

HANSER

Vorwort

Günter Faltin

Kopf schlägt Kapital

Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen
Von der Lust, ein
Entrepreneur zu sein

ISBN: 978-3-446-41564-5

Weitere Informationen oder Bestellungen unter

<http://www.hanser.de/978-3-446-41564-5>

sowie im Buchhandel.

1 Einleitung

„Viele Wege führen nach Rom.“

Dieser Satz aus der Antike gilt auch für die Wege, ein Unternehmen zu gründen. Aber nicht alle Wege sind gleich. Manche scheinen eng, geheimnisvoll; andere klar und offen. Beschwerlich, mit harter Arbeit verbunden, seien sie alle – so heißt es.

Auffallend ist, dass Sie unterwegs viele Berater treffen, die vorgeben, den Weg zu kennen, ohne ihn selbst gegangen zu sein. Noch auffallender ist, dass Sie bei näherem Hinsehen den Hauptweg verschlossen finden. Wer von uns Normalmenschen verfügt schon über ein technisches Patent, ein Forschungsergebnis oder eine neue Technologie?

Das vorliegende Buch beschreibt einen bislang wenig erkannten Weg – einen Weg, der mehr mit Ideen und ihrer Entwicklung zu tun hat als mit Forschung und Hightech –, der sich nicht vorrangig mit kaufmännischen Techniken und Kapitalsuche beschäftigt. Einen zeitgemäßerer Weg, so könnte man sagen, der moderne, jedermann zugängliche wirtschaftliche Instrumente als Komponenten einsetzt und damit den Bereich des Unternehmerischen viel mehr Menschen zugänglich macht, als es heute der Fall ist. Ein Weg, der die Unternehmerfigur dem Künstler und Komponisten ähnlicher werden lässt als dem klassischen Unternehmer und Manager. Es ist ein Weg, den der Verfasser selbst gegangen ist und aus eigener Erfahrung beschreibt.

Auch nach Rom kann man heutzutage unbeschwerlicher und preiswerter gelangen als je zuvor.

1.1 Eigentlich muss man verrückt sein

Eigentlich muss man verrückt sein, wenn man Unternehmer werden will: Zwölf bis 14 Stunden pro Tag müsse man arbeiten, kein Urlaub in den nächsten Jahren, wenig oder kein Privatleben mehr. Man riskiert, Freunde oder Partner an weniger gestresste Menschen zu verlieren. Morgens im Büro der Erste, und abends der Letzte. Von Buchhaltung sollen Sie was verstehen und von Bilanz. Vom Steuerrecht müssen Sie Ahnung haben, vom Unternehmensrecht, vom Arbeitsrecht, aber auch vom Vertragsrecht. Personal sollen Sie führen können. Und auch mit den Finanzinstitutionen sprechen und geschickt verhandeln. Natürlich müssen Sie gutes Marketing betreiben, Ihren Laden instand halten und scharf kalkulieren. Risiken kommen auf Sie zu, und zwar zuhauf. Überhaupt: Ihre Überlebenschance im Markt liegt bei weniger als 50 Prozent. Manche Studien sagen, dass sogar 80 Prozent der Gründer spätestens nach fünf Jahren gescheitert sind. In Aussicht steht also ein Bankrott – jedenfalls statistisch – für all die wahnsinnigen Mühen, die eben aufgezählt wurden. Um es im Klartext zu sagen: In unserer Gesellschaft und bei dem hohen Niveau von sozialstaatlicher Fürsorge, das wir erreicht haben, muss jemand eigentlich verrückt sein, wenn er ein eigenes Unternehmen gründet.

Nun gibt es in einer Gesellschaft immer auch Menschen, die nicht nur aus dem Mainstream ausscheren, sondern eine Extremkategorie bilden: alpine Bergsteiger, die enorme Risiken auf sich nehmen; Rennfahrer, Stuntmen, Ballonfahrer à la Virgin-Gründer Richard Branson, Bungee-Jumper, Marathonläufer, Trapezkünstler. Um in diesem Bild zu bleiben: Unternehmensgründer fallen in unserer Gesellschaft offensichtlich in die Kategorie solcher Sonderexistenzen. Der Gründer: Typ „Extremsportler mit masochistischem Einschlag“?

Doch unsere Gesellschaft braucht Gründer. Und nicht nur einige wenige, sondern möglichst viele. Eine Art Volks-

Entrepreneurship. Müssen wir dann das Gründen nicht ganz anders angehen, als dies bisher der Fall ist? Die folgenden Kapitel dieses Buches schildern Wege, aus der Malaise herauszukommen. Viele Vorstellungen, die heute noch das Gros der Gründerberatung ausmachen, kann man einfach abschneiden wie einen alten Zopf. Wir brauchen eine radikale Umorientierung. Zum Glück kommen viele Entwicklungen der modernen Wirtschaft unserem Bestreben entgegen.

1.2 Faszination Ökonomie

Schon auf der Schule las ich gern von Henry Ford, Andrew Carnegie oder Joseph Schumpeter. Nicht als Unterrichtsstoff, sondern unter der Bank. Die Beschäftigung mit Ökonomie galt zu meiner Zeit als etwas Anrüchiges, ja Unanständiges. Dabei konnte ich mir kaum etwas Spannenderes und Leichtereres vorstellen. Ich wurde zum Sparen erzogen. Mein erstes selbst verdientes Geld gab ich nicht aus, sondern legte es in Aktien an. Meine Eltern waren entsetzt, ebenso meine Lehrer.

Klar, dass ich Ökonomie studierte. Zu meiner Überraschung erwies sich das Gebiet, das mir als so interessant und spannend erschien, an der Universität als trocken und langweilig. Was ich als höchst lebendig erfahren hatte, war in der wissenschaftlichen Darstellung nur mehr ein Leichnam, der sezziert wurde. Nun fängt man ja auch im Medizinstudium im Anatomiesaal an, kommt dann aber irgendwann zum lebendigen Menschen. Darauf wartete ich im Ökonomiestudium vergeblich. Die faszinierende Figur des Unternehmers, wie ich sie bei Schumpeter kennengelernt hatte, war durch das Postulat der Gewinnmaximierung ersetzt worden. Als Student der Ökonomie beschäftigt man sich daher hauptsächlich mit Mathematik und abstrakten Modellen. Ich brachte diese Art von Wissenschaft schnell hinter mich. Ohne Examensdruck beschäftigte ich mich fortan aber umso intensiver damit, ob es denn sein muss, dass ein so faszinierendes

Feld wie Ökonomie durch diese Form von Verwissenschaftlichung zum leblosen Objekt wird.

Würde es jemandem einfallen, etwa Sport so zu lehren, dass nur noch das Interesse der Beteiligten, zu gewinnen, analysiert wird? Und dies mit mathematischen Formeln? So, dass im Sportunterricht nicht mehr Wettkampf stattfindet, etwa Handball gespielt wird, sondern nur noch Mathematik? Sie lachen? Was über den Wettkampf der Unternehmen gelehrt wird, ist genau dies: Ausgehend von der Gewinnmaximierungsannahme rücken das Formelhafte, rücken mathematische Modelle in den Vordergrund. Die Begegnung mit dem lebendigen Gegenstand in der Realität findet kaum mehr statt. Ökonomie wird zu Marketing, Finanzierung, Organisation, Buchhaltung und Rechnungswesen. Der Körper wird seziert. Auch andersartige Motive oder die Eigenschaften der beteiligten Personen kommen nicht mehr vor.

Die ausschließliche Betrachtung der Ökonomie unter einem einzigen Gesichtspunkt verkürzt den Gegenstand. Es geht hier nicht darum, ob das Gewinnmaximierungspostulat oder mathematische Formulierungen gut oder schlecht sind. Hier interessiert nur das (ungewollte) Ergebnis, dass die Faszination für das gesellschaftlich so wichtige Gebiet der Ökonomie nicht nur den meisten Studenten abhandenkommt, sondern auch vielen Menschen, die sich in ihm betätigen möchten.

Nun kommt es ja im Leben nicht selten vor, dass jemand gerade in den Bereich berufen wird, den er vorher scharf kritisiert hat. Als ich wenige Jahre später einen Ruf als Hochschullehrer erhielt, schwor ich mir, Ökonomie anders zu lehren. Wie besser könnte man dies tun, als am Beispiel einer Unternehmensgründung?

Ich, Unternehmer werden? Der Satz ging mir damals nur schwer über die Lippen. Wie soll das bitte gehen? Ist hierzu nicht ein Patent als Ausgangsbasis, viel Kapital, vor allem aber solides betriebswirtschaftliches Handwerkszeug notwendig?

So jedenfalls die herrschende Lehre ...