

GRÜNDERPERSÖNLICHKEIT

Welche Eigenschaften erfolgreiche Start-up-Gründer ausmachen

Text: Franziska Engel

Die Leitung eines Start-ups ist eine der anspruchsvollsten und zugleich aufregendsten Aufgaben in der Geschäftswelt. Sie erfordert sowohl umfassende Fachkenntnisse als auch betriebswirtschaftliches Know-how. Was aber vielen Gründern wenig bekannt ist, sind die spezifischen Persönlichkeitsmerkmale, die wesentlich zum Erfolg des Start-ups mit beitragen. Fachwissen und betriebswirtschaftliche Kenntnisse bilden die Basis, die Persönlichkeit ist der Game-Changer. Die Persönlichkeit eines Gründers ist die individuelle Besonderheit, die dafür sorgt, in der Masse von Angeboten aufzufallen und damit die eigenen Chancen auf Erfolg zu maximieren. Es gibt dabei nicht „die eine“ Persönlichkeitsstruktur, die Erfolg garantiert, sondern es ist entscheidend, die eigenen Persönlichkeitsmerkmale zu kennen und optimal zu nutzen. Doch welche persönlichen Eigenschaften tragen dazu bei, dass ein Gründer ein erfolgreicher Unternehmer wird?

Visionär und Innovator

Ein erfolgreicher Start-up-Gründer muss in erster Linie ein Visionär und Innovator sein. Die Fähigkeit, über den Tellerrand hinauszuschauen und neue Wege zu beschreiten, ist essenziell. Ein Beispiel dafür ist Steve Jobs, der mit der Einführung des iPhones die Mobiltelefonindustrie revolutionierte. Sein Mut, bestehende Konzepte infrage zu stellen und innovative Lösungen zu entwickeln, zeigt, wie wichtig es ist, visionär zu denken und Risiken einzugehen. Visionäre Unternehmer sehen Chancen, wo andere nur Probleme erkennen, und sie sind in der Lage, neue Ideen in marktfähige Produkte oder Dienstleistungen zu verwandeln. Sie haben eine klare Vorstellung davon, wohin sie ihr Unternehmen führen wollen, und können

Neue Wege beschreiten, Chancen erkennen, Visionen kommunizieren.

diese Vision überzeugend an Mitarbeiter, Investoren und Kunden kommunizieren.

Risikobereit und mutig

Die Gründung eines Start-ups ist mit zahlreichen Unwägbarkeiten verbunden, und nicht jede Entscheidung wird sich als richtig erweisen. Erfolgreiche Gründer sind von ihrer Idee und Vision durchdrungen und begeistert, wodurch sie einen Flow erzeugen, dem sich auch andere anschließen wollen – seien es Mitarbeitende, Investoren oder andere Stakeholder. Zweifler werden wahrgenommen, aber bremsen den begeisterten Gründer nicht nachhaltig aus. Risiken werden sinnvoll evaluiert und, weil es unbekanntes Terrain ist, in Kauf genommen. Wie das alte Sprichwort sagt: „Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.“ Für Gründer ist dies ein wichtiges Prinzip. Resilient und stressresistent

Resilienz und die Fähigkeit, mit Stress umzugehen, sind für Start-up-Gründer von entscheidender Bedeutung. Die unternehmerische Reise ist von Höhen und Tiefen geprägt und nicht selten sind Gründer mit Rückschlägen und Misserfolgen konfrontiert. Resiliente Unternehmer lassen sich von diesen Herausforderungen nicht nachhaltig entmutigen. Sie besitzen die mentale Stärke, Rückschläge zu verkraften, aus Fehlern zu lernen und gestärkt daraus hervorzugehen. Und sie haben oder entwickeln idealer-

weise individuelle Strategien, um ihre innere Balance immer wieder herzustellen. Stressresistenz hilft dabei, auch in schwierigen Zeiten einen klaren Kopf zu bewahren und besonnen zu handeln.

Leidenschaftlich und engagiert

Leidenschaft und Engagement sind Treibkräfte, die erfolgreiche Gründer antreiben. Diese Unternehmer brennen für ihre Idee und sind bereit, große Anstrengungen zu unternehmen, um ihre Ideen zu verwirklichen. Ihre Leidenschaft ist ansteckend und motiviert das gesamte Team. Engagement zeigt sich in der Bereitschaft, lange Arbeitsstunden zu leisten, kontinuierlich zu lernen und sich unermüdet für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen.

Kommunikationsstark und empathisch

Die Fähigkeit, effektiv zu kommunizieren, ist ein weiteres unverzichtbares Merkmal eines erfolgreichen Start-up-Gründers. Kommunikation ist der Schlüssel, um das Team zu inspirieren, Investoren zu gewinnen und Kunden zu überzeugen. Erfolgreiche Gründer sind in der Lage, ihre Ideen klar und überzeugend zu präsentieren, zuzuhören und Feedback zu berücksichtigen. Dennoch müssen Gründer mehr als nur empathisch sein; sie müssen auch die Fähigkeit besitzen, ihre Visionen trotz Widerständen und Missverständnissen durchzusetzen. Zwar ist es wichtig, die Bedürfnisse und Anliegen der Mitarbeiter und Kunden zu verstehen, doch entscheidend ist, dass Gründer den Mut haben, auch dann unbeirrt ihren Weg zu gehen, wenn ihr Umfeld sich überfordert oder nicht verstanden fühlt. Diese Fähigkeit, phasenweise auch Einsamkeit und Unverständnis auszuhalten, ist zentral für bahnbrechende Innovationen und langfristigen Erfolg. Im Rückblick wird der

Elan und die Beharrlichkeit der Gründer oft bewundert, auch wenn der Weg dorthin von Herausforderungen geprägt war.

Flexibel und anpassungsfähig

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind wichtige Eigenschaften, die es Gründern ermöglichen, schnell auf Veränderungen im Markt zu reagieren. In der dynamischen Start-up-Welt ändern sich Bedingungen oft rasant, und wer starr an seinem ursprünglichen Plan festhält, kann schnell ins Hintertreffen geraten. Allerdings gibt es auch Situationen, in denen Beharrlichkeit entscheidend ist. Für bahnbrechende Innovationen, wie die Entwicklung von E-Autos, war es notwendig, trotz fehlender Infrastruktur an der Vision festzuhalten. Erfolgreiche Unternehmer müssen daher abwägen, wann Flexibilität angebracht ist und wann es erforderlich ist, unbeirrt neue Wege zu gehen, um langfristig den Markt zu prägen.

Entscheidungsfreudig und analytisch

Entscheidungsfreude und analytische Fähigkeiten sind ebenfalls wesentliche Merkmale einer erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeit. Gründer müssen in

der Lage sein, fundierte Entscheidungen schnell und sicher zu treffen. Dies erfordert eine gute Balance zwischen Intuition und analytischem Denken. Erfolgreiche Unternehmer analysieren die verfügbaren Daten, wägen Risiken und Chancen ab und treffen dann entschlossene Entscheidungen. Diese Fähigkeit, in kritischen Momenten klare und durchdachte Entscheidungen zu treffen, ist für den Erfolg eines Start-ups von entscheidender Bedeutung.

Netzwerkorientiert und kooperativ

Ein starkes Netzwerk ist für jeden Unternehmer von großem Vorteil, insbesondere für Start-up-Gründer. Netzwerkorientierte Unternehmer knüpfen und pflegen Beziehungen zu anderen Unternehmern, Investoren, Mentoren und Branchenexperten. Diese Verbindungen können wertvolle Ressourcen, Ratschläge und Unterstützung bieten. Kooperative Gründer sind in der Lage, Partnerschaften einzugehen und Synergien zu nutzen, um das Wachstum ihres Unternehmens voranzutreiben. Sie wissen, dass der Erfolg oft durch die Zusammenarbeit mit anderen erreicht wird.

Die Leitung eines Start-ups erfordert

eine vielseitige und komplexe Unternehmerpersönlichkeit. Erfolgreiche Gründer zeichnen sich durch ihre visionären und innovativen Fähigkeiten, ihre Risikobereitschaft, ihre Resilienz, ihre Leidenschaft, ihre Kommunikationsstärke, ihre Flexibilität, ihre Entscheidungsfreude und ihre Netzwerkorientierung aus. Diese Eigenschaften ermöglichen es Unternehmern, die Herausforderungen der Start-up-Welt zu meistern und ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen. Durch kontinuierliche Weiterentwicklung und das Arbeiten an diesen Fähigkeiten können Gründer ihre Chancen auf langfristigen Erfolg erheblich steigern. Wie schätzen Sie aktuell Ihre eigene Persönlichkeit ein? Welche Art Gründertyp sind Sie? ■

Franziska Engel

Franziska Engel, Expertin für Führungspotenzial, unterstützt Start-ups durch präzise Analysen und gezieltes Feedback. Sie fördert unerkannte Potenziale und verwandelt Herausforderungen in Chancen, um langfristigen Erfolg zu sichern.

Begeisterung erzeugt Flow, Zweifler bremsen nicht nachhaltig.

