

JUNGUNTERNEHMER – AUF WAS KOMMT ES AN?

Wille, Mut, Ausdauer, Transparenz und Leidenschaft. Das sind die wesentlichen fünf Elemente, die man jeden Tag als Jungunternehmer mitbringen soll. Ist diese Balance gegeben, so steht dem eigenen Erfolg nichts im Wege.

Ein Start-up ist nicht mit dem Kampf ums Überleben gleichzustellen. Es ist der mutige Versuch, die eigene Welt zu schaffen, dort, wo man örtlich und zeitlich frei arbeiten kann.

Die Selbständigkeit als Start-up bedeutet fordert lange Arbeitstage, Stress, Unsicherheit bei erst mal wenig Lohn. Es lohnt sich: das Leben verändert sich, man wächst über sich hinaus und es macht Spass. Dieser Versuch darf auch scheitern, das Gelernte hilft so oder so bei der persönlichen Entwicklung und beim persönlichen Wachstum weiter.

Wille – das Interesse an Neuem

Die Aufbauphase eines Unternehmens fordert, dass man sich mit sämtlichen Themen wie Business-Plan, Firmenorganisation, Finanzen, Marketing, Behörden, rechtlichen Spielregeln etc. parallel auseinandersetzt. Die Rolle als Allrounder ist in

dieser Phase zentral um das gesamte Bild und die Positionierung des eigenen Unternehmens zu verstehen und auch um das nötige Know-How aufzubauen. Auch nach der Start-up Phase ist es wichtig diese Gewohnheit «informiert bleiben» zu pflegen. Denn Wissen bedeutet neue Möglichkeiten zwischen den Zeilen lesen zu können und somit für die Unternehmung zu stärken.

Mut, Transparenz und Leidenschaft

3,2,1, los: Warte nicht, bis alles ins letzte Detail organisiert ist. Starte mit einfachen Mitteln dein Abenteuer. Eine saubere Kundensegmentierung hilft den ersten Kunden zu finden und direkt anzugehen. Mit der heutigen Vielfalt an Kommunikationsmitteln kann man viele potentielle Kunden kontaktieren und sich über den Markt informieren.

Dennoch bewährt sich die Methode «face to the customer» am Besten. Der häufige und persönliche Kontakt mit den ersten Kunden bringt direktes Feedback und zeigt, ob man grundsätzlich Erfolg haben kann oder nicht. Zudem gewinnt man in dieser Zeit neue Informationen, welche hilfreich für die Realisierung der eigenen Business-Strategie sind.

Es kommt auf die kleinen Schritte und kleinen Erfolgserlebnisse an. Die ersten Erfolge oder auch Misserfolge nähren so die eigene Leidenschaft für die Aktivität und der zweite und dritte Schritt können leichter erfolgen. Bleibe authentisch und transparent, das ist die Basis für eine ehrliche, vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit.

Ausdauer – mit Geduld, Gelassenheit und Vertrauen

Einen Ausgleich zum neuen Geschäftsleben zu finden ist schwierig, ist man doch in so vielen Themen aktiv involviert. Soll das Unternehmen langfristig existieren und vor allem über die Anfangsphase hinauswachsen, ist Ausdauer von wesentlicher Wichtigkeit. Die Konzentration auf das Wesentliche nach der 80:20-Regel (20 % der Energie für 80 % des Ertrages investieren) und Zeit gewinnen für einen regulären Ausgleich hilft nötige Energie und Gelassenheit zu schöpfen für die alltäglichen Herausforderungen. Diese Balance hilft so automatisch auch die Gewohnheiten Wille, Mut und Leidenschaft zu stärken.

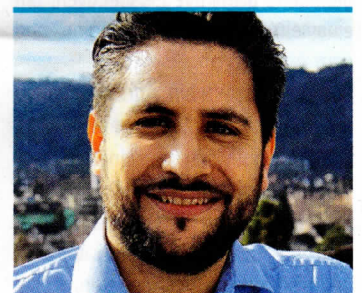
Auslagern oder selbst machen

Vor dieser Entscheidung steht man als Jungunternehmer immer wieder.

Soll ich alles selber machen, Geld sparen oder lieber die Dienstleistung einkaufen?

Meine Erfahrung zeigt, dass es sich lohnt, alle Prozesse in erster Linie selber zu verstehen und eine Zeitlang auszuführen. Dieses Know-how hilft, klarer und gezielter die Entscheidung zu treffen. Hier stellt sich immer wieder die Frage, welche Kernkompetenzen und welcher Fokus im Unternehmen bleiben sollen und welche Prozesse in der Wertschöpfung lieber dem externen Profi übergeben werden.

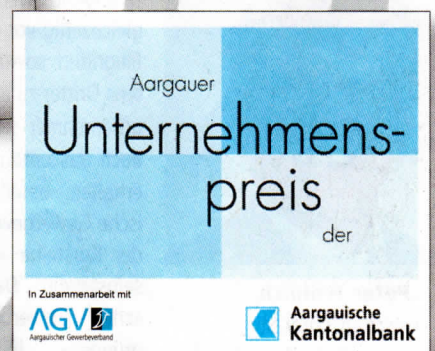
Persönlich konnte ich von hilfreichen Inputs zu diesem Thema im start-net-Kurs «Ich mache mich selbstständig» profitieren und arbeite erfolgreich mit Start-up-Partnern zusammen.



Dino Zavatta

novagrid ag in Wettingen
(Bereich Erneuerbare Energien)

Voravis



Donnerstag, 24. April 2014
Sport- und Erholungszentrum Tägerhard
Wettingen