

Unternehmertum - erlernbar oder nicht?

Vortrag, gehalten auf der Autovisionale, Wolfsburg 17.–19- November 2004

Übersicht

- Vorstellung
- These 1: Der geborene Unternehmer
- These 2: Der untypische Unternehmer
- These 3: Unternehmer sein kann man lernen
- „Treibhaus“ für Unternehmer
- Fazit

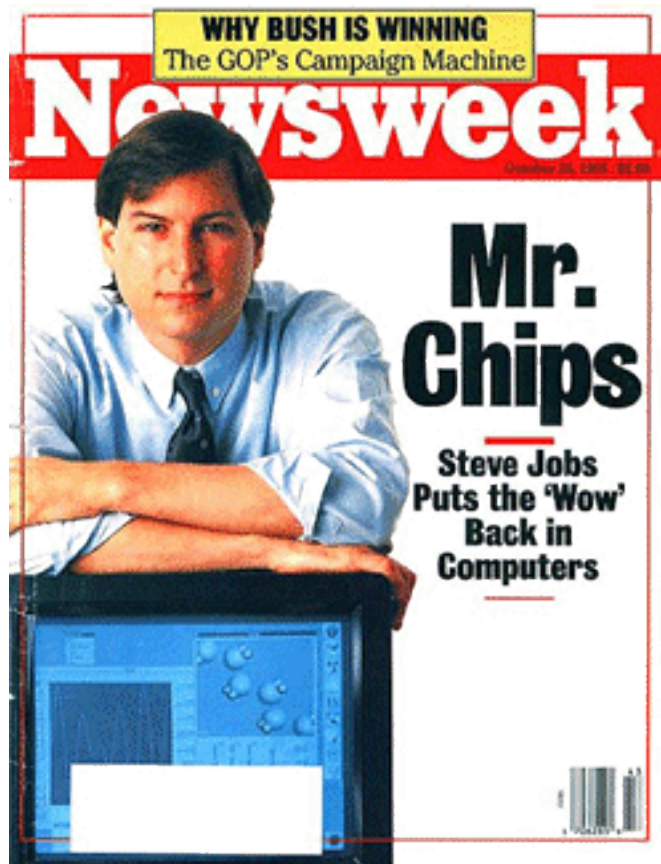
Dr. Olaf Ringelband

- Diplompsychologe
- md gesellschaft für management-diagnostik,
Hamburg
- Einschätzung des Managementpotenzials
von Führungskräften
- AC, Einzel-Assessment, Management-Audit
- <http://www.management-diagnostik.de>

These 1

Es gibt geborene Unternehmer

Beispiel: Steve Jobs



- 1976 Gründung Apple Computer Inc.
- 1986 Gründung Pixar
- 1989 Gründung NeXT

Beispiel: Steve Jobs



- 1996 CEO Apple

Unternehmerpersönlichkeit

- hoher innerer Antrieb
- hohe internale Kontrollüberzeugung
- gute Balance aus Denken und Handeln
- hohe Überzeugungs- und Durchsetzungsfähigkeit
- überdurchschnittliche Risikobereitschaft

These 2

Nicht jeder ist ein geborener
Unternehmer...

These 2

...kann aber trotzdem Unternehmer
werden!

Beispiele

- eBay Powerseller
- Franchise-Nehmer
- Kurier
- Hausmeisterservice
- Erfinder
-



Pre-Check Unternehmertalente

- Online-Fragebogen
- 43 Fragen
- 5 Persönlichkeitsdimensionen
- 12 Zusatzskalen (binär)
- <http://www.wolfsburg-ag.com/>

Pre-Check Unternehmertalente



Online Pre-Check Unternehmertalente

Der **Online Pre-Check Unternehmertalente** ist aus der bundesweiten Initiative für Beschäftigung (IfB) entstanden und wird in einem Gemeinschaftsprojekt von vier Partnern umgesetzt: Wolfsburg AG/ InnovationsCampus, hannoverimpuls GmbH, dortmund project und die Initiative nhn foundation. Die Initiatoren realisierten den Online Pre-Check Unternehmertalente mit freundlicher Unterstützung von "md gesellschaft für manangement-diagnostik mbh" und der "Institut für E-Business GmbH" an der Fachhochschule Braunschweig/Wolfenbüttel.

Pre-Check Unternehmertalente

Initiative für



Beschäftigung!

Online Pre-Check Unternehmertalente

1.) Wenn ich mir meine Ausbildung und meine bisherige Berufserfahrung kritisch betrachte, dann verfüge ich über ein gutes Fundament, um mich selbständig zu machen.

▶ ja nein

2.) Wenn ich etwas mache, dann soll das Ergebnis so gut wie möglich sein.

▶ ja nein

3.) Ich würde mich schon als etwas schüchtern beschreiben.

▶ ja nein



Online Pre-Check Unternehmertalente

Soziale Fähigkeiten

Für die meisten unternehmerischen Tätigkeiten sind soziale Fähigkeiten sehr wichtig. Dabei sind zwei Aspekte von besonderer Bedeutung: eine gewisse Kontaktfreude, also Spaß am Umgang mit Menschen sowie ein Durchsetzungswille. Diese beiden Aspekte sind bei Ihnen mittel ausgeprägt.

► Ihre sozialen Fähigkeiten stellen eine solide Basis für unternehmerische Aktivitäten dar. Sie könnten sie allerdings noch weiter ausbauen, zum Beispiel indem Sie aktiver auf andere Menschen zugehen bzw. stärker die Initiative ergreifen, wenn es um Entscheidungen in einer Gruppe geht.

Innerer Antrieb

Wer eine selbständige Tätigkeit anstrebt, muss sich darüber im Klaren sein, dass gerade in den ersten Jahren viel Arbeit auf ihn zukommt. Auch muss man stärker als in einer Angestellten-Position in der Lage sein, sich aus sich selbst heraus zu motivieren, Dinge anzupacken und bei Widerständen nicht so schnell aufzugeben. Diese Aspekte sind bei Ihnen schwach ausgeprägt.

► Ihre innere Motivation, hart und lange zu arbeiten, Probleme proaktiv anzugehen und der Wille, beste Leistungen zu erzielen, sind nur schwach ausgeprägt. Sie sollten in einem persönlichen Gespräch mit einer Beratungsinstitution herausfinden, ob die Basis für eine unternehmerisch selbständige Tätigkeit bei Ihnen gegeben ist.

Zusammenfassung

Skalen

- ▶ **Soziale Fähigkeiten:** 3 von 6 Punkten
- ▶ **Innerer Antrieb:** 1 von 7 Punkten
- ▶ **Selbstbewußtsein:** 1 von 6 Punkten
- ▶ **Risikobereitschaft:** 2 von 6 Punkten
- ▶ **Problemlösungsorientierung:** 2 von 6 Punkten

Persönliche Informationen

- ▶ **Unternehmerischer Wille:** erst in letzter Zeit entstanden
- ▶ **Anstoß zur Selbständigkeit:** unabhängig von der momentanen beruflichen Situation
- ▶ **ungefähre Geschäftsidee:** vorhanden
- ▶ **konkrete Geschäftsidee:** vorhanden
- ▶ **Finanzielle Mittel:** noch nicht vorhanden
- ▶ **Kaufmännisches Grundwissen/ Kostenrechnung:** noch nicht vorhanden
- ▶ **Marketing:** noch nicht vorhanden
- ▶ **Bankgespräch:** gut vorbereitet
- ▶ **Preiskalkulation:** anwendungsbereites Wissen vorhanden
- ▶ **Unternehmensübernahme:** Kein Interesse an Unternehmensübernahme.
- ▶ **Kenntnisse & Erfahrungen:** vorhanden
- ▶ **Privates Umfeld:** positiver Einfluss des privaten Umfelds

These 3

Unternehmertum kann man lernen

Gründe für unternehmerisches Scheitern

- fehlendes betriebswirtschaftliches Wissen und Denken
- fehlende Sozialkompetenzen (Kommunikation, Teamsteuerung)
- zu starke Produktfixierung, zu geringe Marktorientierung

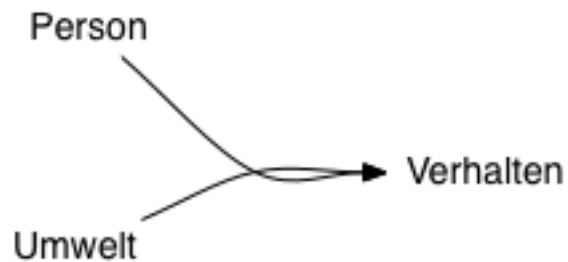
Lehrplan für Unternehmer

- betriebswirtschaftliches Praxiswissen
- soziale Grundkompetenzen:
 - Kommunikation
 - Teamsteuerung
 - Umgang mit Konflikten
 - Verhandeln
- komplexes, vernetztes Denken

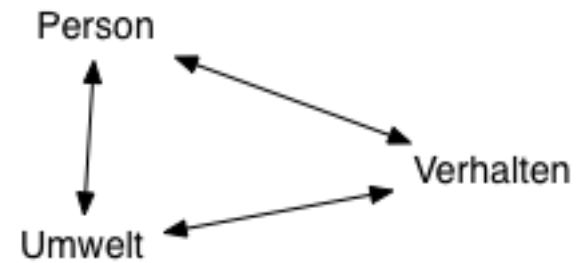
Unternehmerpersönlichkeit

- hoher innerer Antrieb
- **hohe internale Kontrollüberzeugung**
- gute Balance aus Denken und Handeln
- hohe Überzeugungs- und Durchsetzungsfähigkeit
- **überdurchschnittliche Risikobereitschaft**

Unternehmerpersönlichkeit



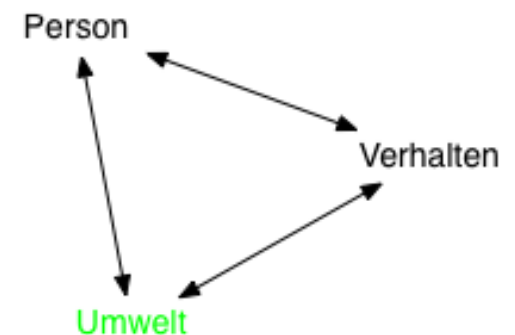
Mechanistischer Interaktionismus



Dynamischer Interaktionismus

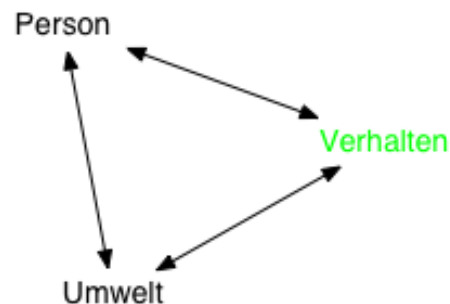
„Treibhaus“ für Unternehmer

- Hemmschwellen senken
 - wenig Bürokratie
 - Finanzierungsmöglichkeiten
 - Risikobereitschaft belohnen
 - Fehler machen dürfen



„Treibhaus“ für Unternehmer

- Möglichkeiten schaffen, früh Erfahrungen zu sammeln
 - „Spielfirma“ in der Schule
 - Auszubildende übernehmen temporär die Firma
 - Unternehmensgründung als Teil des Studiums
 - Start-Up als PE-Maßnahme in Unternehmen



Fazit

