



Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2009 Seminarprogramm



Vereinigung der Unternehmensverbände
in Berlin und Brandenburg e.V. 



Basisseminar 3 Gründer und Team

Dr. Christian Schmid-Egger
Schmid-Egger & Partner, Agentur für Kommunikation

Acht wichtige Persönlichkeitsmerkmale eines Unternehmers

- Unternehmertum wird häufig mit Führungsstärke oder Führungserfahrung gleichgesetzt.
- Ein Unternehmer braucht mehr. Er sollte über bestimmte Persönlichkeitsmerkmale verfügen, die ihn bei seiner Tätigkeit unterstützen

1. Unabhängigkeitsstreben

das bedeutet:

- Das Bedürfnis nach Unabhängigkeit muss ausgeprägt sein. Es sollte ein wichtiges Motiv für das eigene Unternehmertum darstellen.
- Der Unternehmer muss Verantwortung für sein Handeln übernehmen.
- Nicht andere sind schuld, wenn etwas nicht klappt, sondern er selbst trägt Verantwortung dafür

2. Eigeninitiative

Das bedeutet:

- Ein Unternehmer ist aktiv und handelt aus eigenem Antrieb
- Er sagt nicht „das geht nicht“, sondern fragt „wie löse ich das Problem“
- Ein Unternehmer hat klare Ziele vor Augen, die sein Handeln prägen
- Ein Unternehmer handelt, wenn andere noch fragen

„Es gibt Unternehmer und Unterlasser“
Peter Schokorieder, Schweizer Unternehmer

3. Risikobereitschaft

Das bedeutet:

- Ein Unternehmer geht kalkulierbare Risiken ein
- Er weiß, dass man ohne Wagnis nichts gewinnen kann
- Er begrenzt das Risiko für sein Unternehmen auf ein vernünftiges Maß

„Wer nichts wagt, der nichts gewinnt“
Sprichwort

4. Innovationsfreunde

Das bedeutet:

- Ein Unternehmer muss Lust auf Neues und auf Veränderung haben
- Ein Unternehmer muss anpassungsfähig sein
- Ein Unternehmer denkt in Chancen und nicht in Risiken
- Wenn sich morgen der Markt ändert, hat er übermorgen bereits ein neues Produkt für diesen Markt

„Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“

Sprichwort

5. Lust auf Wettbewerb

Das bedeutet:

- Ein Unternehmer hat Lust, sich den Marktkräften zu stellen und seine Möglichkeiten auszuprobieren
- Ein Unternehmer sieht den Wettbewerb sportlich
- Ein Unternehmer kann konkurrieren **und** kooperieren

6. Leistungsorientierung

Das bedeutet:

- Ein Unternehmer ist ehrgeizig. Er stellt an sich selbst hohe Anforderungen
- Ein Unternehmer führt Mitarbeiter durch sein Beispiel und überzeugt Kunden durch seine Leistungsbereitschaft

Anmerkung: Gerade in der Startphase eines Unternehmens sind die Wochenenden, Urlaube und freien Abende oft begrenzt oder fallen aus.

7. Soziale Kompetenz

Das bedeutet:

- Ein Unternehmer kann Beziehungen zu Menschen aufbauen und kann mit diesen gut kommunizieren
- Er kann Kunden, Geschäftspartner, Ansprechpartner bei Behörden, Zulieferer oder Mitarbeiter für sich einnehmen
- Er kann überzeugend auftreten, beherrscht die Umgangsformen und fühlt sich auch im Businessanzug sicher

8. Emotionale Stärke

Das bedeutet:

- Ein Unternehmer ist emotional und psychisch belastbar
- Ein Unternehmer kann positiv denken und ist optimistisch
- Ein Unternehmer denkt lösungsorientiert
- Ein Unternehmer verfügt über ein gutes Zeit- und Selbstmanagement

Was noch wichtig ist

- Ein langer Atem. Man rechnet im Schnitt drei Jahre, bis sich ein Unternehmen wirklich trägt
- Finanzielle Reserven für die erste Zeit
- Flexibilität und einen Plan B, wenn es anfangs nicht klappt
- Gute Berater für Marketing, Unternehmensaufbau, Mitarbeiterführung etc.
- Kontakte, Beziehungen und die Fähigkeit, sich neue Kontakte aufzubauen
- **Eine wirklich tragfähige Produktidee**

Die Akquise

- Dreh- und Angelpunkt eines jeden Unternehmens sind die Kunden
- Kunden müssen irgendwie gewonnen werden
- Manchmal reicht Werbung, oft müssen Kunden direkt akquiriert werden
- Die Akquise stellt für viele Unternehmer das größte Hindernis dar
- Akquise bedeutet:
 - Sie müssen aktiv auf Kunden zugehen (anrufen oder besuchen)
 - Sie müssen eine bestimmte Anzahl Kunden pro Zeiteinheit kontaktieren, um Erfolge zu haben
 - (Erfolg = Besuche x Zeit x Abschlussquote)

Wer nicht akquiriert, wird auch keine Umsätze machen!

Partner und Team

- Geschäftspartner können Projekte sowohl voranbringen als auch ausbremsen.
- Geschäftspartner sollten ähnliche Vorstellungen hinsichtlich Motivation und Leistungsorientierung mitbringen
- Partner sollten sich ergänzen, und zwar
 - fachlich
 - in ihren sonstigen Fähigkeiten
 - im Grundtyp des Verhaltens (Verhaltensmuster)

Partner und Team – Grundtypen des Verhaltens

Es gibt drei grundlegende Verhaltensmuster:

1. Der Kommunikator

Stärken: Kreativ, kann Beziehungen aufbauen und mit Menschen gut kommunizieren, ist sehr empathisch (einfühlsam).

Schwächen: Sehr von Gefühlen und Harmonie im Team abhängig, kommt oft nicht auf den Punkt, ist leicht zu beeinflussen

Typische Berufe: Kreativberufe, Soziale Berufe u.v.a.

Partner und Team – Grundtypen des Verhaltens

Es gibt drei grundlegende Verhaltensmuster:

2. Der Macher

Stärken: Bringt Projekte voran, ist zielorientiert, kann Druck aufbauen und Dinge durchsetzen, führt gerne

Schwächen: Nimmt wenig Rücksicht auf Gefühle und Befindlichkeiten im Team, nimmt eigene Ziele wichtiger als Ziele des Teams

Typische Berufe: Ist in allen Berufen und dort vor allem in Führungspositionen zu finden

Partner und Team – Grundtypen des Verhaltens

Es gibt drei grundlegende Verhaltensmuster:

3. Der Analyst

Stärken: Arbeitet sehr genau. Ist strukturiert und kann Zeitpläne einhalten. Ist in Detailplanungen gut. Ist vor allem auf Zahlen, Daten und Fakten konzentriert.

Schwächen: Kann nur schlecht kommunizieren. Verliert sich im Detail und damit leicht den Blick für das Große und Ganze. Hat wenig Verständnis für Menschen, die anders strukturiert sind als er.

Typische Berufe: Programmierer, Buchhalter, Naturwissenschaftler, Jurist, Ingenieur

Partner und Team – Grundtypen des Verhaltens

Wie funktioniert das ideale Team?

- Etwa die Hälfte aller Menschen sind „Mischtypen“ und verfügen über zwei bis drei der genannten Verhaltensmuster
- Die übrigen Menschen agieren vor allem nach einem Verhaltensmuster
- Ein Team oder Geschäftsführung eines Unternehmens sollte idealerweise alle drei Verhaltensmuster aufweisen.

Partner und Team – Grundtypen des Verhaltens

Wie funktioniert das ideale Team?

- Ein Team braucht:

Kommunikatoren, um im Team zu arbeiten sowie Kontakte nach außen herzustellen

Macher, um Projekte und das Team voranzubringen

Analysten, um die Arbeit zu strukturieren, zu planen und zu organisieren

Partner und Team – Grundtypen des Verhaltens

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit

und wünsche Ihnen viel Erfolg!!

Dr. Christian Schmid-Egger

Mehr Infos auch im Netz unter:
www.schmid-egger.de



Kontakt in Berlin Wettbewerbsbüro in der IBB

Adresse: Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
Wettbewerbsbüro in der Investitionsbank Berlin
Bundesallee 210
(Eingang Regensburger Straße)
10719 Berlin
Hotline: 030 / 21 25-21 21
Fax: 030 / 21 25-21 20
Online: www.b-p-w.de
Mail: info@b-p-w.de

Kontakt in Brandenburg Koordinationsbüro in der ILB

Adresse: Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
Koordinationsbüro in der
InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB)
Steinstraße 104-106
14480 Potsdam
Hotline: 0331 / 660-22 22
Fax: 0331 / 660-12 31
Online: www.b-p-w.de
Mail: businessplan@ilb.de



Die Deutschen Gründer- und Unternehmertage 2009

Save the Date!

20. und 21. März 2009 STATION-Berlin Luckenwalder Str. 4/6

