



e trifft u am 16.02.2015

„Unternehmerin –(k) eine Frage des Typs“

**Bleiben Sie sich treu – Selbstständigkeit verändert**

### 5 Unternehmertypen von Fred Müller - Arbeitspsychologe an der Universität Landau

Es gibt sehr viele und unterschiedliche Typisierungen. Ich stelle Ihnen die 5 Typen von Fred Müller vor. Herr Müller hat sich intensiv und empirisch mit Unternehmertypen auseinandergesetzt und Freiberufler/innen und Unternehmer/innen dazu befragt. Wie jede Typisierung ist auch diese mit Vorsicht zu betrachten. Typisierungen und Schubladendenken liegen dicht beieinander. Typisierungen geben Ihnen jedoch auch die Möglichkeit, sich selbst ein wenig auf die Spur zu kommen.

Ich stimme Herrn Müller darin zu, dass die Persönlichkeit der Unternehmerin oder des Unternehmers sich auf Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens stark auswirkt. Ebenso wichtig finde ich jedoch, dass Selbstständige sich und Ihr Unternehmen auseinander halten. Sie verkaufen nicht sich und Ihre Persönlichkeit, sondern eine Dienstleistung oder ein Produkt. Die Differenzierung zwischen Unternehmen und Person macht es Ihnen zum einen leichter, zu akquirieren und zum anderen einfacher, auch Ablehnung zu akzeptieren. Abstand schafft hier Freiräume. Bei einer Verschmelzung mit Ihrem Unternehmen sind Sie persönlich zu stark betroffen.

#### Persönliche Eigenschaften

„Den Unternehmertyp“ schlechthin gibt es natürlich nicht. Starke Ausprägung von Mut, Organisationstalent, Durchhaltevermögen, Zielorientiertheit und Durchsetzungsvermögen entscheiden jedoch oft über Top oder Flop. Um im Wettbewerb bestehen zu können, sollten Sie Qualifikation mitbringen. Neben kaufmännischem Wissen, fachlichen Kenntnissen und Branchenerfahrungen benötigen Sie auch mentale und persönliche Stärken.

Ein wichtiger Schritt vor und auch in der Selbstständigkeit ist die Selbstprüfung. Hinterfragen Sie, welche Kompetenzen, Erfahrungen und Stärken Sie mitbringen. Gehen Sie jedoch nicht von einem viel zu festen Bild aus, wie eine Unternehmerin / ein Unternehmer zu sein hat. Vielmehr sollten Sie ein Bild von sich entwerfen, wie Sie die neue Rolle ausfüllen möchten. Das geht mit Traumreisen in eine erfolgreiche Selbstständigkeit oder indem Sie sich konkret Ihren Alltag vorstellen.

#### Distanzierter Leistungstyp

Vorteile, die distanzierte Leistungstypen mitbringen, sind: der Leistungswille und der Wunsch, den eigenen Weg zu gehen. Sie sagen in der Beratung gerne: „Ich will nie wieder einen Chef“, vergessen aber oft, dass jede selbstständige Tätigkeit sich über die Kundschaft und deren Bedürfnisse definiert. Dies ergibt oft Bedingungen, die den eigenen Weg schon stark bestimmen. Das Interesse an der Arbeit und dem persönlichen Wachstum ist einerseits Stärke und hohe Motivation, andererseits birgt es die Gefahr in sich, dass der Kundennutzen aus dem Auge verloren wird und/oder andere maßgebliche Tätigkeiten der Selbstständigkeit, wie die Akquisition, vernachlässigt werden. Einsame Wölfe und Wölfinnen begegnen in der Selbstständigkeit mehr Schwierigkeiten, als die, die sich einem Rudel anschließen. Ohne Vernetzung haben sie einen schweren Stand.

#### Rationaler Ausdauerstyp

Rationale Ausdauerstypen besitzen Ausdauer, die für die Selbstständigkeit von immenser Bedeutung ist. Immer wieder sind sie am Ball. Die Erwartung, dass die Kundschaft auf sie zukommt, wird nur sehr selten erfüllt. Zuversichtlich und oft auf potentielle Kund/innen zuzugehen, ist ihr Job. Dabei kommt es ihnen zu Gute, wenn sie nicht stressanfällig sind und die vielfältigen Aufgaben als Selbstständige/r nach und nach immer wieder abarbeiten. Selbstständigkeit ist jedoch nicht nur von Rationalität geprägt. Emotionen spielen für Kaufentscheidungen und in der Kommunikation eine entscheidende Rolle. Eine ordentliche Portion Intuition und Empathie schadet nicht. Jede Situation in Ihrem Umgang mit Kund/innen, Geschäftspartner/innen und Kooperationspartner/innen löst bei Ihnen Empfindungen aus. Vertrauen Sie denen nicht blind, aber gehen Sie ihnen nach. Wenn z. B. ein Team wie ein Hühnerhof auf Sie wirkt – ziehen Sie daraus Ihre Schlüsse.

#### Ideenreicher Akquisitionstyp

Ideenreiche Akquisitionstypen sind unter den Freiberufler/innen häufig zu finden und erfüllen viele Voraussetzungen für den Erfolg als Selbstständige/r. Auf andere Menschen zugehen, ungewöhnliche und brauchbare Lösungen für Kund/innen oder sich selbst zu finden, mit Unsicherheit gut umgehen und anpassungsfähig zu sein, ist schon eine gute Voraussetzung für den Erfolg. Selbstständigkeit verlangt aber auch Kontrolle meiner Einnahmen und Ausgaben, eine korrekte Buchhaltung, fristgerechte Abwicklungen mit dem

## Top oder Flop – Bleiben Sie sich treu - Selbstständigkeit verändert

Finanzamt und der Krankenkasse, rationale Abwägungen bei Entscheidungen und vieles andere Formale mehr. Ideenreichen Akquisitionstypen wurden diese Kompetenzen nicht in die Wiege gelegt. Sie können einen Teil dieser Aufgaben natürlich delegieren und sich so entlasten. Die Verantwortung für Ihre unternehmerischen Strukturen bleibt jedoch bei Ihnen. Sie müssen anhand Ihrer Zahlen Schlussfolgerungen für Ihr weiteres Vorgehen entwickeln und dafür Sorge tragen, dass Ihre Steuererklärung zum vorgeschriebenen Zeitpunkt vorliegt.

### **Kontrollierter Machttyp**

Macht ist ein in unserer Gesellschaft oft negativ besetzter Begriff. Macht erhalte ich jedoch, wenn ich etwas mache. Wenn ich z. B. von einer Sitzung ein Protokoll schreibe, erlange ich darüber eine gewisse Definitionsmacht. Selbstständige zeichnen sich dadurch aus, dass sie etwas machen und Einfluss nehmen. Wenn Sie davon überzeugt sind, dass Sie etwas gut machen, tragen Sie es auch nach außen. Die Gefahr, die darin liegt, ist, besserwisserisch und überheblich zu werden. Hierarchie und Status zeigen sich in den Beispielen von „mein Haus, mein Boot, mein Auto“. Sie sind in der Geschäftswelt nicht zu unterschätzen. Die Größe Ihres Büros, Ihre Automarke oder auch Ihr hohes Honorar können positive Entscheidungskriterien für Ihre potentielle Kundschaft sein. Ebenso wichtig ist, ob Sie sich auf Augenhöhe mit dieser Kundschaft bewegen, ob Sie ihre Sprache sprechen und ob Ihnen ihre Gewohnheiten vertraut sind. Geschäfte funktionieren überhaupt nicht, wenn Sie zu Ihrer Kundschaft auf sehen.

### **Ichbezogener Aktivitätstyp**

Ichbezogene Aktivitätstypen sind mit starken Antriebskräften bestens geeignet, Vorhaben voranzutreiben, die innovativ sind. Dass sie wenig sozial angepasst oder egozentrisch wirken und sich nicht bevormunden lassen, kann ihnen in bestimmten Branchen auch zu Gute kommen. Auch hier wirft der Typ nicht die Frage auf, was ist gut oder was ist schlecht. Entscheidend ist eher, ob der ichbezogene Aktivitätstyp in die Branche oder auch zur Kundschaft passt. Dieser Typus neigt natürlich auch dazu, anzuecken. Das kann dazu führen, dass sie oder er noch mehr bewundert wird oder zum Ende der Geschäftsbeziehung. Aber wer will schon in VIP-Gesellschaften eine langweilige Modedesignerin oder Künstlerinnen und Künstler ohne Allüren. So hat auch dieser Typ seine Berechtigung und seinen Markt - ist bestimmt aber nicht mit problemlosen Beziehungen zu Kund/innen- und Geschäftspartner/innen gesegnet.

### **Kein Persönlichkeitstyp ist grundsätzlich erfolgreicher als die anderen**

Das Fazit aus meiner kleinen Typenvorstellung ist Folgendes: Egal zu welchem Typ Sie mehr neigen, wichtig ist, dass Sie und Ihre Unternehmensidee zueinander passen und Sie sich eine Zielgruppe aussuchen, zu der Sie passen. Diese sollten Sie über Wege erreichen, die wiederum zu dieser Zielgruppe und zu Ihnen passen.

Sich selbstständig machen heißt, sich zu verändern. Mit der neuen Rolle kommen neue Aufgaben auf Sie zu und Sie erproben sich in vielen Ihnen noch unbekanntem Feldern. Ihr Leben wird anders!

Diese Veränderungen wirken sich in der Regel auch auf Ihr privates Umfeld aus. Ein Sie unterstützender Freundes- und Bekanntenkreis verbessert Ihre Erfolgsaussichten enorm. Wenn Sie solche Kontakte nicht haben, suchen Sie sich Gleichgesinnte. Gerne auch andere Typen, die Ihren Blick erweitern und andere Dinge als Sie wahrnehmen.

### **Setzen Sie sich mit Ihrer Persönlichkeit auseinander**

Über Qualifizierungen oder Coaching in der Gruppe kommen Sie mit Gleichgesinnten zusammen und sich selber auf die Spur. Sie erarbeiten, wie Sie mit Ihrer (potentiellen) Kundschaft kommunizieren möchten und wie Ihr Typ ankommen kann:

- was Sie und Ihr Angebot ausmacht,
- wieso Sie einmalig sind in dem, was Sie zu bieten haben,
- weshalb gerade Sie für Ihre Kund/innen die richtige Geschäftspartnerin oder der richtige Geschäftspartner sind.

Ihr Bild von sich selbst als erfolgreiche Unternehmerin oder erfolgreicher Unternehmer wird immer deutlicher. Ihnen wird klar, welche Aufgaben nur Sie in Ihren Unternehmen übernehmen wollen und müssen und welche Aufgaben Sie an andere delegieren, damit Sie den Kopf und die Hände für Ihre Kernaufgaben frei haben - und Sie können sagen, warum Ihr Typ gerade richtig für Ihr Unternehmen ist.

Ich freue mich, da wir mit unserem Angebot nur Frauen ansprechen, besonders auf weiblichen Besuch an unserem Stand. Männer mit Fragen oder Anregungen sind mir jedoch auch herzlich willkommen. Wie schon geschrieben – alle Typen sind uns recht. Kommen Sie gerne auch auf unsere Website [www.frau-und-arbeit.de](http://www.frau-und-arbeit.de) oder zu unseren monatlichen kostenlosen Gruppenberatungen.

Frau und Arbeit gem. e.V., Friedesallee 7 (Zeisehalle), 22765 Hamburg Ottensen, Tel. 040 450 209 0