

»NIEMAND hat Bock auf Labern«

Der eine Gründer steht in der roten Ecke, der andere in der blauen – bereit für den verbalen Infight. Wie innovative Unternehmer auf der „Zukunft Handwerk“ vom Boxsport und dem Konzept des Founders Fight Clubs profitieren können, verrät Initiator Jan Küster im Gespräch.

Interview **Patrick Neumann**

handwerk magazin: Ring frei für die erste Runde. Herr Küster, kämpfen statt labern – warum werden Gründerinnen und Gründer so zu wahren Champions?

Jan Küster: Die Herausforderung, die immer für einen Gründer oder eine Gründerin besteht, ist, dass er oder sie etwas Innovatives entwickelt hat. Sie haben eine These und diese These sagt: Der Status quo ist nicht so gut wie die Zukunft, die ich mit meinem Werkzeug oder Service entwickeln kann. Das müssen sie den Menschen kommunizieren. Ihrem Investor, ihrer Bank, ihrem Venture-Capital-Geber, ihrem Kunden oder Mitarbeiter. Also, Kommunikation ist das A und O des Gründers, der Gründerin.

Wieso braucht man dafür einen Boxring?

Unser Format nimmt das antrainierte Wissen weg: Hier sind meine Slides, hier halte ich eine auswendig gelernte Präsentation, an der ich sehr lange gearbeitet habe. Das Start-up und seine These müssen gefordert werden, damit es sich weiterentwickelt. Rein in die Diskomfortzone! Und: Das Start-up hat auch meistens alle Antworten auf harte Fragen, weswegen es durchaus kämpfen kann.

Vita Jan Küster

Jan Küster hat vor elf Jahren den Founders Fight Club gegründet. Davor war der Münchner in Business-Development-Positionen für neue Ventures, also Vorhaben mit erhöhtem Risiko, zuständig – für Konzerne wie Microsoft oder Samsung, aber auch Scale-ups und Start-ups. „Ich habe mich damals darum gekümmert, die erste Million Cashflow für ein neues Thema zu organisieren“, sagt der 50-Jährige heute. Gerade deswegen sei er mit dieser Start-up-Szene so eng verknüpft. Als er damals mit dem Boxsport anfang, wollte er den Spirit aus einem Münchener Club namens Boxwerk auf ein Start-up-Event übertragen. Gemeinsam Fortschritte im Ring erreichen – egal, welchen Background oder welche boxerischen Fähigkeiten man hat.

Man geht ja sonst immer mit seinen Stärken in so eine Präsentation. Unser Format stellt das auf den Kopf. Dadurch werden Gründer und Gründerinnen erst mal in eine unkomfortable Lage gebracht. So können sie aber viel stärker überzeugend auf ein allgemeines Publikum wirken. Und sind wir doch mal ehrlich: Gerade im Handwerk hat niemand Bock auf Labern.

Kämpfen klingt ziemlich martialisch. Wie schnell fällt in Ihrem Boxring auf, wenn der Gründer oder die Gründerin gedanklich diesen Infight scheut?

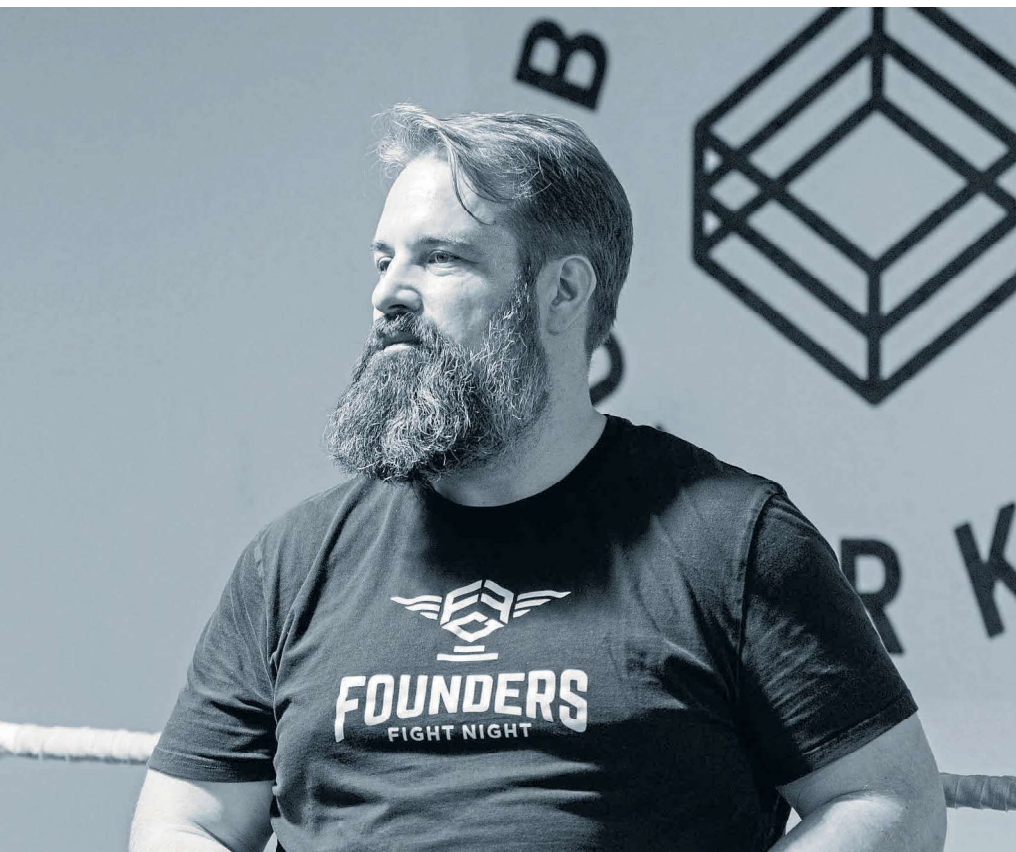
Sofort. Habe ich aber auch so noch nie erlebt! Wir sagen immer: Als Unternehmer musst du kämpfen! Du kämpfst für Marktanteile, du kämpfst ums Überleben, du kämpfst darum, dass irgendwas geht. Bei uns bringst du deine gesamte Energie, die maximale Performance ein. Und die Gründer bekommen von uns ein umfassendes Training, keine Person kommt ohne Vorbereitung in den Ring.

Also wie im Boxsport mit harter Vorbereitung samt Sparring?

Unsere Aufgabe ist es, dass die Fighter die Runden verletzungsfrei überstehen. Unsere Aufgabe ist es auch, dass die Gründer eine super Erfahrung haben – ob sie gewinnen oder verlieren, ist ehrlich gesagt zweitrangig. Auch das Publikum soll eine super Erfahrung haben. Und deswegen haben wir dieses Konzept wirklich durchdacht.

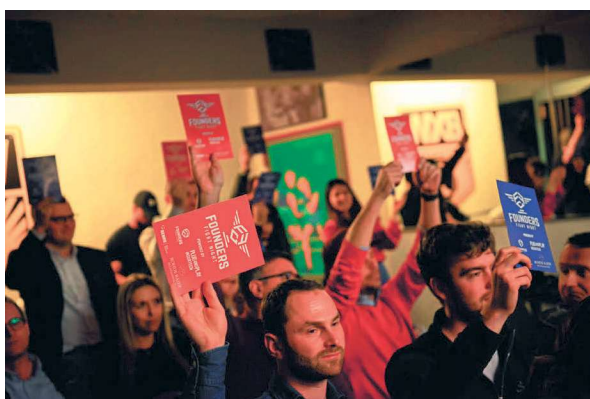
Wie läuft denn dieses Event dann im Ring ab?

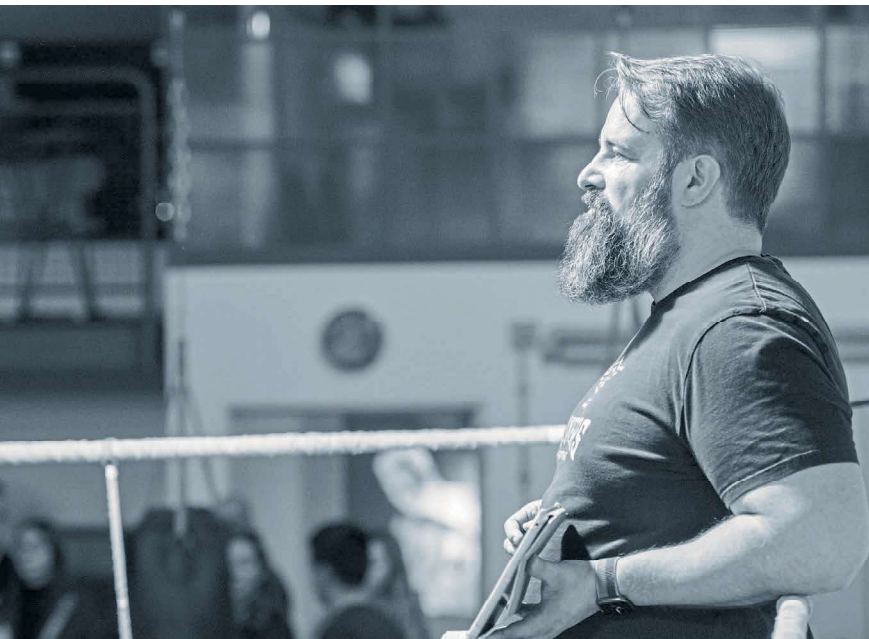
Die beiden Kontrahenten laufen zu einem Eintrittssong in den Ring ein. ➤



»Gründerinnen und Gründer werden erst mal in eine unkomfortable Lage gebracht.«

Jan Küster (Fotos oben) hat vor elf Jahren den Founders Fight Club gestartet – Boxclub-Spirit beim Start-up-Event.





Dann gibt es drei Runden: In der ersten Runde stellen sich beide jeweils eine Minute vor. Ganz wichtig: ohne Präsentation. Es wird dann eine Minute lang gepitcht, beide nacheinander. Wir haben bei dieser persönlichen Inszenierung schon alles Mögliche erlebt: von Verkleidung über Rappen bis zu Konfetti-Bomben. Dann greift die rote Ecke die blaue Ecke eine Minute lang mit Kritikpunkten an – und umgekehrt. Für die Qualitätssicherung haben wir immer eine Expertenjury dabei, mit Haymakern und Influencern. Die Haymaker suchen sich dann eine Ecke für eine ganz harte Frage aus. Und das Publikum denkt sich, ach krass, so muss man über Innovationen nachdenken. Zudem gibt es noch die Influencer-Position, die sagt, welche Ecke sie mehr überzeugt hat. Im Anschluss ist das Publikum dran und kann sich entweder dem Influencer anschließen oder nicht.

Kongress „Zukunft Handwerk“

Welche Stellschrauben kann man für eine rosige Zukunft im Handwerk drehen? Die passenden Antworten darauf will der Kongress „Zukunft Handwerk“, der am 4. und 5. März 2026 im Münchener ICM wieder Politik, Betriebe und Praxis zusammenbringt, liefern. Führung, Fachkräfte und künstliche Intelligenz (KI) – mit dem vermittelten Input sollen Handwerkschefinnen und -chefs ihre Zukunft aktiv gestalten können. Infos unter: [zukunfthandwerk.com](https://www.zukunfthandwerk.com)

»Es ist spektakulär. Nicht ohne Grund machen wir diese Show meistens vor vollen Häusern.«

Jan Küster bringt sein Start-up-Event mit zur „Zukunft Handwerk“ nach München.

Warum wird man dadurch stärker, auch wenn man das Nachsehen hat?

Du wirst wirklich von Experten challengt. Die Jury ist meistens auch so zusammengesetzt, dass da Personen drin sind, da würde man wahrscheinlich erst mal 80 E-Mails hinschicken, damit man vielleicht einen Termin mit der Sekretärin bekommt. Die Botschaft lautet: Wir stellen diesen Kontakt direkt her! Auf „Zukunft Handwerk“ haben wir außerdem tolle Netzwerkaggregatoren dabei, beispielsweise werden wir die Groundbreakers aus Stuttgart mitbringen. Wir sind ja ein Founders Fight Club, wir kennen ganz, ganz viele Menschen.

Das Publikum kann sich auf der „Zukunft Handwerk“ im März direkt

an der Entscheidungsfindung beteiligen. Wie genau läuft das ab für alle, die da als Besucher vor Ort sind?

Es ist spektakulär. Nicht ohne Grund machen wir diese Show meistens vor vollen Häusern, weil es für das Publikum die Möglichkeit gibt, sich an das Thema Innovation entspannt heranzutasten und dabei gleichzeitig wirklich eine vergnügliche Veranstaltung zu haben. Dadurch lernt man: Wo steht Zukunft gerade? Was soll hier entwickelt werden? Es gibt übrigens einen ganz einfachen Erfolgssatz im Start-up-Umfeld: Der Markt hat immer recht! Und der Markt ist das Publikum.

Es ist dann auch dieser spezielle Raum, von dem dann die Besucherinnen und Besucher profitieren, weil sie im Anschluss in den Austausch gehen und lernen können.

Genau. Und sie kriegen auch all die Fragen, die wirklich gut sind. Vielleicht überlegen sie sich gerade selbst, ob sie mit einem Start-up zusammenarbeiten sollen.

Was erwarten Sie von den Gründerinnen und Gründern im Handwerk? Wie wird sich das anfühlen?

Was wir im Handwerk immer erleben, ist eine Pragmatik. Für mich gibt es fast keine Branche, die Start-up-geprägt ist als das Handwerk. Deshalb erwarte ich in München ein Publikum, das die Aufgaben und Herausforderungen eines Start-ups sehr gut versteht. Und ich erwarte mir auch, dass wir zusammen feiern. Das ist nämlich der andere Part, den ich im Handwerk immer wieder erlebe.

Okay, abschließend eine provokante Frage: Hat der Markt wirklich immer recht?

Klar, der Markt hat immer recht, das ist zu 100 Prozent so. Ob immer das beste Start-up bei uns gewinnt, ist irrelevant. Denn alle sechs Start-ups, die bei uns antreten, bekommen die maximale Sichtbarkeit, die wir ihnen geben können.

hm

patrick.neumann@handwerk-magazin.de



Tolle Persönlichkeiten

Weitere Inspiratoren und Innovatoren finden Sie bei uns auf der Website: handwerk-magazin.de/management