



Deine wahre Berufung finden

Extrablatt

Hast du das Zeug zum Unternehmensgründer?

Diese Eigenschaften brauchst du:

High achievers. Entrepreneurere wollen etwas bewirken und haben großen Spaß an ihrem Tun. Sie sind leistungsorientiert und setzen sich Ziele, häufig sehr weitgesteckte. Sie haben Visionen und denken meist in größeren Zeiträumen. Manchmal besteht sogar die Gefahr, dass sie dabei die Tagesprobleme vernachlässigen. Viele Entrepreneurere holen sich deshalb Lieutenants, die auf die kurzfristigen Ziele achten.

Risk takers. Risiken einzugehen, heißt noch längst nicht, ein Hasardeur zu sein. Entrepreneurere wissen, dass letztlich alles mit irgendeinem Risiko verbunden ist. Das bedeutet aber nicht, dass man ständig alles auf eine Karte setzen muss. Entrepreneurere sind also keine Gambler, sondern kühle Rechner. Sie geraten nur nicht so schnell in Panik wie andere. Und ein gewisses Risiko wird sogar als angenehmer Kitzel empfunden, der für ausreichend Adrenalin sorgt.

Natural leaders. Entrepreneurere haben ein gesundes Verhältnis zur Macht. Wenn sie bei der Zielerreichung hilft, wird sie auch eingesetzt. Wer noch nicht über genügend Macht verfügt, weiß meist instinktiv, wie er sie erlangen kann. Für Entrepreneurere ist Macht kein Selbstzweck, sondern nur ein natürliches, häufig auch spielerisches Mittel zum Zweck. Wenn Entrepreneurere ihre Macht für ein akzeptables Ziel einsetzen, haben sie meist eine große Ausstrahlung auf andere, die ihnen gern folgen.

Highly energetic. Wenn es darum geht, ihre Ziele zu erreichen, können Entrepreneurere jederzeit enorme Kraftreserven freisetzen – vor allem in der Aufbauphase. Einige Wochen ohne freien Tag durchzuarbeiten, gehört zu ihren leichtesten Übungen. Wer dann als Co-Worker oder Geschäftspartner bei solchen 12- oder 14-Stunden-Tagen schlapp macht oder sich beklagt, wird wenig Verständnis finden. Er wird eher auf der Abschussliste landen.

Healthy. Die meisten Entrepreneurere haben eine robuste Gesundheit. Krank wird man einfach nicht. Diese mentale Stärke, die – wie Untersuchungen zeigen – tatsächlich positive Auswirkungen auf den Körper hat, wird in der Regel bis ins hohe Alter durchgehalten. Viele Entrepreneurere leben auffallend gesund. Sie sind Nichtraucher, trinken wenig Alkohol, ernähren sich richtig und halten sich mit ein oder zwei Sportarten fit.



Problem solvers. Entrepreneure haben einen Instinkt für echte Probleme und halten sich nicht mit eingebildeten Schwierigkeiten auf. Sie empfinden Probleme in der Regel auch nicht als solche, sondern als Herausforderungen. Sie sind gute Problemlöser, weil sie keine Angst haben, Fehler zu machen. Sie praktizieren die Trial-and-Error-Methode: Wenn etwas nicht funktioniert, wird eben was anderes versucht. Damit ist ein Fehler auch kein Fehler, sondern nur ein weiterer Schritt auf dem Weg zum Ziel.

Self-confident. Entrepreneure gehen wie selbstverständlich davon aus, dass sie fast alles können. Ihr Selbstbewusstsein ist ziemlich ungetrübt, häufig sogar narzisstisch verzerrt. Da sie jedoch meist erfolgreich damit sind, bestätigen sie sich immer wieder selbst. Wenn sie an ihre Grenzen stoßen, zögern sie jedoch nicht, Hilfe zu holen.

Emotionally attached/detached. Es kann passieren, dass Entrepreneure anderen gegenüber emotionslos erscheinen. Das liegt nicht daran, dass sie keine Gefühle haben, sondern dass sie sie oft in ihr Unternehmen investieren. Nicht wenige behandeln es sogar wie ein lebendiges Wesen, mit dem sie auf unterschiedlichste Art in Verbindung stehen. Dieses Verhalten kann oft zu großen Irritationen bei anderen führen, die sich ausgeschlossen oder nicht hinreichend beachtet fühlen.

No corporate person. Entrepreneure haben fast immer Probleme mit großen Organisationen. Sie arbeiten nicht gern in ihnen, weil sie sich durch die Hierarchien, die Bürokratie und die Schwerfälligkeit eingeengt und gebremst fühlen. Wenn das Unternehmen des Entrepreneurs größer wird, versucht er zuerst, die Mehraufgaben mit möglichst wenigen Mitarbeitern zu erledigen. Wenn sich eine große Organisation nicht mehr vermeiden lässt, erwägen viele den Verkauf des Unternehmens und träumen davon, wieder etwas Neues zu starten. Im Notfall wird ein Netzwerk in der Großorganisation installiert, das in erster Linie aus alten Vertrauten besteht und dabei hilft, die Kontrolle aufrechtzuerhalten.

Cost efficient. Da Entrepreneure bei Null starten und anfangs meist mit jedem Euro rechnen müssen, haben sie ein sehr direktes Verhältnis zu Geld. Selbst wenn ihr Unternehmen Millionen umsetzt, tun ihnen tausend Euro, die sinnlos verpulvert wurden, fast körperlich weh. Entrepreneure wissen instinktiv, was eine Ware und eine Dienstleistung maximal kosten darf. In der Regel geben sie keine Ruhe, bis sie jemanden gefunden haben, der sie zu dem Preis beliefert, den sie für angemessen halten.

Controlling the work. Viele Entrepreneure sind ausgesprochene Kontroll-Freaks. Unachtsame Mitarbeiter sind ihnen ein Dorn im Auge. Sie wissen, wie wichtig Einzelheiten sein können. Sie befürchten vor allem in der Aufbauphase, dass das noch kleine und verletzbare Unternehmen durch unnötige Fehler bedroht werden könnte. Sie werden meist etwas relaxter, sobald das Unternehmen größer und finanziell stabiler wird.



Getting things done. Entrepreneure haben ein besonderes Verhältnis zur Zeit und wissen, wie man Dinge erledigt. Wenn sie von einer wichtigen Idee besessen sind, entwickeln sie ein feines Gefühl für Prioritäten. Inaktivität macht sie äußerst ungeduldig, häufig sogar aggressiv. Viele vermitteln den Eindruck, ständig auf der Überholspur zu leben.

Self-directed. Der Entrepreneur will direkten Einfluss auf den Gang der Dinge nehmen. Deshalb haben die meisten wenig Interesse an Teamsport, sondern sie bevorzugen Individualsportarten wie Tennis, Skilaufen oder Leichtathletik. Aus dem gleichen Grund sind sie nur bedingt gute Teamplayer. Wenn überhaupt, leiten sie das Team. Meist verstehen sie das Team jedoch als ihren verlängerten Arm bzw. als Task Force, der sie klar umrissene Vorgaben machen.

Multi-tasking. Entrepreneure lieben es, an vielen Aufgaben gleichzeitig zu arbeiten. Die alte Beamtenweisheit „eins nach dem anderen“ bedeutet für sie Stillstand oder sogar Rückschritt. Damit verbunden ist die Fähigkeit, hochanalytisch und strukturiert zu denken und sich in schnellem Rhythmus immer wieder auf neue Dinge zu konzentrieren.

Opportunity analyzers. Wirklich lohnende Gelegenheiten werden schnell erkannt. Entrepreneure verstehen es meist besser als andere, geschäftliche Möglichkeiten zu analysieren, die richtigen Fragen zu stellen und zum Kern des Problems vorzustoßen. In der Regel vertrauen sie ihren eigenen Analysen und Instinkten mehr als der Meinung anderer.

Information gathering. Entrepreneure sind fast immer gute Networker, denen viele Informationsquellen zur Verfügung stehen. Im Notfall fällt ihnen schnell etwas ein, wie sie sich die entscheidenden Informationen beschaffen können. Ständig Neues hinzuzulernen, ist für sie normal.

Quelle: <http://www.wisu.de/entrepreneur/check.htm>