

Wirtschaftsprofessor Rico Baldegger über gelebte Kreativität und die Kunst, aus Ideen Produkte zu kreieren.

Von der Freude des Ausprobierens

Die Welt ist ein Hort unzähliger Ideen. Oftmals besteht Unsicherheit darüber, von welcher Qualität die einzelne Idee ist. Folgerichtig ist üblicherweise dergestalt vorzugehen: Suche im Internet, hernach vorsichtiges Abwägen und Diskussionen bei und mit Kollegen oder in der Familie.

Achtung: Das Netzwerk sollte sich nach der Idee richten und nach der Branche, in der sie zünden soll. Die Idee für ein Lifestyle-Unternehmen oder für ein Unternehmen mit starkem internationalen Wachstumspotenzial sollte mit Personen besprochen werden, die sich auskennen.

Ein Ungetüm namens Businessplan

Man kontaktiert als Experten identifizierte Personen, um früher oder später mit solchen Termini wie Business Model Canvas, Mehrwert, Marktpotenzial oder Produktmachbarkeit konfrontiert zu werden. Unversehens ist die Value Proposition zu determinieren, und fernerhin verbirgt sich auf der Checkliste dieses alles paralysierende Ungetüm namens Businessplan.

Nichtsdestotrotz bleibt eine gewisse Unsicherheit über die Qualität der Idee bestehen, liegen dem Eintreten des erwarteten Erfolges doch keine objek-

tiven Wahrscheinlichkeiten zugrunde. Allen Tipps und Tricks zum Trotz: Noch die besten und ertragreichsten Coaching-Stunden und Diskussionen stehen unter dem Schatten Ungewissheit. Die Erfolgswahrscheinlichkeit lässt sich zwar mithilfe breiter Informationsrecherchen abschätzen mit dem Ziel, die Unsicherheit in ein partiell beherrschbares Risiko zu überführen. Doch ein für jede Idee spezifisches Restrisiko gilt es zu akzeptieren.

Remedur vermag nur Aktion zu schaffen. Möglichst schnell ist ein Prototyp zu kreieren, um ein erstes Feedback des Marktes zu erfahren. Dazu gehört eine gehörige Portion Mut. Denn es besteht die Gefahr der Enttäuschung. Man könnte sich mit dem Faktum konfrontiert sehen, dass die eigene Idee zwar als cool und interessant erachtet wird, ja sogar ein Problem vorhanden ist, aber dass es schlicht an Potenzial für ein Business mangelt.

Wechselspiel von Aktion und Reflexion

Das Motto «try and early failure» ist beherzigenswert, ergo die eigene Aktion wesentlich. Dank dem Wechselspiel von Aktion und Reflexion werden negative Erfahrungen in Lernen transformiert – der nächste Versuch zeitigt Erfolg. Nicht von ungefähr gingen verschiedene erfolgreiche Entrepreneurinnen gar Konkurs oder zeichneten für mittelmässige Unternehmensgründungen verantwortlich, bis sie ihre Bemühungen letztlich von Erfolg gekrönt wussten.

Der Typus des «Serial Entrepreneurs» ist volkswirtschaftlich äusserst wünschenswert. Es braucht aber auch den Typ des «Serial Inventors». Letztlich gilt: Lassen Sie sich Ihre Idee nicht zerstören!

Prof. Rico Baldegger

Institut Entrepreneurship & KMU
Hochschule für Wirtschaft (HSW) Freiburg
www.heg-fr.ch

Daniel Moser, quitt.ch, Zürich:

«Mit unserer Plattform quitt.ch machen wir den lästigen Papierkram, etwa beim Einstellen einer Putzfrau oder bei der Beschäftigung eines Babysitters, überflüssig.»

In der Schweiz liegt der Grund für Schwarzarbeit nicht in exorbitanten Steuern oder Sozialabgaben, sondern im administrativen Aufwand, den ein legales Beschäftigungsverhältnis mit sich bringt. Besonders Privatpersonen haben deswegen bisher Putzfrauen, Haushaltshilfen oder Babysitter oft schwarz arbeiten lassen. Mit quitt.ch gibt es nun eine Lösung für das Problem. Auf der Internetseite müssen Arbeitgeber nur wenige Angaben machen, dann meldet das System die Arbeitnehmerin automatisch bei der Sozial- und Unfallversicherung an. Gleichzeitig erstellt es einen Arbeitsvertrag, einen Lohnausweis und eine Lohnabrechnung.

<http://quitt.ch>