

Mut ^{ist} gut

ZWISCHEN ZUVERSICHT UND WAHNSINN.

Natürlich: Ein bisschen Wagemut gehört dazu, wenn man ein Start-up gründen möchte. Aber: Wie viel Courage ist zu viel? Und vor allem: Wie gelingt die Gratwanderung?

TEXT: KATHARINA ROBIA

Das wird doch nie was!", „Hundefutter, das auch Menschen essen können? Wer denkt sich so einen Blödsinn aus?" und „Mach lieber was Gescheites!": Bevor die eigene Idee einschlägt, müssen sich Gründer so einiges vom Umfeld anhören und sagen lassen. Aber: Wer nicht wagt, der gewinnt nicht. Und spätestens wenn sich der Erfolg einstellt, ist der Spott vergessen. Gerade jetzt, so meint der Autor und Coach Alexander Verwey, wäre Mut eine besonders wichtige Eigenschaft: „In einer Zeit, in der Produkte und Dienstleistungen immer vergleichbarer und austauschbarer werden, zählt ‚Abwarten und Tee trinken‘ nicht zu den geeigneten Überlebenstaktiken.“

Mutproben. Verwey lädt etwa in seinem Buch „Mut zahlt sich aus“ zu 12 kleinen Mutproben ein, die nicht nur helfen sollen, den Business-Alltag aufzulockern, sondern auch die eigenen Gewohnheiten aufzubrechen. Verwey ist weiters davon überzeugt, dass viele Arbeitnehmer regelrecht unter Angst vor Fehlritten leiden. Seine „Mutproben“ zielen deshalb auch darauf ab, diese Ängste zu zerstreuen – sodass, so der Unternehmensberater, sich die Menschen wieder auf die eigentliche Arbeit konzentrieren kön-

nen. „Egal ob jemand zum ersten Mal vom 3-Meter-Brett springen oder bei einer fremden Firma klingeln und den Chef sprechen will – es sind Mutproben. Erst haben wir Angst. Dann machen wir es trotzdem. Und schließlich denken wir: War doch gar nicht so schlimm“, erklärt Alexander Verwey in seinem Buch seinen Ansatz.

Mut für die Frau. Gerade im Start-up-Bereich sind Österreichs Frauen (noch) nicht gut vertreten; laut dem European Start-up Monitor 2015 machen sie gerade einmal 10 Prozent der Gründer aus. Um das zu ändern, hat das Netzwerk Female Founders (www.femalefounders.at) den „Austrian University Female Founders Report“ ins Leben gerufen und rund 200 Frauen befragt, die entweder bereits ein Unternehmen gegründet haben oder daran interessiert sind. In der Untersuchung ist es unter anderem auch um die Wünsche der Frauen gegangen: 16 Prozent der Gründerinnen wünschen sich rückblickend mehr Mut und Zuversicht, weitere 12 Prozent mehr Verhandlungssicherheit und Selbstvertrauen. Und: Die Männer wurden von den Befragten meist selbstbewusster, entschlossfreudiger und risikobereiter wahrgenommen. Das stützen übrigens auch andere Studien: Frauen fordern im Berufs-

leben weniger Gehalt als ihre männlichen Kollegen (laut einer Untersuchung des Trendence-Instituts), sind zögerlicher, die eigenen Ideen und Vorschläge vorzustellen, und werden als Resultat bei Beförderungen oft übergangen. Und im Job ist es nun mal so: Wer zu bescheiden ist, stellt sich selbst ins Abseits. Also weniger Zurückhaltung, meine Damen!

Scheitern gehört dazu. Na logisch: Immer kann die Idee nicht funktionieren, manche Unternehmenskonzepte sind einfach zum Scheitern verurteilt. Aber auch wenn etwas mal gehörig danebengeht, ist das kein Weltuntergang. Oder zumindest in den USA nicht: Dort gehört es beinahe zum guten Ton, ein Business auch mal in den Sand gesetzt zu haben. Erst wer mit einer Idee gescheitert ist, gilt als erfahren und mit allen Wassern gewaschen. Bei uns sieht das ganz anders aus: Es gibt diese Kultur des Scheiterns kaum, für falsche Investitionen wird man hierzulande eher verurteilt. Bei uns fehle eine solche „Kultur des Scheiterns“ noch, sind Investoren und Gründer der Ansicht. Auch sie fordern: mehr Mut!

Zwischen Mut und Übermut. Aber gerade in der Start-up-Szene lässt sich auch das krasse Gegenbeispiel

dazu oft beobachten: Ideen werden da in den Himmel gelobt, die bestenfalls fragwürdig anmuten, man streicht sich gegenseitig das Ego und jeder strotzt vor Selbstvertrauen. Das beobachtet übrigens auch Heinrich Prokop, Investor und TV-Juror in der Show „2 Minuten, 2 Millionen“ gegenüber der Futurezone: „Ich bin jetzt das dritte Jahr dabei und erlebe immer, dass sich viele Start-ups maßlos selbst überschätzen. Viele werden auch schlecht beraten. Ich plädiere für etwas mehr Objektivität und vernünftige Ansätze.“ Pioniergeist und Courage kommen eben am besten gepaart mit einer großen Portion Selbstreflexion und Demut daher (in der zumindest das Wort „Mut“ steckt!). ●

Buchtipps
Alexander Verwey
„Mut zahlt sich aus“
Gabal Verlag
Um ca. 27,- Euro



Mit 12 kleinen und großen Mutproben will der Autor dazu anregen, im Beruf öfter etwas Neues zu probieren. Denn wer mutig ist, so meint er, sei erfolgreicher.

”

Was wäre das Leben,
hätten wir nicht den Mut,
etwas zu riskieren.

Vincent van Gogh, niederländischer Maler



Interview

Alexander Verwey, Autor, Verkaufs- und Führungstrainer
www.alexanderverwey.com

Ihr Buch heißt „Mut tut gut“. Sind mutige Menschen erfolgreicher?

Sagen wir einmal so: Ich glaube, mutige Menschen sind eher dazu bereit, Grenzen zu überschreiten, und daraus entsteht sehr schnell Erfolg. Es kann aber natürlich auch sein, dass ein mutiger Schritt kein erfolgreicher ist. Mutige Leute neigen außerdem dazu, Entscheidungen schneller zu treffen – deshalb sind sie erfolgreicher. Denn während ängstliche Menschen noch überlegen, welchen Weg sie einschlagen sollen, hat der Mutige einen gewählt und probiert ihn aus. Wenn er draufkommt, dass das ein Fehler war, geht er zurück und nimmt den anderen Weg – während der ängstliche noch immer überlegt. Mutige Menschen tendieren außerdem eher dazu, sich Fehler einzugestehen und sie zu korrigieren, aus ihnen zu lernen und beim nächsten Mal etwas anders zu machen.

In welchen Branchen oder Positionen ist Mut besonders wichtig?

Ich richte mich in meinem Buch ja vorwiegend an Verkäufer und Führungskräfte. Während es heute immer wichtiger werden würde, dass Führungskräfte mutige Entscheidungen treffen, werden sie immer ängstlicher. Stichwort „digitaler Wandel“ oder „Change Management“: Das fordert Entscheidungskraft. Führungskräfte müssen vorgehen und den Weg ebnen – und Fehler gegebenenfalls schnell erkennen und korrigieren.

Auch im Start-up-Bereich scheint Mut eine wichtige Eigenschaft zu sein.

Gerade da gibt es viele Entrepreneur, die ihren Weg gehen. Sie wissen nicht genau, wie und wohin, aber die Idee könnte funktionieren – genau das macht Selbstständige aus! Natürlich darf man die Dinge nicht leichtfertig angehen, aber Mut ist hier wichtig. Mit

der Start-up-Welle hat sich auch das Image der Unternehmer stark verändert; es hat sich verbessert und das motiviert viele. Das ist genau das, was das Land braucht: mutige Unternehmer, die Entscheidungen treffen – ohne eigentlich alle Infos zu kennen, um diese Entscheidungen risikofrei treffen zu können.

Warum ist das so wichtig?

Die Entscheidungen, die täglich zu treffen sind, nehmen zu – und viele tun sich damit schwer. Die Menschen wollen heute verstärkt Struktur haben. Denken Sie nur an die Generation Y oder Z: Sie wollen klare Regeln, klare Arbeitszeiten und eine ausgeglichene Work-Life-Balance. Aber die Menschen, die bereit sind, auf das zu verzichten – das sind die Mutigen! Natürlich: Mach es nicht dumm, mach es kalkuliert. Ein kalkuliertes Risiko ist das, was wir brauchen.

Sie regen in Ihrem Buch mit 12 Mutproben dazu an, sich mehr zu trauen. Warum?

Um den Mut zu trainieren und festzustellen, was einem etwas abverlangt. Ist man schon überfordert, wenn man einen fremden Menschen anlächeln soll, oder macht das Spaß? Das kann man mit den Mutproben herausfinden. Es gibt ja auf der einen Seite die wirklich gefährlichen Berufe – zum Beispiel Bombenentschärfer, Kampfflieger oder Hochseefischer –, bei denen eine falsche Entscheidung den Tod bedeuten kann. Als Banker, Verkäufer oder Angestellter ist das ja nicht gegeben. Und wenn man einem Verkäufer nun sagt „Verändere dein Verhalten, geh einmal anders auf den Kunden zu!“, trauen sie sich aus fehlendem Mut nicht. Dabei sind das ja keine gefährlichen Mutproben! Hier geht es nur darum, die Komfortzone zu verlassen.