



PARTNERSCHAFTEN:

GRATWANDERUNG ZWISCHEN FREIHEIT UND ABHÄNGIGKEIT

Wer sich als Jungunternehmer oder Jungunternehmerin für den Schritt in die Selbstständigkeit entschieden hat, steht in jedem Fall vor einer Vielfalt neuer Aufgaben. Bevor es konkret an die Realisierung geht, muss eine Grundsatzfrage geklärt werden: Wage ich den Sprung allein, in einer Zweierpartnerschaft oder gar in einem mehrköpfigen Team? Es gibt gute Gründe für alle drei Modelle. Welches Erfolg versprechender ist, kann nicht generell gesagt werden. Entscheidend ist aber, vorerst in einer sorgfältigen Selbstanalyse abzuklären, ob man überhaupt partnerschaftsfähig ist; denn Inhaber oder Teilhaber ist nicht dasselbe.

Der Typ des Ich-Unternehmers

Der Alleinunternehmer kann nach Belieben schalten und walten. Er oder sie hat immer das erste und das letzte Wort. Entscheidungen und Verantwortung liegen in einer Hand – Kompromisse muss man nur mit sich selbst aushandeln. Wer schon als junger Mensch – aus was für Gründen auch immer – gute Erfahrungen als «Solist» gemacht hat, wird auch im Geschäftsleben eher auf diese Weise zum Ziel gelangen. Grosses Selbstvertrauen, ausgeprägte Entscheidungsfreude und keine Angst vor einsamen Entschlüssen charakterisieren diesen Unternehmertyp.

Gemeinsam sind wir stark!

Die Voraussetzungen für eine harmonisierende Partnerschaft sind eine gute Wahl sowie eine permanente gegenseitige Abstimmung im Leistungs- und Verhaltensbereich. Wenn beides gelingt, bringt das Modell «Partnerschaft» viele Vorteile:

- Die Kombination von Talenten erhöht die Dynamik und Leistungsfähigkeit eines Unternehmens
- Die Finanzierung ist einfacher: Eigenkapital, Sicherheiten und Fremdkapital lassen sich leichter aufbringen
- Die Geschäftsrisiken werden auf mehrere Schultern verteilt
- Die Fehleranfälligkeit ist geringer und Kurskorrekturen sind früher möglich
- Die Gefahr der unternehmerischen und/oder men-

schlichen Vereinsamung ist reduziert

- Partner können sich als interne «Konkurrenten» gegenseitig anspornen

Die Crux der Partnerwahl

Wenn zwei oder mehrere Personen als Managementteam starten, wird das Projekt von Anfang an komplexer. Allein schon die Suche und Auswahl des oder der Geschäftspartner erweist sich als anspruchsvolle Aufgabe (siehe beiliegende Checkliste «Wahl des richtigen Partners»). Und auch im Geschäftsalltag braucht es zusätzliche Energien und Ideen für die optimale Gestaltung der Partnerschaft. Gegenseitiges Geben und Nehmen ist immer mit Aufwand verbunden. Deshalb ist die Erwartung berechtigt, dass auf der Ertragsseite – materiell und ideell – ein Plus resultieren sollte.

Keine problemfreie Zone

Natürlich sind Partnerschaften nicht frei von Problemen. Es besteht zum Beispiel die Möglichkeit, dass es zu schwerwiegenden zwischenmenschlichen Konflikten kommt oder es tauchen unterschiedliche Ziel- und Umsetzungsvorstellungen auf. Kompetenzstreitigkeiten müssen beigelegt werden. Gefährlich oder gar existenzbedrohend für ein Unternehmen kann es dann werden, wenn sich ein Partner – vielleicht aus gut verständlichen Gründen – zurückzieht.

Fazit

Der Schlüssel zum Erfolg liegt bei einer Geschäftspartnerschaft ohne Zweifel im tief verwurzelten gegenseitigen Vertrauen und im unbedingten Willen zur konstruktiven Zusammenarbeit. Wenn sie charakterlich auf gleicher Wellenlänge senden und empfangen, dann können aus Partnerschaften oft wertvolle Freundschaften fürs Leben entstehen. Andere Personen entscheiden sich bewusst für den Typus «Vernetzter Alleinunternehmer oder Alleinunternehmerin» und bringen so ihre Vision sowie Authentizität besser zur Entfaltung.



CHECKLISTE: WAHL DES RICHTIGEN PARTNERS

DIE GEFAHR BEI DER PARTNERSUCHE BESTEHT DARIN, DASS DER ENTSCHEID ZU STARK AUF REIN EMOTIONALER BASIS UND ZU WENIG AUF DER SACHLICHEN EBENE GEFÄLLT WIRD. DAS WILL NICHT HEISSEN, DASS SIE NICHT AUF IHRE GEFÜHLE ACHTEN UND AUF IHRE INNERE STIMME HÖREN SOLLEN. DIE WICHTIGSTE VORAUSSETZUNG FÜR DEN GESCHÄFTSERFOLG IST DAS VERTRAUEN IN DEN PARTNER BZW. DIE PARTNERIN. TROTZDEM GILT ES, DIESE AUCH NACH OBJEKTIVEN KRITERIEN AUSZUWÄHLEN.

Wesentliche Fragen

Zur Persönlichkeit

- Kennen Sie Ihren zukünftigen Partner eingehend? ■
- Lebt er in geordneten finanziellen und familiären Verhältnissen? ■
- Sind Sie überzeugt, dass der Partner die erforderlichen Voraussetzungen zum Unternehmer besitzt? ■
- Geniesst Ihr Partner einen tadellosen Ruf? ■
- Stimmt die «Chemie» zwischen Ihnen und Ihrem Partner? ■
- Kennen Sie seine Stärken und Schwächen? Wie ergänzen Sie sich? ■
- Besitzt Ihr Partner eine ähnliche Risikobereitschaft wie Sie? ■
- Bringt der Partner das erhoffte Beziehungs- und Kundennetz in das Unternehmen ein? ■
- Ist er offen, kommunikativ und teamfähig? ■

Zum Fachwissen

- Ergänzen sich Ihre Fähigkeiten und diejenigen Ihres Partners? ■
- Besitzt Ihr Partner fundierte Branchenkenntnisse? ■
- Zeichnet er sich durch besondere Fähigkeiten aus? ■
- Hat Ihr Partner im Leben bewiesen, dass er beruflich erfolgreich war? ■

Zur Unternehmensstrategie

- Wollen Sie und Ihr Partner sich aus den gleichen Motiven verselbständigen? ■
- Deckt sich Ihre unternehmerische Grundhaltung mit derjenigen des Partners? ■
- Sind Sie sich mit Ihrem Partner über die kurz- und langfristigen Unternehmensziele einig? ■
- Wollen Sie diese Ziele mit der gleichen Strategie erreichen? ■

Zum Kapital

- Geniesst Ihr Partner bei möglichen Kapitalgebern einen makellosen Ruf? ■
- Kann Ihr Partner das gewünschte Kapital oder Sacheinlagen in die zu gründende Firma einbringen? ■
- Besteht Transparenz über die Herkunft des Kapitals? ■
- Ist Ihr Partner bereit, zu einem späteren Zeitpunkt allen falls Privatvermögen einzuschliessen? ■
- Sind Sie sich mit Ihrem Partner über Kapital- und Besitzverhältnisse einig? ■

Zur Aufgabenteilung

- Haben Sie die Kompetenzen, Verantwortlichkeiten, Entscheidungsbefugnisse und Stellvertretungen geregelt und sind alle Beteiligten damit einverstanden? ■
- Bestehen die gleichen Ansichten über Arbeits-einsatz, Lohn, Spesen, Ferien, Gewinnentnahme? ■
- Sind beide Ehepartner mit Ihrem Vorhaben einverstanden? ■



GUSTAV E. SEEWER

Enterprise Stiftung für Unterneh-
mergeist in Wirtschaft und Gesellschaft
seewer@enterprise-stiftung.ch
Tel. 043 960 91 91