chris West & Mike Southon

Nur die Einsamen...

Der Schlüssel zum Geschäftserfolg liegt im Aufbau des richtigen Teams von Experten und darin, diese an das Unternehmen zu binden.

Einer der häufigsten Irrtümer über Unternehmer ist, dass diese wie einsame Wölfe nur nach Profit und Erfolg streben. Sicherlich bekommen auch Sie dieses Gefühl, wenn Sie Ihr Unternehmen gründen oder wenn Sie von Ihrer Bank diesen Brief erhalten, in dem steht: „Ja, Sie bekommen diesen Kredit, aber als Sicherheit nehmen wir Ihr Haus.“

Auf längere Sicht ist es allerdings unwahrscheinlich, dass der einsame Unternehmer auch allein erfolgreich sein kann. Der wahre Erfolg eines Unternehmens beruht auf einem guten Team, nicht auf dem Handeln von Einzelspielern.

Wir haben eine Menge talentierter und ambitionierter Unternehmer mit hervorragend klingenden Ideen getroffen, die versuchten, allein erfolgreich zu sein. Wir haben Ihnen erzählt, dass sie scheitern werden, wenn es Ihnen nicht gelingt, ein Team um sich zu scharen und zu halten. Das kommt nicht immer gut an, aber wir können das nicht verschweigen. Die Mehrzahl der Unternehmer haben hingegen verstanden, dass sie Teams aufbauen müssen. Aber ihnen ist nicht immer klar, welche Leute sie brauchen oder wie sie diese finden können.

Wir meinen, dass die ideale Anzahl von Leuten zur Gründung eines Teams fünf ist - der Unternehmer plus vier „Eckpfeiler“. Stellen Sie sich vor, Ihr Unternehmen sei eine Pyramide, mit dem Verantwortlichen an der Spitze und Eckpfeilern, die die Basis stützen.

Diese Eckpfeiler teilen den Wunsch des Unternehmers nach hohen Risiken und hohen Erlösen. Aber gleichzeitig erden sie ihn oder sie durch ihre eigene kommerzielle oder technische Disziplin. Im Übrigen benötigt ein Team immer zwei technische Experten: Einen, der sich neue Produkte vorstellen und Prototypen entwickeln kann, und einen anderen, der diese Prototypen in ein effektives Massenprodukt umsetzt.

Bedenken Sie, dass ein Unternehmer einen dieser Eckpfeiler durchaus selbst gut ausfüllen kann (es besteht jedoch die Gefahr, dass er - irrtümlicherweise - glaubt, alle vier Grundpfeiler abdecken zu können.). Wir sind überzeugt davon, dass Gründer ihr Team mit einer fünften Person verstärken sollten – vorzugsweise mit jemandem derselben Fachrichtung oder durch jemanden mit Erfahrung in Verwaltungsaufgaben.

Sie brauchen dieses perfekte Team nicht gleich vom ersten Tag an. Mikes erstes Unternehmen „Instruction Set“ beispielsweise startete mit dem Gründer sowie einem Vertriebs- und einem Innovationsexperten. Der „Massenprodukt“-Eckpfeiler war für eine Weile als Teilzeitkraft tätig und der Finanzexperte war der Letzte, der zum Team stieß. Letzterer gab seinen Job bei der weltweit tätigen Investmentbank Goldman Sachs erst auf, als er sicher sein konnte, dass das Unternehmen erfolgreich sein würde. Wir trafen auch auf nur teilweise besetzte Unternehmensteams. Die Probleme, denen wir dann meistens begegneten, resultierten immer aus einem schwachen oder nicht-existierenden Eckpfeiler. Ein lokaler Buchhalter führte die Bücher, aber da war niemand, der sich über Kosten

Gedanken machte. Es gibt niemanden, der die Details des „Go-to-Market“ verstand; jemand, der zwar ein „bisschen Marketing“ im Sinne des Vertriebs machte (aber nicht selbst ein Geschäft zum Abschluss brachte).

Okay, Ihnen fehlt ein Eckpfeiler - dann denken Sie jetzt wieder an die Pyramide mit einer fehlenden Stütze. Wie gehen Sie damit um? Outsourcing ist eine Möglichkeit, aber es kann nur eine vorübergehende Lösung sein (außer die Person von außerhalb tritt später Ihrem Team bei). Sie brauchen die Stimmen des Vertriebs, der Finanzen, des (Produkt-) Marketings und der Innovationen, die laut und klar - und oft auch unbequem - Ihre Meinung in allen Führungsmeetings kundtun.

Die beste Lösung ist, einen Blick auf Ihr eigenes Netzwerk zu werfen. Chris kannte einen ehrgeizigen Journalisten an der Universität, der sich die Leute merkte, von denen er dachte, dass sie ihm später mal hilfreich sein könnten: Unternehmerisch denkende Menschen sollten das gleiche mit potenziellen Experten machen.

Networking ist einer der Schlüsselqualifikationen von Unternehmern - ein weiteres Argument, das gegen den einsamen Entrepreneur spricht. Wenn Sie über Grundpfeiler nachdenken und Ausschau nach einem kleineren Unternehmen halten, in welchem Sie sich engagieren könnten, was sollten Sie tun? Netzwerken. Vielleicht möchten Sie bei beermatentrepreneur.com mitmachen: Wir haben ein Netzwerk auf den Weg gebracht, das Entrepreneure und potenzielle Eckpfeiler zusammenbringt.

Die Fähigkeit, ein Team aufzubauen und an sich zu binden, ist eine entscheidende, wenn auch oft unterschätzte, Komponente eines erfolgreichen Unternehmens. Sie wird unterschätzt, weil zu viele Unternehmer am Ende sagen möchten, dass sie alles alleine geschafft haben. Dabei wird auch die Persönlichkeit des Einsamen Wolfes - der einsam entscheiden und notfalls alleine kämpfen kann – gebraucht. Tonto und der vertrauenswürdige alte Kerl an der Silbermine.

Artikel mit freundlicher Genehmigung des „Director“ - The IOD Magazine – www.iod.com