

KARRIERE-Gespräch mit Dr. Peter Göbel, Bifego-Preisträger des Jahres 1991

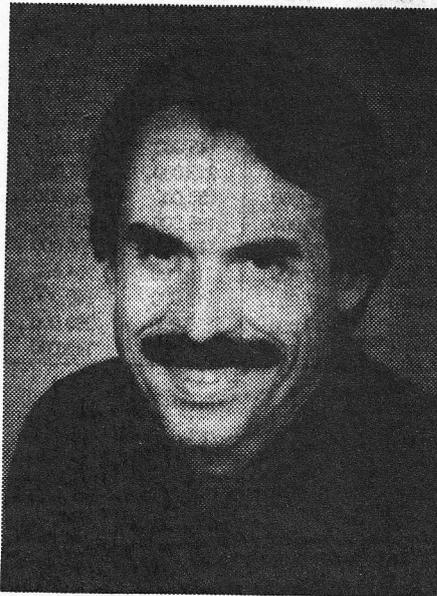
# Erfolgreiche Gründungsunternehmer gleichen mit Kreativität viele andere Mängel aus

KARRIERE, 10.1.1992. Es ist erstaunlich, aber wahr: Die meisten erfolgreichen Unternehmensgründer in Deutschland, das sind etwa zehn bis 15 Prozent aller Gründer, dürften eigentlich gar nicht erfolgreich sein. Dies stellt zumindest fest, wer bei ihnen nach plausiblen Voraussetzungen für den Erfolg sucht, die da heißen: Gute Ausbildung, Berufserfahrung, genügend Eigenkapital und ein ungesättigter Markt.

Erfolgreiche Gründer bringen mal die eine Voraussetzung mit, mal die andere. In einigen Fällen aber auch keine einzige. Was sie jedoch gemeinsam haben, ist ihre Kreativität. Nach 200 Einzelinterviews mit erfolgreichen Gründern kam Dr. Peter Goebel zu der Feststellung: „Unternehmerische Kreativität ist das Maß für den Erfolg. Wer sie hat, kann andere Defizite mit der Zeit ausgleichen.“

„Welche Persönlichkeit steht hinter einem erfolgreichen Unternehmensgründer?“ war die Fragestellung des Berliner Psychotherapeuten, der für seine Arbeit mit dem Bifego-Preis des Jahres 1991 ausgezeichnet wurde. Auf eine Erkenntnis stieß er schnell: „Die Leistung eines Nicht-Selbständigen ist mit der eines Selbständigen nicht vergleichbar. Er muß wegen des unternehmerischen Risikos mit einer Existenzangst leben, die der Angestellte nicht kennt. Das Maß innerer Angst nimmt mit der Gründung erheblich zu.“ Daß nur fünf Prozent seiner Kandidaten vorher in einem Großunternehmen waren, bestätigt Goebel darin, daß sich die Persönlichkeit des typischen Gründers von der des Angestellten unterscheidet: „Sie ziehen die Übersicht der Spezialisierung und Erfahrung der Kosten-Nutzen-Rechnung vor.“

Goebel malt das Bild des idealtypischen Unternehmers so: Er kommt aus einer Familie, die ihm Geborgenheit, ein gutes Selbstwertgefühl, seine Arbeitshaltung und eine bestimmte Art und Weise vermittelt, mit Problemen umzugehen. In seiner Familie hat Selbständigkeit Tradition. Je früher die Idee zum Selbständigmachen kommt, desto er-



Dr. Peter Goebel, 47, Psychotherapeut, Berlin:

*„Der ideale Gründer muß alles mit eigenen Händen anfassen und be-greifen. Er ist bestrebt, alle Erfahrungen selbst zu machen.“*

Foto: Privat

folgreicher ist der Gründer, denn sie beschäftigt ihn dann über lange Zeit immer wieder. Alles, was er tut, betrachtet er im Hinblick auf seine Pläne: „Denken ist Probehandeln.“

Bereits während seiner Ausbildung fällt der Unternehmer-Prototyp positiv auf und erfährt eine besondere Förderung. Er erfährt Ausbildung nicht als Last, denn er hat einen ungeheuren Drang nach Erfahrung. Zu erle-

ben, „was der Chef kann, kann ich auch“, stimuliert ihn. Auch im Beruf fällt er angenehm auf oder gerät, was häufiger der Fall ist, in die Opposition: „Die Leute spüren, was sie können und werden eigenwillig.“

Nach Goebels Überzeugung ist Erfolg immer das Resultat geglückter zwischenmenschlicher Zusammenarbeit. Dazu sind beziehungsgestaltende Fähigkeiten notwendig, also Kontaktfähigkeit und innere Be-zogenheit: „Wer sich nicht wirklich für andere interessiert, kann Kontakte nicht halten.“ Der erfolgreiche Gründer hat gute Beziehungen zu vielen unterschiedlichen Menschen, gleichgültig ob sie ihm sozial oder intellektuell über- oder unterlegen sind. Auch zu Gleichgesinnten hat er schnell einen Draht, denn „er riecht, wer auch unternehmerische Kreativität hat“. Trotzdem kann er auch gut alleine sein, ohne sich einsam zu fühlen.

Wer ein Unternehmen gründet, erlangt meist Macht und Geltung, läßt andere für sich arbeiten, tritt aus der Masse heraus. „Die Stärke der Erfolgreichen ist dabei, diese Macht- und Geltungsimpulse zuzulassen, sie zu genießen“, stellt der Seelenkennner fest. „Impulse, die man nicht zuläßt, sind dennoch vorhanden und gehen mit einem um, ohne daß man es merkt.“

Der ideale Entrepreneur ist aber auch in der Lage, sich zu unterwerfen, ohne daß dabei sein Selbstwertgefühl leidet. „Gründer müssen Entscheidungen fällen, die nie frei von Schuldgefühlen sind. Wenn sie nachgeben, fühlen sie sich nicht in ihrer Kompetenz angegriffen und sind in der Lage, ihre Aggressivität angemessen herauszulassen.“

Unternehmerische Kreativität heißt für Goebel, neugierig auf die Welt zuzugehen, sie zu erforschen. „Schöpferische Kraft sprudelt bei Gründern aus drei Quellen: Leidenschaft, Hingabe und Phantasie.“ ae

Dr. Peter Goebel faßte die Ergebnisse seiner Untersuchungen in dem Buch „Erfolgreiche Jungunternehmer – Welche Fähigkeiten brauchen Firmengründer?“ (Mö-derne Verlagsgesellschaft, München, 1991) zusammen.