

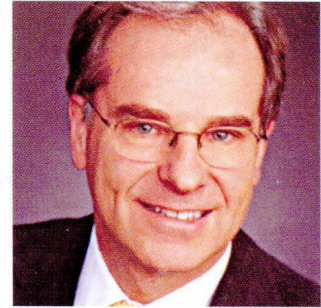
„Intellektuelle Redlichkeit“ als Erfolgsfaktor

Unter Investoren besteht Einigkeit: Der Erfolgsfaktor Nummer eins eines Start-ups sind Gründer und Team. Die wichtigsten Fragen beim Team: Ist es komplett? Sind Fähigkeiten und Perspektiven diversifiziert? Werden Investoren nur als Kapitalgeber gesehen oder als Ratgeber gesucht? Unterstreicht das Team seine Verpflichtung dem eigenen Unternehmen gegenüber durch ein nennenswertes finanzielles Engagement? Hat es die Fähigkeit einer erfolgreichen Zusammenarbeit eventuell schon bei einem anderen Vorhaben bewiesen?

Separat vom Team werden Gründer und Teammitglieder einzeln beurteilt. Als Charaktereigenschaften werden an erster Stelle Ehrlichkeit, Selbstmotivation und Belastbarkeit gesucht. Der Gründer und die einzelnen Teammitglieder müssen für ihre Rollen gewisse Fähigkeiten mitbringen. Dabei ist der Erfolg in der Vergangenheit der verlässlichste Indikator des zukünftigen

Erfolges. Das Wissen der Gründer und Teammitglieder wie z. B. die Kenntnis der Branche oder ein gutes Netzwerk rundet die individuelle Beurteilung ab. Außerdem sollten sie dasselbe Ziel wie die Investoren verfolgen, nämlich den mittelfristigen Ausstieg der Kapitalgeber.

Eine Charaktereigenschaft, die ich persönlich suche, ist die der „intellektuellen Redlichkeit“. Damit ist die Bereitschaft von Gründern gemeint, den Fakten und der ungeschminkten Wahrheit ins Gesicht zu sehen. Diese Einstellung, wenn sie gepaart ist mit der Fähigkeit des sehr guten Zuhörens und genauen Beobachtens, ermöglicht rechtzeitige Kurskorrekturen. Ich ermutige Gründer, von Anfang an, regelmäßig und häufig den direkten Kontakt zum Markt und zu ihren potenziellen Kunden zu suchen und dabei sogenannte Customer bzw. Market Insights zu entdecken. Nichts liefert ein ungeschminkteres Feedback als der Markt. ■



DR. ROLF-CHRISTIAN WENTZ
BUSINESS ANGEL, DOZENT
UNIVERSITÄT HAMBURG UND
RWTH AACHEN
WWW.DIE-INNOVATIONSMASCHINE.DE