

# Neustart, aber richtig

**Auf ihrem Karriereweg haben** Mitarbeiter in den vergangenen Jahren zunehmend ihr Heil in Startups gesucht – entweder, um dort einen Job zu bekommen, oder um selbst zu Gründern zu werden. Doch typische Fehler verhindern häufig den wirtschaftlichen Erfolg.

**Oft beginnen Startups** relativ schnell und erfolgreich. Aber der nächste Schritt, aus der Startup-Idee heraus ein funktionierendes Wirtschaftsunternehmen zu machen, bereitet häufig Probleme.

Die Gründe:

- Startups haben zwar oft eine gute technische Idee, aber der gesamtwirtschaftliche Hintergrund fehlt. Es geht um Fragen wie zum Beispiel: Wie mache ich ein Produkt fertigungsreif? Was und wen brauche ich, um an den Markt zu kommen?
- Die Startup-Gründer suchen sich häufig nicht professionelle Partner beziehungsweise Mitarbeiter, die diese Fragen beherrschen. Stattdessen umgeben sie sich mit ihrer bisherigen Community aus Wissenschaft und Studium, weil sie hier einen schnellen Zugang zu gleichen Denkmustern und relativ günstigen Gehaltsstrukturen haben.
- Die Investoren, Geldgeber oder Verbände unterstützen die Startup-Unternehmen leider oft nur oberflächlich, weil sie entweder von dem Produkt und dem angesprochenen Markt nichts verstehen oder selbst zu sehr in der wissenschaftlichen Welt beheimatet sind.

- Meist bestehen die Startups aus zwei oder mehr Gründern, die sich zwar anfangs sehr einig sind. Allerdings kann es etwa bei nicht eintretendem wirtschaftlichen Erfolg zu Verunsicherungen über den richtigen Weg kommen, zu Diskussionen, die den Geschäftsablauf hemmen und dann zu Trennungen führen.
- In der Phase der Verunsicherung holt man sich Berater ins Haus, geht zu Tagungen, schließt sich Verbänden an, führt Meetings ohne Ende oder gibt auf.

Was tun, damit es nicht so weit kommt?

- Startups sollten sich Investoren suchen, die von ihrem Geschäft etwas verstehen, aus ihrer Branche kommen und sich auch verpflichten, die Firmen über den rein finanziellen Aspekt hinaus zu unterstützen. Diese Unterstützung sollte sowohl in Sache als auch Person definiert werden.
- Für das weitere Wachstum brauchen Startups Mitarbeiter, die aus der Praxis kommen – zum Beispiel in Marketing, Personal oder Finanzen. Sie sollten Ausbildungs-, Studien- und Forschungswelt hinter sich lassen, natürlich mit Ausnahme der fachlichen Aspekte und Kontakte.
- Wichtig ist, Verantwortung abzugeben,

## Personal & Karriere



**Die Beratungsgruppe**  
wirth + partner informiert regelmäßig über Personal und Karriere,  
[www.wirth-partner.com](http://www.wirth-partner.com)  
Der Autor: Stefan Wirth

um sich auf das eigene Know-how und Produkt konzentrieren zu können.

- Wenn nötig, sollten sich Startups Berater suchen, die aus der Praxis kommen und die Situation von KMU kennen, die aber nicht aus der Großindustrie oder dem Verbandswesen stammen.
- Bei mehreren Partnern ist es wichtig, von Anfang an klare Organisations- und Verantwortungsstrukturen zu definieren, um Streitigkeiten vorzubeugen.
- Die Gründer sollten sich von Träumereien verabschieden. Am Schluss zählt nur der wirtschaftliche Erfolg. ■