

DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.



Startup

04/2018

WE THINK GLOBAL

The Founder Magazine

Valley

FUTURE MOBILITY

Wie wird sich unsere Mobilität
in den nächsten 10 Jahren verändern?



Felix Thönnessen: Lerne zu Pitchen wie ein König!

Reibung erzeugt Fortschritt: Die 7 besten Konfliktstrategien für Start-ups

Text: Christoph Maria Michalski

Konflikte mag keiner. Weder privat noch im Business. Denn sie sorgen für Unwohlsein und, noch schlimmer: Sie nehmen den Drive raus. Egal, ob sich ein Unternehmen gerade im Aufbau befindet oder bereits gesettet ist, Konflikte dürfen daher nicht totgeschwiegen werden. Klar ist das die vermeintlich bequemste Lösung – doch die Folgen sind fatal. Hilft also alles nichts. Und besonders zarte „Start-up-Pflänzchen“ tun gut daran, sich direkt mit aufkommenden Konflikten auseinanderzusetzen.

„Alles nicht so wild, wir lassen lieber Gras drüber wachsen, sonst wird es uns zu ungemütlich!“ Kommt Ihnen das bekannt vor? Gerade in Start-ups haben die Verantwortlichen so viele To-dos auf ihrer Liste, dass Konflikte nicht wirklich Prio Eins sind. Klar geht es eine Zeit lang gut, alles unter den Deckmantel der „Wir-haben-uns-doch-alle-so-lieb-Einstellung“ zu kehren. Doch irgendwann wird aus dem Schmelbrand eine handfeste Explosion, die Ihnen die Bestandteile Ihres Unternehmens um die Ohren fliegen lässt.

Wenn es im Getriebe zum ersten Mal knirscht

Sie kennen die Geschichte von Steve Jobs, Steve Wozniak und ihrer Garage sicherlich zu Genüge. Bei Ihnen war es stattdessen ein Küchentisch oder ein Kneipentresen? Macht nichts. Denn es geht um den Kern, der den allermeisten Gründungen innewohnt: Ein paar Kumpels entwickeln gemeinsam erste Ideen. Euphorisch und nächtelang. Die Entscheidungswege sind kurz, gerade einmal über den Tisch herüber. Alle diskutieren und entscheiden zusammen. Jeder setzt sich dort ein, wo es seinen Neigungen und Fähigkeiten am besten entspricht. Bis hierhin ist alles gut. Doch leider entwachsen selbst die verspieltsten Start-ups irgendwann ihren Kinderschuhen. Was Sie niemals vergessen dürfen: Auch wenn alle für dieselbe Sache brennen, hat doch jeder seine persönliche Geschichte sowie eigene Wertauffassungen und Erfahrungen. Das kann auf Dauer nicht gutgehen.

Das Unternehmen vergrößert sich, neue Mitarbeiter kommen hinzu, die den lockeren, manchmal chaotischen Arbeitsstil, übernehmen. Irgendwann kommt es zur Hierarchiebildung. Die Ursprungsgruppe teilt

sich in mehrere neue Teilgruppen auf. Verständigungsschwierigkeiten treten auf, die Kommunikation läuft nicht mehr rund. Und ehe Sie sich versehen, wird mehr nebeneinander statt miteinander gearbeitet. Die Folge dürfte klar sein: Wenn jeder sein Stüppchen kocht, ist es nur eine Frage der Zeit, bis sich die einzelnen Teile nicht mehr zu einem großen Ganzen zusammenfügen lassen. Und dann gibt es zum ersten Mal richtig Ärger! Der Haken an der Sache: Oft bleibt das reinigende Donnerwetter aus. Es ist im Grunde genommen wie mit dem rosa Elefanten, der mitten im Raum steht: Jeder sieht ihn – aber niemand traut sich, darüber zu sprechen. Es ist offensichtlich, dass die „Best-Buddy-Mentalität“ ab einer gewissen Unternehmensgröße nicht mehr funktioniert. Klar definierte Strukturen und eine gemeinsame Schlagrichtung müssen her! Doch da keiner den großen Boss raushängen lassen möchte, passiert ... richtig, nichts. Der Workflow stottert weiter vor sich hin, erste Reibungsverluste treten auf. Sich totzustellen, ist keine Lösung mehr. Höchste Zeit, endlich ins Handeln zu kommen!

Sieben Tipps, wie Start-ups von Anfang an Konflikten umgehen

Es ist bereits Sand ins zwischenmenschliche Getriebe geraten? Kein Grund, direkt den Kopf in selbigen zu stecken! Die folgenden Tipps helfen Ihnen dabei, direkt gegenzusteuern – und zukünftige Auseinandersetzungen produktiv zu nutzen. Völlig vermeiden lassen sich Konflikte niemals. Doch das ist überhaupt nicht schlimm! Sie haben völlig zu Unrecht einen schlechten Ruf. Richtig angegangen, tragen sie vielmehr dazu bei, die Belastungsfähigkeit und Verlässlichkeit Ihrer Company zu prüfen und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft

„Alles nicht so wild, wir lassen lieber Gras drüber wachsen, sonst wird es uns zu ungemütlich!“





zu stellen. Jede Innovation und Entwicklung geht aus einem Konflikt hervor! Versuchen Sie also nicht, die Konflikte in Ihrem Start-up auszusitzen, sondern packen Sie sie an!

- 1.** Etablieren Sie von Anfang an „Spielregeln“ und Kommunikationsrituale. So wissen alle, auch die neuen Mitarbeiter, wie sie sich verhalten sollen und mit der Zeit wird eine funktionierende Unternehmenskultur aufgebaut.
- 2.** Legen Sie gleich zu Beginn Strukturen und Verantwortlichkeiten fest! Je klarer sie sind, desto weniger Reibungen und Missverständnisse gibt es.
- 3.** Fördern Sie Diskussionen! Sie erhalten spannende neue Produktideen und erfahren nebenbei, wie Ihre Mitarbeiter wirklich ticken.
- 4.** Beschäftigen Sie sich mit Persönlichkeitsmodellen, um individuelle Eigenheiten einzuordnen. So können Sie als Führungskraft besser auf Ihre Mitarbeiter eingehen.
- 5.** Sourcen Sie von Anfang an alles aus, was nicht zum Kerngeschäft gehört. Zum Beispiel so lästige Dinge wie Buchhaltung und Finanzen. Sie erhalten damit mehr Freiraum, um sich auf die Entwicklung Ihrer Geschäftsidee und damit das Wesentliche zu konzentrieren!
- 6.** Lernen Sie, sich rechtzeitig von unpassenden Partnern zu trennen. Je länger Sie unliebsame Entscheidungen vor sich hinschieben, desto mehr Geld, Zeit und Nerven kostet es Sie!
- 7.** Bewahren Sie bei allem Ernst trotzdem die Lockerheit, den Entdeckerspaß und den Gründungsspirit! Wenn Ihr Unternehmen erst einmal etabliert ist, werden Sie sich nach den vielen durchzechten Nächten, in denen Sie gemeinsam mit Ihren Mitstreitern die Basis für Ihr Business gelegt haben, zurücksehnen.

Zu guter Letzt noch ein Wort der Warnung: Ich bin Ex-Gründungsberater KfW und selber Gründungsgesellschafter eines Start-ups. Denken Sie bei aller Euphorie daran: Alle umschwirren Sie, weil sie ein Geschäft/Vorteil mit Ihnen wittern. Wachsen Sie nicht um jeden Preis! Oder seien Sie sich zumindest im Klaren darüber, dass Sie damit schlimmstenfalls Ihre Seele verkaufen.