



# Startups & Integrität: Von Werten profitieren

Text: Katja Nagel

Der Großteil der Unternehmen steht pandemiebedingt vor immensen Herausforderungen. Strukturell, prozessual, aber auch das Personal betreffend. Der Wandel betrifft dabei nicht nur gestandene Firmen und Konzerne, auch Startups sind von den Unsicherheiten betroffen. Die einen sind mit den Auswirkungen der Krise während der Gründungsphase konfrontiert, andere wiederum müssen alles versuchen, um ihre Existenz zu sichern. Organisationen befinden sich weltweit in einer elementaren Leistungsfalle. Jetzt zeigt sich, was Werte tatsächlich wert sind.

### Integrität zahlt sich nachhaltig aus

Die Bedeutung von wertegeleitetem Handeln, also organisationaler Integrität, rückt in diesem Zusammenhang meist erst nach und nach in den Blick.

„Nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes“

Das mag zum Teil daran liegen, dass es ein zugebenermaßen abstrakter, erklärungsbedürftiger und Mitarbeitern daher schwer zu vermittelnder Begriff ist. Wahrscheinlich aber auch daran, dass soziale Konstrukte wie „Werte“, „Kultur“ oder eben auch Integrität im traditionellen zahlengetriebenen Managementverständnis noch immer bestenfalls als „weiche“ – und irgendwie auch obskure – Faktoren gelten. Integrität ist für Startups aber relevant auf zwei Wirkungsweisen: Die Verringerung von Risiken auf der einen Seite und die Steigerung des Unternehmenswertes auf der anderen.

### Fehlverhalten wird vorgebeugt

Bereits ein einziger Vorfall kann weitreichende Folgen hinsichtlich der Reputation von Startups haben. Er kann hohe Straf- und Schadensersatzzahlungen bedeuten, die individuelle Strafverfolgung oder hohe Umsatzverluste. Gleichzeitig könnten die für Gründer so wichtigen Investoren das Vertrauen verlieren und den Rückzug antreten. Eine starke Integritätskultur kann Fehlverhalten vorbeugen und sich als „Safety Belt“ erweisen. Im Übrigen umso wichtiger vor dem Hintergrund des Verbandssanktionengesetzes, das sich gerade im Gesetzgebungsverfahren befindet. Künftig drohen Unternehmen, aus denen heraus Straftaten begangen werden, drastische Bußgeldzahlungen.

**„Startups profitieren von wertegeleitetem Handeln“**

### Wichtiger Bestandteil der Corporate Identity

Gleichzeitig wirkt sich gelebte Integrität nachhaltig auf den Unternehmens- und Markenwert von Startups aus. Die Einhaltung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekten (ESG) wird für Investoren immer wichtiger, weshalb es sich für Gründer lohnt, in Integritätsmaßnahmen zu investieren. Auch die Unternehmensattraktivität wird positiv beeinflusst. Nicht nur hinsichtlich der Kunden und potenzieller, neuer Mitarbeiter, sondern Integrität erhöht die Zuverlässigkeit und Effizienz in der Zusammenarbeit und steigert auf diese Weise auch die Mitarbeiterzufriedenheit. Startups sollten demnach bereits in der Planung ihrer Corporate Identity Integrität von Beginn an miteinbeziehen – ebenso wie bei der Auswahl ihrer Mitarbeiter.

### Katja Nagel

Katja Nagel ist Leiterin des GOII. Sie hat mehr als zwanzig Jahre Erfahrung in Unternehmen und Beratung, insbesondere in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Strategie, Marketing und Kommunikation.



**„Jetzt ist Gemeinschaft wichtiger denn je“:**  
Muss Networking und Beziehungsaufbau komplett umgestellt werden?

Die Pandemie dauert nun schon länger als ein Jahr und spontan wurden im März 2020 auch alle Veranstaltungen abgesagt, wo es um Networking und Beziehungsaufbau ging. Davor hatten wir in der XING Regionalgruppe Köln bis zu 30 Events pro Jahr organisiert, um Menschen persönlich zusammen zu bringen. Mit dem Motto „Persönliches zählt - Geschäftliches ergibt sich“ kamen pro Event je nach Format 20-200 Personen zusammen. Beim XING Expertendialog ging es um Kurzvorträge und beim XING Backstage wurden Firmen besichtigt. Was immer dazu gehörte: Networking bei Fingerfood im Anschluß an den offiziellen Teil oder immer einen Sekt- oder O-Saft Empfang vor dem Start.

### Oft ist die Kaffeepause wichtiger als die Vorträge auf einem Event

Der eine oder andere kann sich sicher dran erinnern, auf einer Konferenz angemeldet zu sein, und die Vorträge bleiben hinter den Erwartungen zurück. Oft ist es viel wichtiger, in den Pausen die richtigen Gesprächspartner zu finden, um damit das eigene Netzwerk auszubauen. Der Vortrag dient damit oft als Aufhänger für die Gespräche danach. Nun gibt

es keine Offline-Events mehr. Schon kurz nach Beginn des ersten Lockdowns startete die Zwangsdigitalisierung der Republik. Tank- und Bewirtschaftungsabrechnungen werden zur Seltenheit und fast alle Events wurden per zoom oder Teams abgewickelt. Schon schnell stellte sich raus, dass die Wissensvermittlung auch online durchgeführt werden kann. Ein Expertendialog funktioniert auch mit Zoom oder Teams.

### Kontakte aufbauen, bevor man sie braucht

Diese Floskel wird nun zur Realität. Denn plötzlich stehen keine Möglichkeiten mehr zur Verfügung, persönlich Kontakte beim Sekt und Fingerfood kennenzulernen. Glücklicherweise können sich nun die Personen, die schon über ein gutes Netzwerk verfügen. Die persönlich aufgebauten Kontakte können nun online weitergeführt werden. Das ist nun die Zeit, in der auch die Business Portale XING und LinkedIn an Nützlichkeit gewinnen. Viele Firmen machen Homeoffice und die Mitarbeiter sind im Büro nicht mehr zu erreichen. Hilfreich ist nun ein Profil in den Businessportalen. Wir konnten auch eine gestiegene Aktivität in diesen Portalen feststellen, da nun keine Dienstreisen stattfinden

und damit mehr Verweildauer am Bildschirm auch zu mehr Aktivitäten in den Portalen führte.

### Die Mister-Matching-Community wird gegründet

Als Folge des nun in die Online Welt übertragenen Business-Networking entstehen neue Ideen. Um nicht nur auf XING und LinkedIn vernetzt zu sein, gibt es seit dem 1. März die [www.mister-matching-community.de](http://www.mister-matching-community.de) Hier haben sich Unternehmer und Selbstständige zusammengefunden, die sich regelmäßig online treffen, kennenlernen, sich gegenseitig Kunden empfehlen und Mehrwerte in den Bereichen Academy, Consulting und Networking genießen. Ein Bestandteil ist das 1:1 Gespräch per zoom. Ein Beweis, dass Beziehungsaufbau und Networking zumindest übergangsweise auch sehr gut online erfolgen kann. ■

### Martin Müller

Martin Müller ist „Mister Matching®“. Als Kölner Geschäftsanbahner und Unternehmer verknüpft er Menschen und Märkte, stellt werthaltige Beziehungen zwischen Unternehmern und Entscheidern her. Seine Werkzeuge sind XING und LinkedIn sowie strategisches Networking.