

a3 ECO – Gründer-Serie Teil 9

Genies, Helden, Stars! Oder Blender?

Gedanken zur Persönlichkeit und den Kompetenzen von Gründern.

Die Start-up-Branche ist vielfältig. Die (erfolgreichen) Gründer sind keineswegs so homogen, wie man oftmals durch Berichte und Bilder aus der Start-up-Szene den Eindruck bekommen könnte. Es gibt große und kleine, dicke und dünne, introvertierte und extrovertierte, männliche und – leider wesentlich weniger – weibliche, jüngere und ältere, Genies und durchschnittlich begabte Gründer. Welche mit wenig und welche mit viel Lebens- und Berufserfahrung. Weder sind alle Nerds, die anspruchslos vor sich hintüfteln bis der große Durchbruch gelingt. Noch sind alle coole und lässige Abenteurer, die in ihrer kargen Freizeit dem Extremsport frönen. Gottseidank! Denn es gibt langfristig nichts Langweiligeres und Schädlicheres als Monokulturen.

Aufgrund dieser Diversität ist es aber auch sehr wichtig, dass es eine vielfältige Investoren- und Business Angel-Szene gibt. Nur so besteht die Chance, dass „jeder Topf seinen passenden Deckel“ findet. Denn ich bin davon überzeugt, dass es einer der wichtigeren Erfolgsfaktoren in der Frühphase ist, dass Gründer und Investoren – v.a. wenn diese als Business Angel für das Unternehmen tätig sind – miteinander können.

„Wenn Sie investieren, auf welche Eigenschaften legen Sie da bei Start-up-Gründern Wert?“, wurde ich unlängst von einer Journalistin gefragt. Schnell ist die Antwort zur Hand: „Leidenschaft und Überzeugungskraft für ihre Ideen“. Aber das ist zu banal. Natürlich vermittelt es ein gutes Gefühl, wenn die Gründer rüberbringen: „Ich löse mit meiner genialen Idee ein wichtiges Problem und dafür gehe ich freudvoll durch dick und dünn.“ Trotzdem ist mir das zu wenig. Ich muss das Gefühl haben, dass es eine Gesprächsbasis auf Augenhöhe gibt. Dass eine unternehmerische Grundhaltung und ein wirtschaftliches Basisverständnis vorhanden sind. Ebenso Flexibilität im Denken und Handeln. Und Offenheit gegen kritische und oftmals auch lästige Einwände. Vieles davon verlangt eine gewisse persönliche Reife – und glauben Sie mir, das hat nichts mit dem Alter zu tun. Ebenso wenig wie die intrinsische Motivation und die vorhandene Umsetzungskraft. Und ohne die letzten beiden Faktoren – Motivation und Umsetzungskraft – geht es meiner Meinung nach gar nicht. Denn der Aufbau eines Start-ups ist eine gewaltige Herausforderung. Ich ziehe wirklich meinen Hut vor allen Start-up-Gründerinnen und Gründern.

die zeitgemäße Ausbildung, die Energie, die Selbstmotivation.“ Ich finde auch, dass es eine der wichtigen Aufgaben von Business Angels ist mitzuhelfen, diese Motivation zu halten. Aber ich bin ebenso überzeugt davon, dass das Regenerieren und das Durchhaltevermögen vor allem im Gründerteam selbst geübt und gegenseitig unterstützt werden muss.

Deshalb ist es, last, but not least, wichtig für mich, wie das Team miteinander umgeht. Natürlich bekommt man in der Investitionsphase nur einen kleinen Ausschnitt mit. Aber der soll mir zumindest das Gefühl geben, in Menschen zu investieren, die sich positiv ergänzen, sich gegenseitig respektieren und nicht konkurrieren und die ehrlich miteinander kommunizieren – also in ein Team mit hohem Potenzial für eine erfolgreiche Selbständigkeit. Wissend, dass auf dem Weg zum Erfolg noch viele persönliche und Team-Krisen bei den Gründern auftreten können und vermutlich auch werden. Überzeugt aber auch, dass wenn eine gute gemeinsame Basis vorhanden ist, diese Krisen besser gelöst werden können.

WIE „TICKEN“ DIE GRÜNDER?

Fragen/Beobachtungen, abseits des Business Cases und der Leidenschaft für ihr Produkt:

- Wie begegnen sie mir?
Wie reagiere ich auf sie?
- Wie gehen sie miteinander um?
- Wie sprechen sie über andere (z. B. Mitbewerber, potenzielle Kunden, andere Investoren)?
- Welche Art von Humor haben sie?
- Strahlen sie Selbstmotivation und Umsetzungskraft aus?
- Sitze ich (potenziellen) Unternehmern gegenüber?

Idee ist wichtig – Gründer sind wichtiger

Selbst wenn die Idee toll ist, würde ich aber nicht in Start-ups von müden und bereits in der Frühphase erschöpft wirkenden Gründerinnen und Gründern investieren. Ich kann natürlich natürlich sehr gut nachvollziehen, dass die Vielzahl an Aufgaben für Gründer physisch und psychisch extrem fordernd ist. Aber ich unterschreibe auch voll und ganz, was Hansi Hansmann, Business Angel-Doyen, in einem Seminar gesagt hat: „Die Gründer sind ungemein wichtig. Ich selbst kann kein Start-up führen. Die Gründer haben



DIE AUTORIN

Karin Kreutzer ist Inhaberin der PR-Agentur konzept pr und Geschäftsführerin von AUBMES Invest GmbH. AUBMES investiert in neue Geschäftsideen durch Bereitstellung von Kapital für die Gründungsphase oder für weitere Expansionen.