



Start-up-Erfolgsfaktor – erfahrene Mentoren als Sparringspartner für junge Unternehmen

Start-up-Erfolgsfaktor – erfahrene Mentoren als Sparringspartner für junge Unternehmen

Von der griechischen Mythologie über die Antike bis in die digitale Neuzeit war eine ganz bestimmte Form der Partnerschaft immer wieder ein Garant großen Erfolgs: das Duo von Mentor und Mentee. Es ist ein Gespann aus erfahrenem Lehrer oder Ratgeber und jungem, erfolgshungrigem Schüler, der dahin gelangen will, wo sein Ratgeber schon steht, und sogar noch weiter. Die Liste der Beispiele solcher Erfolgspartnerschaften ist so lang wie prominent. Der Mentor Sokrates und sein Schüler Platon, Sigmund Freud und C.G. Jung, Tina Turner und Mick Jagger oder in der Wirtschaft Warren Buffet und Bill Gates sowie Steve Jobs und Mark Zuckerberg – diese und andere Mentoring-Tandems haben die Welt verändert und mit einem solchen Tandem kann immer noch jeder Gründer oder ein Start-up in Richtung Erfolg fahren.

Eine geniale Idee ist nicht genug

Jeden Tag entstehen großartige Ideen für neue Produkte und Services oder Möglichkeiten, Altbekanntes besser zu machen. Manche der Ideen reifen in großen Unternehmen, aber noch viel mehr kommen von jungen, hoch motivierten Gründern. Trafen solche revolutionären Gedanken lange auf Skepsis, werden sie heute überall mit offenen Armen aufgenommen. Es warten Geldgeber mit Start-up-Kapital, Business-Inkubatoren als Entwicklungsumgebung und selbst in Fernsehshows können Gründer ihr Konzept pitchten. Der Einstieg in den Markt und die Gründung eines Start-ups waren nie leichter als heute. Aber was kommt danach?

Jedes erfolgreiche Unternehmen ist viel mehr als nur eine gute Idee, ein Produkt oder eine Dienstleistung. Einmal in der wirtschaftlichen Realität angekommen ist es täglich mit neuen Entscheidungen oder der Planung der weiteren Entwicklung beschäftigt, muss sich im Wettbewerb bewähren und steckt plötzlich tief in komplexen Themen wie Recht oder Steuern. Jetzt geht es um die richtige Unternehmensführung mit all ihren verschiedenen Facetten. Schon eine einzige Fehlentscheidung kann gravierende Folgen bis hin zum Scheitern des Start-ups bedeuten. Um

Jedes erfolgreiche Unternehmen ist viel mehr als nur eine gute Idee, ein Produkt oder eine Dienstleistung.

das zu vermeiden, ist langjährige, umfangreiche Erfahrung im Management allgemein oder in spezifischen Bereichen gefragt.

Aber genau diese Erfahrung fehlt den allermeisten Gründern. Nicht selten kommen sie direkt von der Schule oder aus dem Hörsaal. Einzelne bringen schon ein paar Jahre Berufserfahrung mit, aber nur ganz wenige können bereits auf eine erfolgreiche Managementkarriere zurückblicken. Für das eigentliche Start-up ist das zunächst ein Vorteil, denn so entstehen viel leichter innovative Ideen abseits tradierter Denkweisen und Verhaltensmuster. Im ersten Tagesgeschäft der jungen Unternehmen wird daraus allerdings ein gravierender Nachteil. Es entsteht schnell ein Spannungsfeld, in dem die Gründer bald aufgerieben werden können.

Guter Rat muss nicht teuer sein

Es stehen den Gründern verschiedene Optionen offen, dieses Problem zu lösen und sich Expertise sowie Hilfe an die Seite zu holen – zum Beispiel durch die Anstellung einer professionellen Geschäftsführung neben den Gründern. Diesen Schritt sind auch Facebook oder Google sehr früh gegangen. Ebenso könnten die Investoren um Rat und Hilfe gefragt werden. Beide Lösungen zeigen aber einen entscheidenden Nachteil: Manager oder Kapitalgeber beraten beziehungsweise handeln niemals neutral, sondern immer im Kontext ihrer eigenen, oft gewichtigen Interessen. Zudem fehlt ihnen auch in der Perspektive Neutralität, weil sie stark in das Unternehmen oder seine Prozesse eingebunden sind.

Das schwächt das Potenzial der Hilfe deutlich, die hier zweifellos zur Verfügung steht. Gleichzeitig drohen Interessenkonflikte und Spannungen, das Unternehmen eher zu lähmen, als voranzubringen. Eine neutralere Unterstützung kann dagegen mehr Wert bieten: ein renommierter Mentor oder eine ebensolche Mentorin, die frei von finanziellen oder anderen Abhängigkeiten zum Partner der jungen Unternehmen und ihrer Gründer werden.

Was Mentoren für Start-ups und junge Unternehmer leisten können

1

Vorteil 1

Zunächst müssen zwei Arten von Mentoren unterschieden werden. Die einen sind hochgradige Experten in einem bestimmten Fachbereich, die anderen gestandene Unternehmerpersönlichkeiten. Beide können helfen. In den meisten Fällen bringt der generalistische Mentor das Unternehmen aber weiter, weil er zu allen Problemen oder Themen seine Expertise beisteuern kann oder über viele Kontakte verfügt, die schnell und unbürokratisch weiterhelfen. Damit erhalten Jungunternehmer konkrete wertvolle Unterstützung und zugleich steigt ihr Standing bei Investoren und anderen Partnern durch den Kompetenzgewinn.

2

Vorteil 2

Unabhängig von Branchen oder Produkten gleichen sich die unternehmerischen Herausforderungen immer wieder. Ein erfahrener Mentor ist ihnen allen schon begegnet und hat sie gemeistert oder konnte aus einem Scheitern ebenso wertvolle Erfahrungen schöpfen. Diesen Erfahrungsschatz stellt er seinem Mentee gern zur Verfügung. Er berät damit, motiviert daraus und hinterfragt genauso kritisch.

3

Vorteil 3

Nur Lob und Streicheleinheiten lassen junge Unternehmen nicht erwachsen werden. Wie die Entwicklung eines Kindes braucht auch das Wachstum eines Unternehmens ein kritisches Korrektiv. Ein Mentor stößt dieses an, weil die Rolle des konstruktiven Kritikers immer fest zu seinen Aufgaben gehört. So hilft er, Schwachpunkte schnell zu identifizieren, damit sie verbessert oder beseitigt werden können. Er stärkt damit zusätzlich die Selbstreflexion der Gründer, erweitert ihre Perspektive und gibt dadurch ein wichtiges Rüstzeug erfolgreichen Unternehmertums an die Jungunternehmer weiter.

4

Vorteil 4

Dabei bleibt ein Mentor stets neutral. Sein Rat wird nicht durch persönliche Interessen oder finanzielle Vorteile beeinflusst. Mentoren erfüllen ihre Aufgaben nicht für Geld. Es sind die Möglichkeiten, die sie antreiben – zum Beispiel bei der Entstehung eines erfolgreichen neuen Unternehmens mithelfen und damit zukünftig einen weiteren starken Partner im persönlichen Netzwerk begrüßen zu können.

5

Vorteil 5

Die Expertise der Mentoren kommt dem Unternehmen als Ganzes, aber genauso der Unternehmensführung oder einzelnen Mitarbeitern individuell zugute. Je stärker ein Mentor in das Unternehmen eingebunden wird und je mehr Kontakte er dabei intern knüpft, umso stärker wirkt dieser Effekt der persönlichen Weiterentwicklung. Daraus kann ein Faktor für höhere Mitarbeitermotivation oder sogar ein attraktiver, imagefördernder Aspekt entstehen, der neue topqualifizierte Mitarbeiter anlockt.

Wege zu einem Mentor

Für eine produktive Partnerschaft zwischen Mentor und Mentee ist ein tiefes Vertrauensverhältnis mit Respekt wie Sympathie unverzichtbar. Damit Interesse und Sympathie überhaupt geweckt werden können, braucht es Begegnungen und Kontakte. Mentoren und ihre Schützlinge finden oft über Netzwerke zusammen oder treffen sich bei Businesssevents. Jungunternehmer auf der Suche nach einem Mentor können gezielt potenzielle Kandidaten in Karrierenetzwerken ansprechen oder versuchen, auf Events ins Gespräch zu kommen. Einige Businessveranstaltungen zielen sogar bereits explizit auf das Matching zwischen Mentoren und Mentees ab. Sie sind mal als Workshops organisiert oder bei einer anderen Gelegenheit wie eine Kontaktbörse mit Speeddating. Hier ist der Zugang für die Start-ups aber zumeist mit Kosten verbunden. Angesichts der Perspektive für eine wertvolle Mentoren-Partnerschaft zahlen die sich aber definitiv aus. Hilfreich sind auch Online-Plattformen wie z.B <https://mentorlane.com/>

Nach einem ersten Kennenlernen konkretisieren Mentoren und Mentees dann ihre Partnerschaft oder Zusammenarbeit. Auf welcher Basis soll diese stattfinden? Trifft man sich regelmäßig oder kommuniziert man eher digital? Was erwarten die jungen Unternehmen von ihren Mentoren und umgekehrt diese von den Start-ups? Was können sich beide Seiten geben? Das alles muss besprochen, wenn auch nicht unbedingt explizit und detailliert in Form eines Vertrages, festgehalten werden. Denn wie schon erwähnt beruht das Verhältnis von Mentor und Mentee auf viel Vertrauen zueinander.

Eine regelmäßige Überprüfung des gemeinsamen Weges und der erreichten Fortschritte ist dennoch angebracht. Nicht alles, was auf den ersten Blick passt, muss auch langfristig funktionieren. Hier sind beiderseits jederzeit Ehrlichkeit und Offenheit notwendig, sich gegebenenfalls eine nicht funktionierende Partnerschaft auch einzugestehen und diese zu beenden, damit beide Seiten weder Zeit noch Energie verschwenden und sich neuen Perspektiven zuwenden können. Schon mit diesen wenigen Grundregeln kann eine erfolgreiche Allianz zwischen Mentor und Start-up entstehen und wachsen. Dann ist sie eine große Hilfe für alle jungen Unternehmen. Nutzen Sie diese unbedingt als Start-up oder frisch gebackener Unternehmer. Profitieren Sie für Ihre Entwicklung von der ganzen Erfahrung und Kompetenz eines Mentors.

Suchen auch Sie einen
erfahrenen Mentor
als Sparringspartner?

Dann lassen Sie uns doch
gleich über das Wachstum
Ihres neuen Unternehmens oder Start-ups
sprechen.

Tel.: +49 30 235935572

Über den Autor



Rolf Christian Kassel

Aktuelle Positionen

Geschäftsführender Partner

Valuedfriends Deutschland GmbH & Co. KG,
Berlin

Geschäftsführender Partner

Valuedfriends Venture GmbH,
Berlin

Managing Partner

Valuedfriends Venture Ltd., London

Associated Partner

Berlin Digital Group, Berlin

Persönliche Daten

Geboren: 02.09.1966 in Moers
Verheiratet, 2 Kinder
+49 176 31505043
office@rolfkassel.eu
www.rolfkassel.com

Freizeit Interessen

Golf, Joggen, Klettern, Kochen

Sprachen

Deutsch, Englisch

Rolf Christian Kassel war mehr als 25 Jahre als Geschäftsführer für Unternehmen der ITK- und Medienbranche tätig.

Er ist heute Geschäftsführender Partner der Valuedfriends Deutschland GmbH & Co. KG in Düsseldorf und Berlin, Geschäftsführer der Valuedfriends Venture GmbH in Düsseldorf, Managing Partner der Valuedfriends Venture Ltd. in London und vielfältig als selbstständiger Business Consultant engagiert. Des Weiteren übt er zahlreiche Beirats- und Aufsichtsratsmandate aus.

Er zählt zu den führenden Beratern für digitale Transformation und unterstützt Unternehmen bei den Herausforderungen und Veränderungen, die sich durch die Digitalisierung ergeben. Dabei zeigt er Unternehmen auf, wie sie durch den Einsatz von innovativen Technologien zukünftig neue Wertschöpfungsquellen erschließen, ihr Wachstum fördern, und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern können.

Aus- und Weiterbildung

- Betriebswirt
- Dozent
- Business Coach

Kernkompetenzen

- Geschäftsführung von mittelständischen Unternehmen
- Strategische Geschäftsfeldentwicklung für Unternehmen vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung
- Entwicklung von neuen digitalen Geschäfts- und Erlösmodellen
- Strategische Neuausrichtung von Unternehmen im Kontext der fortschreitenden Digitalisierung und von technologischen Innovationen
- Aufbau von strategischen Partnerschaften
- Digitale Markenbildung und Markenführung
- Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien
- Restrukturierung von Unternehmen
- Company-Building
- Exzellentes Branchennetzwerk

Berufliche Schwerpunkte

- Mehr als 25 Jahre Geschäftsführer für verschiedene Unternehmen der ITK- und Medienbranche (Unternehmensgröße bis zu 800 Mitarbeitern)
- 10 Jahre Managementberater im Bereich Digitale Transformation
- Beirats- und Aufsichtsratsmandate
- Company-Building: Aufbau von mehr als 10 Start-ups schwerpunktmäßig in der ITK- und Medienbranche

Methodenkompetenz

- Design Sprints
- Design Thinking
- Lean Startup
- Customer Journey Mapping
- Business Model Canvas

Mentor

Rolf Christian Kassel ist als Mentor persönlicher Begleiter und Unterstützer von Jungunternehmern und Gründern. Durch seine langjährige Erfahrung, Expertise und Führungskompetenz, weiß er, wie Ziele erreicht und Erfolge verzeichnet werden können. Er bietet eine kritische Unterstützung bei der Entwicklung von einer zündenden Idee zu einem handfesten Unternehmenskonzept. Als Mentor engagiert er sich in der Regel ehrenamtlich, bekommt jedoch im Erfolgsfall einen kleinen Anteil am Unternehmen.

Ihre Vorteile sind:

Sie profitieren von der unternehmerischen Erfahrung des Mentors.

Sie gewinnen wertvolles Know-how im Umgang mit Herausforderungen in der Startphase.

Sie entwickeln Ihre Kompetenzen zur strategischen Unternehmensplanung weiter.

Sie erweitern Ihr Netzwerk und bauen langfristige Partnerschaften auf.

Kontakt

Rolf Christian Kassel
c/o Valuedfriends Deutschland GmbH & Co. KG

Kolonnenstr. 8
10827 Berlin

Mail: mail@rolfkassel.com
Tel.: +49 30 235935572

