



Flöckemeier Coaching & Consulting

Geschrieben von Sonia Flöckemeier; Text-Auszug aus dem Buch

„Gut gegründet“

Zehn persönliche Fragen an zehn Unternehmer

Unternehmer¹ zu sein ist großartig. Und obwohl 60-Stunden-Wochen keine Seltenheit und Schlafstörungen aufgrund akuter Liquiditätsengpässe eher Regel als Ausnahme sind: 2009 zählte das statistische Bundesamt mehr als 710.000 Neugründungen – gegenüber 2008 ein Zuwachs von gut vier Prozent.

Diese Gründer sind davon überzeugt, eine tolle Geschäftsidee zu haben und brennen darauf, sie umzusetzen. Sie möchten selbständig ohne Stechuhr arbeiten und ihre eigenen Vorstellungen von Unternehmenskultur entwickeln und realisieren.

Was macht diese Unternehmer erfolgreich?

Im Coaching habe ich seit 2003 weit mehr als 100 Gründer und Unternehmer kennen gelernt und sie bei der Umsetzung ihrer Geschäftsmodelle unterstützt. In den Coachingprozessen haben sich vor allem folgende Erfolgsfaktoren heraus kristallisiert:

Da sind einerseits die hard skills wie Fachwissen, Branchenkenntnisse und Qualifikationen – Basis für die erfolgreiche Umsetzung der Geschäftsidee.

Entscheidender für den Erfolg des Unternehmers sind meines Erachtens die soft skills – die persönlichen Fähigkeiten des Unternehmers.

Erfolgreiche Unternehmer haben eine Vision und identifizieren sich mit ihrer Geschäftsidee. Sie lieben ihre Aufgaben und beweisen auch in schlechten Zeiten hohes Durchhaltevermögen, weil sie an ihr Geschäftsmodell glauben.

Dabei sind sie bodenständig und verlieren nie komplett die Bodenhaftung: Gerade den besonders kreativen und innovativen Unternehmern wird oft unterstellt, dass sie wenig gewinnorientiert und eher idealistisch denken. Dem möchte ich widersprechen: Erfolgreiche Unternehmer kennen ihren Kontostand und können betriebswirtschaftliche Auswertungen lesen. Nicht zwangsläufig gerne, aber sie können es. Häufig verfügen sie über ein großes Netzwerk und erfahren Unterstützung durch Familie und soziales Umfeld – auch das ist aus meiner Erfahrung heraus entscheidend für den Erfolg eines Unternehmers.

¹ Um die Lesbarkeit des Textes zu verbessern, verwende ich die Begriffe Unternehmer und Gründer in der maskulinen Form. Gemeint sind immer Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Gründerinnen und Gründer.



Flöckemeier Coaching & Consulting

Sie sind risikobereit. Viele setzen ihr eigenes Vermögen ein, verzichten jahrelang auf Urlaub und Freizeit, kündigen den sicheren Job und sind bereit, jahrelang vom Existenzminimum zu leben. Sie entlohnen ihre Mitarbeiter besser als sich selbst, bescheiden sich mit wenig und gehen völlig in der Umsetzung ihres Geschäftskonzeptes auf. Dabei sind sie hoch motiviert: Engagierte und begeisterte Unternehmer sind gleichzeitig die besten Verkäufer ihrer Ideen und Produkte.

Nicht jeder, der diese beschriebenen soft skills (noch) nicht hat, muss deshalb vor der Selbstständigkeit zurückschrecken. Mit Hilfe eines Coachings werden Fähigkeiten entwickelt, geweckt und gestärkt.

Welchen Beitrag kann Coaching leisten?

Coaching macht Unternehmer nicht automatisch zu erfolgreichen Unternehmern. Aber: Im Coaching unterstütze ich Unternehmer darin, Ziele zu definieren, alle entscheidenden Schritte zu planen und ihre unternehmerischen Fähigkeiten zu entwickeln. Ich gebe fachkundiges Feedback und begleite den Unternehmer ein Stück auf seinem Weg. Gemeinsam schärfen wir sein Profil und erarbeiten sein klares und unverwechselbares Alleinstellungsmerkmal.

Mit vielen Gründern habe ich deren Businesspläne erarbeitet und im Rahmen einer Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung den echten Finanzbedarf ermittelt. Beides ist Grundlage für die Bereitstellung des Gründungskapitals durch die finanzierende Bank.

Welche Rolle spielt das Zeitmanagement?

Erfolgreiche Unternehmer sind hervorragende Organisatoren und Macher. Im Coaching lernen sie, mit ihrer Zeit sinnvoll umzugehen und Aufgaben zu delegieren, um Freiräume zu schaffen.

Die unternehmerische Persönlichkeit bringt jeder Unternehmer selbst mit. Coaching ist Unterstützung und nicht Ersatz der Persönlichkeit. Gemeinsam ebnen wir den Weg. Gehen muss der Unternehmer ihn alleine.



Gut gegründet Zehn persönliche Fragen an zehn Unternehmer

Verlag Pretzlaw Communications GmbH
ISBN 978-3-8391-8056-3