

# »Ein bisschen mehr ROCK 'N' ROLL tut gut.«

Marco Habschick, Geschäftsführer der Gründerplattform, erklärt, welche Fragen sich Gründer vor dem Start stellen sollten, wann die Finanzierung wichtig wird und wie sie herausfinden, ob sie das Zeug zum Unternehmer haben.

Interview **Yvonne Döbler**



»Der erste  
Kunde ist der  
wichtigste.  
Das machen  
sich viele nicht  
klar.«

*handwerk magazin:* Herr Habschick, welche Frage sollte man sich vor dem Schritt in die Selbstständigkeit stellen?

*Marco Habschick:* Am Ende des Tages ist es die Frage: Halte ich es aus, dass mich dauerhaft niemand anderes mehr motivieren und antreiben wird – und dass das alles aus mir selbst kommen muss? In einem normalen Job bin ich in einer Hierarchie. Da sorgt schon jemand dafür, dass ich auch an schlechten Tagen performe. Ein Unternehmer muss das selbst schaffen.

**Gibt es so etwas wie eine Gründer-DNA?** Es gibt in der Literatur keinen klaren Hinweis im Sinne von: Du bist es oder du bist

**Marco Habschick**, Mitgründer und Berater der Gründerplattform in Hamburg.

es nicht. Aber es gibt Merkmale, die regelmäßig bei Selbstständigen auftauchen. Erstens: Eigenmotivation – ein ganz zentrales Element. Zweitens: Problemlösungs-

orientierung. Während man als Mensch dazu neigt, sich in Problemen zu ergehen, geht es als Unternehmer darum, nach Lösungen zu suchen. Drittens: Ungewissheitstoleranz. Als Unternehmerin muss ich damit leben, dass nichts sicher ist. Ich entscheide immer unter Unsicherheit – aber ich muss entscheiden.

**Wie validiert man eine Geschäftsidee, bevor man Zeit und Geld investiert?**

Das ist einer der zentralsten Punkte. Wir haben in Deutschland einen fatalen Hang, uns zur falschen Zeit um die falschen Sachen zu kümmern. Uns erzählen Gründungsförderer oft, dass die Leute als Erstes nach der Rechtsform fragen. Das ist nun wirklich nicht der Punkt, den ich primär klarhaben sollte. Und bevor man sich viel Arbeit mit einem Businessplan macht: Schaut erst mal, ob euer Geschäftsmodell funktioniert. Ideearbeit ist harte Arbeit. Und das Zentrale dabei ist, dass man früh versucht, Kunden zu finden. Klingt banal, ist es aber nicht.

**Was kann man von der Lean-Start-up-Bewegung lernen?**

Dass es umgekehrt viel besser ist. Der erste Kunde ist der wertvollste, weil er alle Informationen liefert: Warum hat er gekauft? Wie nennt er mein Produkt – ist das dieselbe Bezeichnung, die ich selbst

benutze? Man kann auch Probeverkäufe machen – so tun, als gäbe es das Produkt schon. Im Start-up-Bereich werden Online-Kampagnen mit Landingpages gefahren, die auf ein Produkt hinweisen, das es noch gar nicht gibt. Wenn die Leute sagen „Das will ich kaufen“, kann man immer noch antworten: „Herzlichen Dank für dein Interesse, wir sind gerade dran – stay tuned.“ Man sollte sich das trauen.

### Gilt das auch fürs Handwerk, wo oft tradierte Geschäftsmodelle existieren?

Hier ist die Herausforderung, dass keine innovativen Geschäftsmodelle auf den ersten Blick erkennbar sind. Es gibt einen Kundenstamm, eingeschliffene Prozesse, vielleicht kommt der Betrieb aus der Vorgeneration. Aber die Frage ist trotzdem: Gelten die alten Regeln noch? Gibt es einen Dreh, den ich anders machen könnte? Gerade im Handwerk haben wir viel Innovationspotenzial, das oft nicht zum Tragen kommt, weil die Leute nicht in Skalierung denken. Handwerk ist immer noch viel Arbeitszeit gegen Geld – daher ist das Wachstum endlich. Wo kann ich automatisieren? Prozesse standardisieren? Digitalisieren? Das würde ich jedem empfehlen: das eigene Business dahin gehend zu überdenken.

### Brauche ich ganz früh schon einen detaillierten Finanzplan?

Ich würde die These vertreten, dass der erste Kunde, dem ich wirklich etwas verkauft habe, wertvoller ist als jede Marktanalyse. „Der Markt hat 3,5 Millionen, das sind 5.000 Personen, davon Männlein, Weiblein“ – sowas ist Theorie. Ich würde auch nicht zu früh zu viel verschriftlichen. Wir sagen: Geh raus, probier erst mal was aus, schaff dir möglichst viel Sicherheit zu deinem Weg. Ein bisschen mehr Rock'n'Roll tut da ganz gut.

### Wann ist dann der richtige Zeitpunkt für den Finanzplan?

Der kommt, wenn man handfeste Hinweise hat, dass das Geschäftsmodell funktionieren kann. Dann sollte man die ersten drei Jahre mal durchsimulieren, rein auf Einnahmen- und Ausgabenbasis. Was sind typische Monatsumsätze? Gibt es ein Wintergeschäft, ein Sommerloch? Welche groben Kostenblöcke laufen dagegen? Man simuliert den Verlauf des Geschäftskontos und sieht, wie tief es ins Minus rutscht, bevor hoffentlich der Break-even kommt. Das ist eine wichtige Erkenntnis,

denn aus dem tiefsten Kontostand ergibt sich der Finanzierungsbedarf. Dafür gibt es auf der Gründerplattform ein Businessplan-Tool mit Liquiditätstabelle. Das ist keine Raketenwissenschaft – und man bekommt ein Gefühl.

### Anderes Thema: Ist ein super Handwerker per sé ein super Unternehmer?

Nicht unbedingt. Wir arbeiten gerne mit einem Modell des amerikanischen Entrepreneurship-Forschers Michael Gerber. Der sagt, zu einer unternehmerischen Persönlichkeit gehören drei Dimensionen: der Fachmensch, der Manager und der Visionär. Die meisten kommen über die Fachschiene – sie können etwas supergut und machen sich damit selbstständig. Aber alleine reicht das nicht. Man braucht auch Management-Skills und die Fähigkeit,

»Wer Unternehmer ist, muss sich immer wieder selbst motivieren können.«

Marco Habschick, Plattformbetreiber.

keit, sich Dinge vorzustellen, die heute noch nicht da sind. Diese drei Komponenten sind bei jedem unterschiedlich ausgeprägt. Wenn man nicht alle gut abdeckt, muss man sich jemanden dazuholen, der die fehlende Dimension einbringt.

### Gibt es dafür Tests?

Ja, auf der Gründerplattform haben wir einen kleinen Test, der genau diese drei Dimensionen abbildet. Und seit letztem Jahr gibt es auch einen wissenschaftlich beforschten Test zur unternehmerischen Persönlichkeit. Der ist sprachbasiert: Man spricht etwa 20 Minuten mit einer KI, und aus der Art, wie man sich ausdrückt und welche Gedanken man einbringt, ergeben sich recht valide Rückmeldungen zu den eigenen Stärken und Entwicklungsfeldern.

Was sind typische Warnsignale, bei denen Sie sagen würden: Überdenkt das nochmal?

Viele Gründungen scheitern letztlich am Team. Theoretisch könnte man jedes Problem irgendwie lösen. Aber wenn das Team in sich nicht produktiv wird, weil die Leute nicht gut zueinander passen oder unterschiedliche Vorstellungen nicht vereinbar sind – dann hat es keine Chance. Auch die rationale Zusammensetzung muss stimmen: Wenn alle das Gleiche können und sich auf den Füßen stehen, haben wir ein Problem. Das andere Warnsignal ist zu viel Prinzip Hoffnung. Es gibt Traumtänzer, die nichts auf die Kette kriegen. In unserem Gerber-Dreieck wäre das der zu starke Visionär, der dringend eine Managerseite braucht.

### Kann man Unternehmertum lernen?

Das ist in Literatur und Praxis umstritten. Wir haben Persönlichkeitsmerkmale, frühkindliche Prägungen – das verändert man nicht so ohne Weiteres. Seit etwa 20 Jahren gibt es aber den Trend zu sagen: Das kann man lernen. Und ein Körnchen Wahrheit ist da dran. Vieles ist schlicht Handwerk – Skills, die man erwerben kann. Eine Finanzplanung ist kein Persönlichkeitsmerkmal, das kann man lernen. Aber zentrale Eigenschaften wie Durchsetzungsstärke oder Ungewissheitstoleranz – da ist die Forschung sehr uneinig, ob man die wirklich erlernen kann.

### Sollten Gründer über das Übernehmen eines bestehenden Betriebs nachdenken?

Unbedingt. Die Nachfolge ist eine der sinnvollsten Formen der Gründung. Natürlich bringt das andere Herausforderungen mit sich – es gibt ein bestehendes Team, eingespielte Strukturen. Am Ende muss ich auch dort ein Geschäftsmodell bearbeiten, da kann ich nicht einfach so weitermachen. Die große Chance liegt darin, Dinge zu hinterfragen, die vielleicht seit 20 Jahren so gemacht werden – und keiner weiß mehr, warum. Von der Methodik ist das gar nicht weit weg von einer Neugründung. **hm**

yvonne.doebler@handwerk-magazin.de.



### Gründer und Nachfolger

haben den gesamten Betrieb im Blick. Damit ihnen nichts durchrutscht, finden sie alle wichtigen Infos auf [handwerk-magazin.de/gruender](http://handwerk-magazin.de/gruender)