

Friedemann Stracke · Marco Schmäh

Unternehmerpersönlichkeiten verstehen

**Unternehmerische Potenziale in
Organisationen erkennen und
entfalten**

411 Springer Gabler

Inhaltsverzeichnis

1	Status quo von Unternehmensgründungen in Deutschland	1
	Literatur	9
2	Rahmenbedingungen und Methodik	11
2.1	Rahmenbedingungen	11
2.2	Die Methodik	13
	Literatur	14
3	Welche Rolle spielen Umfeldbedingungen für eine Gründung?	
	Ableitungen aus den Gründerinterviews	15
3.1	Gründer aufgrund elterlicher Prägung?	16
3.2	Gründer, weil man jung ist?	18
3.3	Gründer aus demografischem Glück?	20
3.4	Gründer wegen günstiger materieller Rahmenbedingungen?	22
3.5	Gründer aufgrund von Bildung/Ausbildung?	23
3.6	Gründer, indem das Hobby zum Beruf wird?	26
3.7	Gründer aufgrund einer genialen Idee?	28
	Literatur	30
4	Die Persönlichkeit des Unternehmensgründers	33
4.1	Die grundlegenden Antriebe des Unternehmensgründers	35
4.1.1	Das Bedürfnis nach Autonomie	37
4.1.2	Das Maß an innerer Spannung	41
4.1.3	Die Fähigkeit, mit Ungewissheit umzugehen	47
4.1.4	Fokussiert auf die Idee	54
4.1.5	... und manchmal auch Menschengewinner	58
4.2	Internetunternehmensgründer	59
	Literatur	67

5 Die Abgrenzung des Unternehmensgründers vom Manager	69
5.1 Der Unternehmer lebt die Organisation, der Manager „überlebt“ in ihr	72
5.2 Die persönliche Verantwortung bleibt beim Unternehmer	74
5.3 Intrinsische oder extrinsische Motivation	76
5.4 Die fachliche Besessenheit	78
5.5 Die Konsequenz in der Kundenorientierung	81
Literatur	82
6 Zehn Ansätze für eine unternehmerische Organisation	85
6.1 Individualität hoch, Standardisierung runter	86
6.2 Regeln sind notwendig, aber nur solche von der „richtigen“ Art	89
6.3 Verhaltenskodex für Manager: Achtsamkeit und Verständigung	93
6.4 Kompetenz in dem, was man tut	96
6.5 Das Prinzip der Fokussierung auf jetzige Effizienz	98
6.6 Größere Aufgaben	100
6.7 Die Statusfalle	101
6.8 Nicht jedem zum Unternehmer machen	102
6.9 Weniger Berater	103
6.10 Ach ja: Der König Kunde	105
Literatur	108
Zusammenfassung und Ausblick	111