

I.
**Die Anatomie der Existenzgründung:
Aufgaben und Probleme bei der Umsetzung der
Geschäftsidee**

II.
**Die stillen Helfer; Mitwirkende über die selten
gesprochen wird**

III.
**Belastungsfaktoren und der Teufelskreis der
Selbstaussbeutung**

Referent: Christian Zimmermann 02.06.07
Blockseminar 12690

**Selbstständigkeit aus psychologischer Perspektive, PsychologInnen
als Selbstständige**

Dozentin: Luiza Olos

Der Vorteil einer planenden Gründungsvorbereitung

grundsätzlich

- Einzelne Schritte werden nachvollziehbar und besser kontrollierbar
- Teilaufgaben können besser vorhergesehen werden

aus psychologischer Sicht

- Unscharfe Idee wird zu umsetzbarem Vorhaben
- Verringern der Komplexität
- Realistischere Auseinandersetzung mit dem Gründungsvorhaben

aus ökonomischer Sicht

- Bei allen planenden Schritten, ist besonders die dynamische Veränderung des Marktes relevant/problematisch

GründerInnen, eine homogene Gruppe ?

Relevante Einflussgrößen

- **Dispositionelle Merkmale**
- **Gründungssituation**
- **Zielvorstellungen**
- **Art der Gründung**

Drei Aspekte die **die Rationalität der Vorbereitungen** einschränken können:

1. **Ziele**
2. Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten
3. Verfügbarkeit notwendiger Infos
(vgl. Lang-von Wins, 2004)

Die **Ziele**:

da **wahrnehmungssteuernd** und **handlungsleitend**, vereinfachen sie die Vorbereitungen, indem sie die für ihre Umsetzung relevanten Aspekte hervortreten lassen

Die vier Dimensionen der Ziele

- **Klassisch unternehmerische Ziele**
- **Führungs- und Managementfunktionen**
- **Persönliche Autonomie**
- **Das Schaffen einer sichereren Umgebung für die Familie**

(Lang-von Wins, 2001b)

- Da **Ziele** unser Verhalten steuern, müsste es demnach möglich sein anhand der Ziele verschiedene Vorbereitungsstrategien zu unterscheiden (vgl. Lang-von Wins et al., 2002)
- z.B. werden Schulungen und Seminare häufiger von führungs- u. managementbezogenen GründerInnen besucht, hingegen Erfahrungsaustausch/Infogespräche stärker durch autonomiebezogene GründerInnen genutzt werden

Probleme bei der Finanzierung

- **Behinderung durch die Banken**
 1. Mangelnder Fachkenntnis der in der Bank zuständigen KreditsachbearbeiterInnen
 2. Kreditpolitik mancher Banken
- **Unterfinanzierung**
 1. Zu geringes Eigenkapital
 2. Anlaufverluste
- Grundsätzlich stellt die Kapitalbeschaffung zu meist den ersten konkreten Schritt der Gründung dar, und somit die erste Möglichkeit auf Widerstände zu stoßen.

Der Aufbau des Unternehmens

Aufgaben vor der Gründung

- Geschäftsplanung, Finanzierung und Interaktion mit der Umgebung
- (vgl. Alsos und Kolvereid, 1989)

Aufgaben der Gründungsphase

- Schaffen und Verwalten der Unternehmensstruktur
- (vgl. Lang-von Wins et al., 2002)

Aufgaben der Nachgründungsphase

- Übergang von einem Unternehmen das von einer Person geführt wird, zu einem Unternehmen das professionell geleitet wird und funktional organisiert ist
(Lang-von Wins, 2004)

Einstellen von Mitarbeitern und Aufbau der Infrastruktur

„Der Aufbau einer geeigneten Infrastruktur ist der wesentliche Erfolgsfaktor für die weitere Entwicklung des Unternehmens“

(Lang-von Wins, S.84, 2004)

Psychosoziale Funktion der MitarbeiterInnen

- Das Vorhandensein eines Ansprechpartners

Die Angst vor der falschen Auswahlentscheidung

- Von mangelndem Einsatzwillen bis zum Griff in die Kasse

Probleme bei der Übernahme von MitarbeiterInnen

- Kontinuitätswahrung vs. mangelnde Flexibilität

- Mit dem Einstellen der „richtigen“ MitarbeiterInnen, wird der wichtigste Grundstein zur Entlastung des Privatlebens des/der UnternehmerInn gelegt, und es stellt zugleich eine der schwierigsten Aufgaben dar (vgl. Lang-von Wins, 2004)

II.

Die stillen Helfer: Mitwirkende, über die selten gesprochen wird

Das soziale Netzwerk von Gründern und Unternehmern:

- **Menschen die im Hintergrund agieren**
- **Der/Die LebenspartnerInn**
- **Die „Netzwerktheoretische“ Perspektive**
„Von der Aktivierung der Netzwerke werden Auswirkungen sowohl auf die Umsetzung der Gründungsidee als auch auf den erfolgreichen Auf- und Ausbau des Unternehmens erwartet“
(Lang-von Wins, S.87, 2004)
- Nach Brüderl und Preisendörfer (1998) sind die starken Beziehungen zum Lebenspartner von ausschlaggebender Bedeutung

Die Hilfe durch das soziale Netzwerk

- In Anlehnung an die Familienpsychologie, kann von mindestens drei Typen von Unterstützungsmaßnahmen gesprochen werden:

Unterstützung durch:

- **Beratung und Information**
 - **Konkrete Taten**
 - **Die Ermutigung zum Durchhalten**
-
- Nach Baines und Wheelock (1999) gibt es besonders bei **KleinunternehmerInnen** eine enge Vernetzung von Unternehmen, Haushalt, Familie und anderen Netzwerken
 - Der/Die LebenspartnerInn scheint eine der einflussreichsten Ressourcen zu sein. Seine/Ihre Unterstützung geht weit über ein normales Mithelfen hinaus. Fehlt diese, wird die Umsetzung für den/die GründerInn deutlich schwerer.
(vgl. Lang- von Wins, 2004)

Ressourcen für das Stress- und Belastungserleben

Das transaktionale Stressmodell (Lazarus, 1999)

- **Primärer Bewertungsprozess:**
Bewerten des Ereignisses hinsichtlich seines Bedrohungswertes
- **Sekundärer Bewertungsprozess:**
Bei bedrohlicher Bewertung, werden die eigenen Ressourcen um mit der Situation zurecht zu kommen bewertet.
- Je nach Ergebnis dieser Bewertung, werden zwei Bewältigungsstrategien unterschieden:
 1. **Problemorientiert**
„wie kann ich das Problem lösen“ ?
 2. **Emotionsorientiert**
sinnvolle Kontrolle der ausgelösten Emotionen

„Love it, change it or leave it“

Der Umgang mit Stressfaktoren kann demnach durch deren Bewertung geprägt sein. Hierbei sind von zentraler Bedeutung:

- **Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten**
- **Zuhilfenahme externer Ressourcen**
- **Ausgleich durch höhere Arbeitsautonomie und – zufriedenheit**
- **Geringere Rollenambiguität**
(vgl. Moser et al., 2000; Goebel, 1991; Harris et al. 1999)
- Zusammenfassend läßt sich demzufolge sagen, dass **die subjektive Wahrnehmung der Stressoren, die „Pufferfaktoren“ und die internale Kontrollüberzeugung** wichtige Stressregulanten sind.
(vgl. Lang-von Wins, 2004)

Ressourcen

- **Elterliche Selbstständigkeit**
 - **Eigene Vorerfahrung**
 - **Gute soziale Beziehungen in Partnerschaft, mit Freunden und Bekannten**
 - **Gutes Netzwerk zu anderen UnternehmerInnen**
 - **Repertoire an Stressregulanten**
- Grundsätzlich kann gesagt werden, dass das Vereinbaren von unternehmensbezogenen und privaten Aspekten als wesentliche Basis für ein Gelingen des Gründungsvorhabens gesehen werden kann
(vgl. Lang-von Wins, 2004)

III.

Belastungsfaktoren und das Risiko der Selbstausbeutung

- Allgemein verdichten und intensivieren sich die verschiedenen belastenden Faktoren nach der Gründung, und ihre Bewältigung stellt zunehmend auch, eine Gefährdung der Gesundheit dar.

Die Faktoren nach Belastungsstärke gestaffelt:

1. **Finanzielle Probleme**
 2. **Ungewissheit bei Entscheidungen**
 3. **Belastungen im privaten Bereich**
- Grundsätzlich scheinen sich die unterschiedlichen Belastungsfaktoren wie u.a. **hohe Arbeitszeit, Zahlungsausfälle und Konflikte im privaten Bereich** während des Gründungsprozesses und danach, lediglich in ihrer Gewichtung zu verschieben (vgl. Lang-von Wins, 2004)

Der Teufelskreis der Selbstausbeutung

- Zu aller erst, wird die **eigene Arbeitskraft** als Ressource eingesetzt.

Merkmale der Selbstausbeutung:

1. Handlungsmöglichkeiten- bzw ergebnisse widersprechen den Zielen > formulieren von „Pseudozielen“
2. Fehlen von partnerschaftl. „**Coaching**“ u./o. **Selbstreflexion**
3. Günstigkeit der Situation > Möglichkeiten die Situation zu verändern reichen nicht aus

Fazit

- Im Verlauf des Gründungsprozesses als auch danach spielt „das liebe Geld“ eine übergeordnete Rolle
- Andererseits, scheinen die Humanressourcen von ganz elementarer Bedeutung für Erfolg/Mißerfolg zu sein
- Selbstständigkeit erscheint vor diesem Hintergrund ein „Spagat“ zwischen Selbstbestimmung und Selbstausbeutung zu sein

Diskussion

- Inwieweit läßt sich aus psychologischer und sozioökonomischer Sicht der Schritt in die Selbstständigkeit als „freie Entscheidung“ interpretieren ?

Literatur

- Lang-von Wins, T. (2004). Der Unternehmer. Arbeits- und organisationspsychologische Grundlagen. Berlin. Springer.
- Martens, H. et. al (Hg.) (2001). Zwischen Selbstbestimmung und Selbstausbeutung. Gesellschaftlicher Umbruch und neue Arbeit. Frankfurt/New York. Campus Verlag.