

»Scheitern gehört dazu«

Ein Interview mit der Unternehmensberaterin Andrea Rohrberg

Als studierte Kunsttherapeutin leitet Andrea Rohrberg heute eine Unternehmensberatung. Mit ihrer Erfahrung als Selbstständige berät sie Unternehmen und Einzelpersonen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Ideen.



Foto: Sebastian Erdbeer

Q: Verraten sie mir den Weg zum Erfolg?

Erfolgreich sein, heißt sagen zu können: Ich fühle mich mit dem, was ich mache wohl und kann davon leben – vor allem bei Einzelgründungen. Erfolg wird allerdings häufig an Kriterien gemessen, die für viele in der Praxis so gar nicht passen. Der Wertzuwachs des Unternehmens zum Beispiel. Mit Erfolg meine ich, mit den eigenen Händen und dem eigenen Kopf zäh eine Idee zu verfolgen. Aufträge, die sich jeden Monat auf dem Konto niederschlagen, sind eine große Befriedigung.

Mit einer Strategie wandelt sich konkretes Tun in Geld um, das ist mehr als die vereinbarte Bereitstellung von Arbeitskraft, wie das in Anstellungsverhältnissen in der Regel der Fall ist. Auf dem Weg in die erfolgreiche Selbstständigkeit muss man zunächst eine Dienstleistung oder ein Produkt entwickeln, das einen Bedarf befriedigt. Wenn man dann die ersten Kunden hat, das ist ein tolles Gefühl. Auch wenn das Produkt am Anfang noch nicht

ganz ausgereift ist. Viele haben Erfolg, Einige scheitern und versuchen es dann möglicherweise wieder, bis sich der Erfolg einstellt.

Q: Scheitern?

In Deutschland ist Scheitern leider sehr negativ besetzt, aber Scheitern gehört zum Gründen dazu. Es wird immer Unternehmen geben, deren Produkt nicht gekauft wird, deren Dienstleistung keine Nachfrage findet. Das bereitet dann aber einen Boden, um auf einer soliden Grundlage aus Erfahrung wieder aufstehen zu können.

Besonders in der Kulturwirtschaft wird Scheitern zunehmend akzeptiert. Teilweise ist Scheitern dort weniger risikoreich, der finanzielle Verlust ist häufig überschaubar. Viele befürchten eine Abwertung ihres Lebenslaufes. Aus eigener Personalauswahl erfahrung kann ich aber das genaue

Gegenteil behaupten. Jemand, aus dessen Vita der Schritt in die Selbstständigkeit hervorgeht, ist äußerst spannend – ob der Versuch nun gelang oder nicht. Diese Person wird mir viel Auskunft geben können, über ihre Vorgehensweise, ihre Problemlösungsansätze und ihren Umgang mit dem »Gegen die Wand fahren«.

Q: Was sind das für Menschen, die die Selbstständigkeit für sich erwägen?

Eigentlich können das alle, die eine Idee für eine Lösung haben, von der andere profitieren können. Man muss dabei keineswegs, wie oft geglaubt, sechzig oder mehr Stunden in der Woche mit der Arbeit zubringen. Allerdings ist die Selbstständigkeit auch kein geregelter Stundenjob. Da kann es beispielsweise sein, dass ich eine Präsentation über das Wochenende erstellen muss, weil ich die nötigen Daten erst am Freitagnachmittag zusammen habe. Dafür habe ich dann vielleicht den Montag frei, während die Präsentation beim Kunden ist. Wer Tag für Tag geregelt um 17:00 Uhr Feierabend machen möchte, wird Probleme bekommen.

Q: Wie kann man sich die Entwicklung einer Idee zur Marktreife vorstellen?

Zunächst muss ich auf einen Bedarf aufmerksam werden. Um diesen Bedarf zu befriedigen, benötige ich eine konkrete Idee. Die kann anfangs auch noch Lücken haben und sich erst in den ersten Anwendungen am Markt fertig entwickeln. Dann muss ich den Kunden ansprechen. Emotional muss er sich sagen: »Da ist endlich eine Lösung für mein Problem!« Erst in einem weiteren Schritt werden finanzielle Erwägungen auftreten, im Vordergrund sollte die Freude über die neue Lösungen für sein Problem stehen. Selbstständigkeit konzentriert sich also auf

eine Problemlösung für andere. Entsprechend ist es ein *No-Go*, am Bedarf vorbei zu arbeiten. Sinnvoll ist es daher, während der Entwicklung einer Idee potentielle Kunden zu befragen. Aber bloß nicht die eigene Familie oder Freunde. Vielmehr sollte man mit einem Prototyp oder einem Fragebogen in die Innenstadt gehen und Menschen im Umgang mit dem Prototyp beobachten, woraus man eigene Schlüsse zur Verbesserung ziehen kann. Die Leute nach ihren Wünschen zu befragen, ist leider selten hilfreich. Sie sind bei Problemlösungen außergewöhnlich un kreativ. Aber wenn das nicht so wäre, hätten sie ihr Problem schon vorher gelöst, ihren Bedarf bereits selbst gedeckt.

Q: *Ist Selbstständigkeit auch für Theologinnen und Theologen interessant?*

Ja, sicher! Gerade in der Kulturwirtschaft, aber auch in den Geisteswissenschaften gibt es immer weniger feste Jobs. Ein eigenes Unternehmen zu gründen mag hart sein, ist aber für viele nicht unattraktiv. Die Voraussetzung ist eine Idee, von der man wirklich überzeugt ist. Dazu kommen dann die eigenen Kompetenzen.

Ich würde denken, Theologen können besonders gut kommunizieren, große Textgebäude überblicken, beherrschen abgefahrene Sprachen und besitzen ein solides Fachwissen. Studien zeigen, dass Akademiker überdurchschnittlich erfolgreich selbstständig sind. Ich spinne jetzt mal rum: Sprachen und Informationen sind die Grundlage unserer globalisierten Gesellschaft. Vielleicht hat sich ja beim Erarbeiten von Aufsätzen, Referaten und beim Lernen für Sprachen und Prüfungen ein eigenes Lernkonzept entwickelt. Gibt es den Luhmannschen Zettelkasten denn schon als App? So etwas eben. Selbst wenn es das schon so ähnlich

»Eine Idee muss nicht neu sein, um gut zu sein.«

gibt, kann es immer noch besser oder spezifischer gemacht werden. Nicht jede Idee muss neu sein, um gut zu sein. Das beweisen zum Beispiel Retrowellen.

Q: *Wo finden sich denn diese Ideen, die zu einem Unternehmenskonzept werden können?*

In Problemen und der eigenen Lösung, durch Zufall sozusagen. Aber auch durch einen Blick auf die Probleme von Anderen. Darüber hinaus lohnt es sich, Ideenbörsen oder Messen zu besuchen. Auch in der Wissenschaft gibt es viele Ergebnisse, die dann nicht weiter im Sinne eines Produktes oder einer Dienstleistung verfolgt werden. Das kann alles eine gute Basis für eine zündende Idee sein.

Q: *Verraten Sie uns zum Abschluss Ihre persönlichen Umgebungen für zündende Ideen?*

Wechselnde Orte und vor allem viele Gespräche mit verschiedenen Leuten. Meine Gedanken schärfe ich zum Großteil im Gespräch mit anderen. Hey, wir sind in Berlin! Da kommt man an Galerien, Geschäften, Aktionen vorbei – ich lasse mich da auch einmal treiben und was mich interessiert, recherchiere ich gleich im Internet. Besonders spannend finde ich neue Formate wie Powerpoint-Karaoke oder »Pecha Kucha«. Wer dazu mehr erfahren will kann sich ja mal im Festsaal Kreuzberg umsehen.

Q: *Vielen Dank für das Gespräch!*

– Lars Schulz

Lesetipp

Selbstständigkeit

»Die Ideenmacher« versammelt in leicht zugänglicher Sprache und anhand anschaulicher Geschichten die Schritte zur Selbstständigkeit. Dabei sind die angegebenen Methoden und Arbeitsabläufe leicht auf ein Vorhaben von Geistes- und SozialwissenschaftlerInnen, also auch von Theologinnen und Theologen, übertragbar.

– Lars Schulz



Andrea Rohrberg & Alexander Schug:
»Die Ideenmacher – Lustvolles Gründen in der Kultur- und Kreativwirtschaft.«
Bielefeld: transcript Verlag, 2010.