

MIT KÖPFCHEN, BOOT UND BUSINESSPLAN

Das **HOBBY SEGELN** zum Beruf machen, sein eigener Chef sein – das klingt gut, ist aber nicht einfach. Fünf **JUNGUNTERNEHMER** erzählen, mit welchen **IDEEN** sie den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben

Max Gurgel misst seinen Erfolg in Sekunden pro Seemeile. „Wenn es gut läuft, hole ich 30 Sekunden raus, vielleicht sogar eine Minute“, sagt der 33-jährige Jungunternehmer. „Das sind Welten!“ Welten jedenfalls auf der Regattabahn, wo Gurgels Kundschaft anzutreffen ist: ehrgeizige Seesegler, die mit seiner Hilfe alles aus ihrem Schiff herauskitzeln wollen, was irgend möglich ist.

Max Gurgels Geschäft ist die Modifizierung von Yacht-Messbriefen, die zur Teilnahme an Regatten nach der ORC-Formel nötig sind. Er verändert diese so, dass die Schiffe einen günstigeren Rennwert bekommen, und optimiert die Boote, damit sie auf dem Wasser schneller werden. „Das ist ein komplexes Thema“, sagt Gurgel. Und: „Ich kann Regattacrews weiterhelfen, besser zu werden. Da gab es eine Marktlücke.“

In die ist der langjährige Regattasegler vor gut zweieinhalb Jahren mit seinem Unternehmen „Vmax Yachting“ vorgestoßen. Der Name ist ein Wortspiel, in dem sich der maximale Speed versteckt, den er aus den Yachten seiner Kunden herausholen will.

Mit dieser Mission gehört der gebürtige Hamburger zum kleinen Kreis derjenigen, die sich in der Segelsportbranche mit einer außergewöhnlichen Idee selbstständig gemacht haben – zu denjenigen, die von und

mit dem Hobby Segeln leben, und das auch noch als eigener Chef. Eine Wunschvorstellung vieler. Doch was verbirgt sich hinter dem vermeintlichen Traumjob? Bringt es die Selbstverwirklichung, die man damit verbindet? Wie funktioniert eine Unternehmensgründung im Wassersport, und wie gut lässt sich davon leben? Und leidet womöglich das eigene Hobby darunter?

„Nach dem Physik- und Informatikstudium wollte ich im Bereich künstliche Intelligenz arbeiten“, erzählt Gurgel. Er heuert in einer Firma an, die sich genau damit beschäftigt, und arbeitet zwei Monate im Büro. „Aber der Büroalltag war überhaupt nichts für mich. Nur Dinge zu tun, die andere von dir erwarten, hat total genervt, und ich bin sehr unglücklich geworden.“ Gurgel kündigt

und trifft die Entscheidung, sich selbstständig zu machen. Nur womit?

Auf der Regattabahn ist er erfolgreich, als Steuermann mehrmals Deutscher Meister im Seesegeln. Zuvor hat er im Matchrace Klasse bewiesen und schon im Opti seine Runden gedreht. Gurgel ist einer, den man „Vollblutsegler“ nennen darf.

Und dessen besinnt er sich. „Ich habe mich damals gefragt: Was kann ich am besten, und was mache ich am liebsten? Außerdem wollte ich etwas mit den Händen tun: basteln, messen – irgendwas“, sagt er.

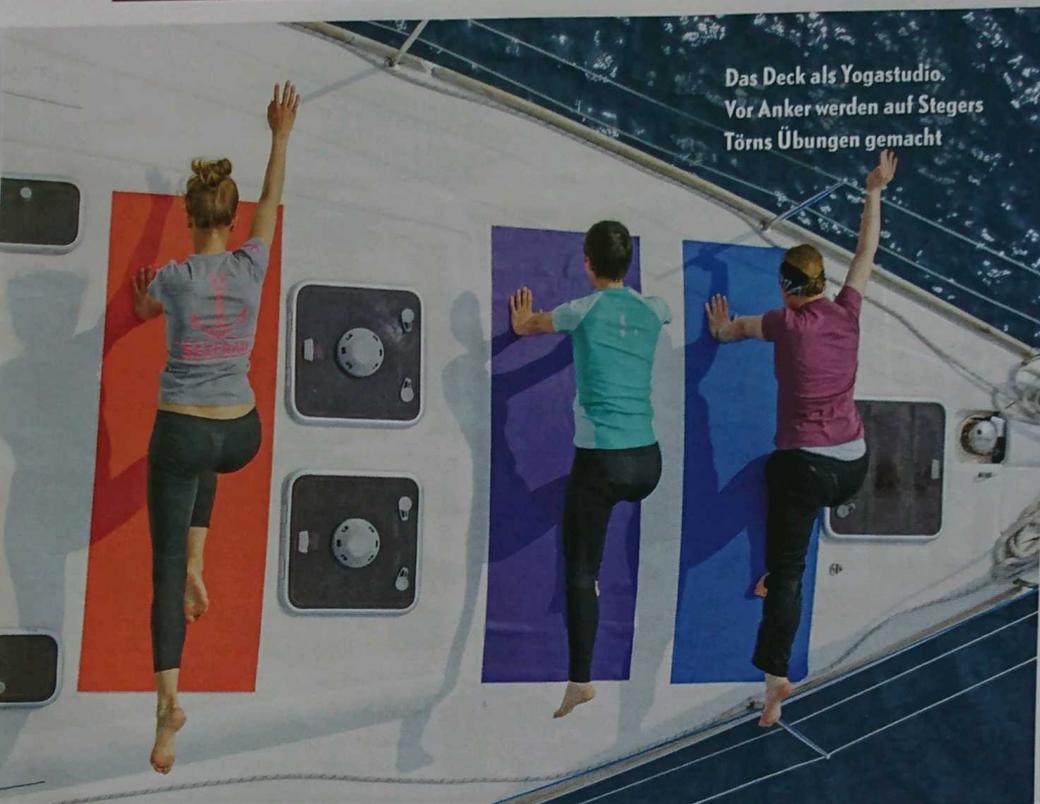
Viel ist passiert seit diesen Überlegungen. Zwei Saisons sind vergangen, in denen Gurgel knapp 30 Schiffe unter die Lupe genommen hat: mit einem Laserscanner vermessen, um kleinste Unebenheiten, Neigungen und Asymmetrien der Anhänge zu entdecken, die es im Anschluss zu entfernen gilt. „Yacht-Optimierung“ nennt er seine Mission: „Das hat sich letztlich so entwickelt.“

»ICH WOLLTE NICHT DAS TUN, WAS ANDERE VON MIR ERWARTEN«

Max Gurgel, Yacht-Vermesser

Auch Veronika Steger hat ihre Unternehmensgründung nicht von langer Hand geplant. Und doch ist ihr Angebot heute gefragt: besondere Segelreisen nur für Frauen, mit Yoga-Übungen an Bord oder einer Schreibwerkstatt. Auch Netzwerken für Unternehmerinnen steht auf dem Törnplan.

„Alles, was ich anbiete, habe ich vorher aus eigenem Interesse ausprobiert“, ver- →



TÖRNS FÜR DIE SEELE



Veronika Steger kombiniert Kojenchartertörns für Frauen mit außergewöhnlichem On-Board-Programm. „Die Yacht als besonderer Ort steht im Mittelpunkt“,

sagt sie über ihre Reisen durch Kroatien, die sie mit Themen wie kreativem Schreiben oder Yoga-Training verbindet. Die Idee für ihr Unternehmen „Seefrauen“ kam während eines Törns in die Karibik und zurück.

sichert sie. „Der Rest hat sich Schritt für Schritt entwickelt.“ Zuvor war die 34-Jährige aus Maurach am österreichischen Achensee oft mit Freundinnen auf Törn; die Gruppen wuchsen, immer mehr wollten mit. „Irgendwann war es die Freundin der Freundin der Freundin“, sagt Steger und lacht.

Schließlich bricht sie mit ihrem Partner zu einem achtmonatigen Törn von Kroatien in die Karibik und zurück auf. „Dabei lernt man den Ort Schiff ganz neu kennen“, sagt sie. Sie schreibt an Bord, macht Yoga – und überlegt, dass das auch den Seglerinnen, mit denen sie bisher unterwegs war, gefallen könnte: Es ist die Geburtsstunde der „Seefrauen“, so der Unternehmensname.

Die Anfangsphase geht sie strukturiert an und nimmt etwa an einem Gründungsprogramm für angehende Selbstständige teil. „Es ging dabei aber nicht um finanzielle Förderung, das habe ich alles selbst gestemmt. Mir war klar, dass ich nichts auf Schulden aufbauen will“, so Steger. „Die ersten Ausgaben – für Steuerberater, Anwalt, Werbung, Webseite – durften meine Möglichkeiten nicht übersteigen.“

Auch Yacht-Optimierer Max Gurgel will ohne fremde Finanzierungshilfe auskommen; den Laser, den er benötigt, mietet er

vor jedem Job. Auto und Computersoftware schafft er aus eigenen Mitteln an.

Veronika Steger investiert zudem in Marketing. Um ihr neues Angebot bekannt zu machen, baut sie eine Webseite, knüpft Kontakte, „und ich rede einfach viel darüber“.

An Bord verkörpert sie während eines Törns gleich mehrere Rollen: die der Skipperin, der Ausbilderin fürs Segeln und mitunter auch der Trainerin für den jeweiligen Workshop. Als Vorbereitung vor allem auf die seglerische Herausforderung legt sie unter anderem die Prüfung zum Yachtmaster Offshore ab. „Sich all das Rüstzeug anzueignen war viel Arbeit“, sagt Steger. „Aber sein Handwerk muss man beherrschen.“

»ES IST VIEL ARBEIT! ABER DAS SOLL AN BORD NIEMAND MERKEN«

Veronika Steger, Skipperin

Birgit Penske hat sich ihres in jahrelangem Training angeeignet – unbewusst: als aktive Regattaseglerin und Jollen-Ausbilderin. Die Idee für ihren Wunsch, das Hobby zum Beruf zu machen, kommt kurz vor einer Wettfahrt, auf einer Wiese am Rande des Sees. „Während der Vermessung wurde ich angesprochen, wo man das denn lernen könne: auf schnellen Jollen segeln“, sagt die 46-Jährige. „Das war der Anfang der Idee.“

Seither hat sich der Gedanke an eine eigene Segelschule im Kopf der gelernten Lithografin festgesetzt – aber nicht irgendeine Segelschule, sondern eine mobile, mit der sie mal hier und mal dort unterrichten kann. Mal in Portugal, mal am Mittelmeer.

Längst sind Penskes Pläne konkret geworden, längst hat sie einen kleinen „Truck“ in Auftrag gegeben, mit dem sie durch die Lande ziehen will: ein Wohnmobil Marke Eigenbau, mit Veranda, Holzofen und einer Anhängerkupplung, an der ein Laser 16 hinterherzuckeln soll. „Ich will Menschen fürs Segeln begeistern“, sagt sie. „Ich liebe das!“

Die Gründungsphase verläuft aufwendiger als bei Max Gurgel und Veronika Steger. Das Boot, den Trailer und ein Auto für die Zeit bis zur Fertigstellung des Mobils kauft auch sie von Erspartem. Doch um einen Kredit für

»MIT DER APP WOLLEN WIR DEN UNTERHALT VON SCHIFFEN VEREINFACHEN«

Sven Iven, Nautiker und App-Entwickler

die Finanzierung des Mobils zu bekommen, verlangt die Bank nach einem Businessplan. „Alles im Vorfeld für drei Jahre genau durchzukalkulieren, wie die Segelkurse ablaufen sollen, was sie kosten werden, wie oft in der Woche sie stattfinden und wie lange sie dauern, das war schwer“, erklärt sie im Nachhinein – damals sucht sie Rat. „Ich habe Unterstützung bekommen in einem Programm der Wirtschaftssenatoren der Industrie- und Handelskammer Hamburg. Denn woher will man das alles wissen?“

Auch Sven Iven und seine Geschäftspartner Maik Boldt und Christian Knuth holen sich Hilfe bei der Gründung ihres Unternehmens „Smacon“. Sie treten auf Start-up-Veranstaltungen auf und konsultieren eine Unternehmensberatung. „Smacon“ steht für „Smart Maritime Controlling“ und ist der Name der App, die sie entwickelt haben. „Schiffsmanagement für jedermann“ ermöglicht sie laut Iven, „und sie soll ein soziales Netzwerk sein, in dem die Bootswelt unter sich ist: mit Profilen und Gruppen von Segelvereinen und Crews.“

Die Idee, eine derartige App für Smartphones und Tablets zu entwickeln, lieferte ein Stapel dicker Aktenordner. Sven Iven fährt als Kapitän auf Traditionsschiffen zur See, auf denen die Anzahl dieser Ordner einhergehend mit zunehmenden Sicherheitsauflagen steigt. Darin: Dokumentationen über die Systeme und Abläufe an Bord. Das geht komfortabler und einfacher in Zeiten, „in denen jeder mit einem kleinen Computer in der Tasche herumläuft“, findet Iven. „Außerdem gibt es häufig veraltete Schiffsmanagement-Programme an Bord.“

Dem 33-jährigen schwebt eine Plattform vor, für viele an Bord zugänglich. Sie soll bei der Planung der Schiffsabläufe helfen, an

anstehende Wartungsarbeiten erinnern oder bei Vereinsschiffen die Arbeitsstunden dokumentieren. Freund und Kollege Maik Boldt, 34, ist begeistert von der Vorstellung, all das in einer App zu ermöglichen.

Knuth steigt als Programmierer mit ein, sie leihen Startkapital bei den Eltern und schließlich weiteres bei der Bank. Auch sie schreiben einen Businessplan; Investoren und Werbung in der App wollen sie nicht. „Wir wollen unabhängig sein“, sagt Iven. 25 Euro kostet die Schiffsmanagement-Funktion, das Netzwerk zu nutzen ist kostenfrei.

Um bekannt zu werden, stehen sie mit eigenem Stand auf der Boot in Düsseldorf, verteilen Flyer und beauftragen sogar eine Agentur mit der Bewerbung ihres Produktes. Und doch sagt Iven heute, gut zwei Jahre nach Einführung der ersten Version der App, dass das Geschäft noch schleppend laufe. „Marketing ist unsere Schwäche. Wir haben bisher 230 Nutzer, noch rentiert sich das nicht.“ Iven und Boldt fahren weiter abwechselnd zur See. Wer an Land ist, kümmert sich um das App-Business. „Wir brauchen 5000 Nutzer, damit wir davon leben können“, erläutert Iven. →

SOZIALES NETZWERK FÜR SEGLER

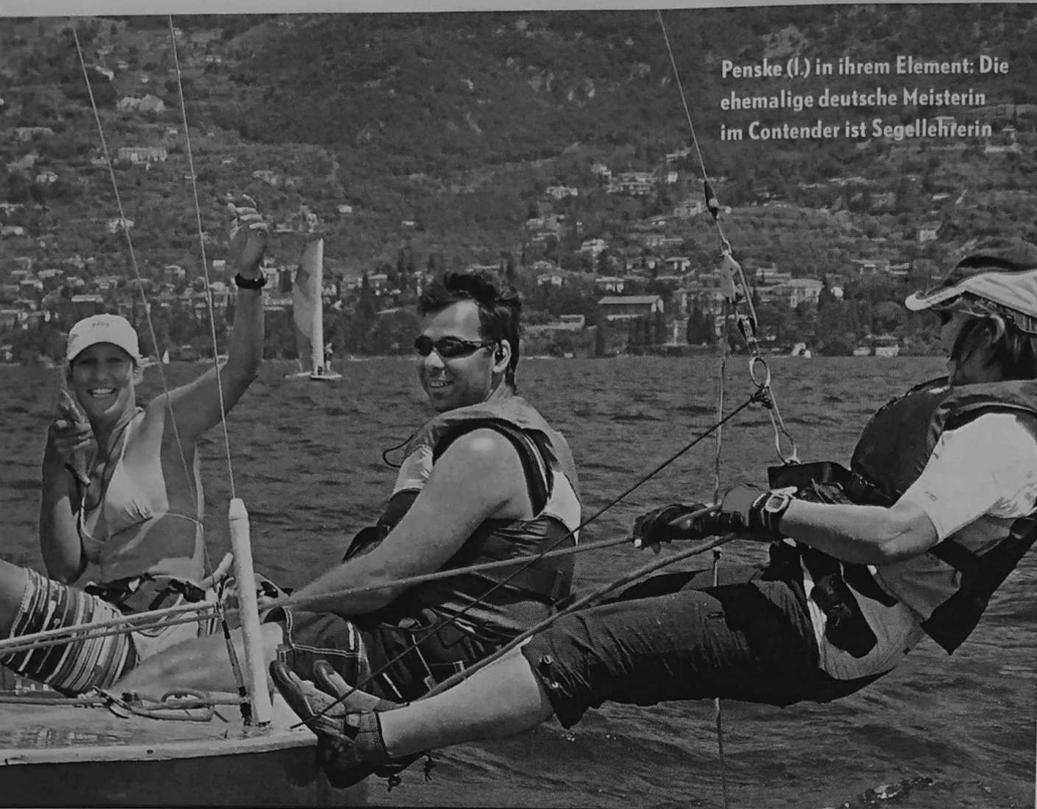


Sven Iven (r.) hat mit zwei Freunden und Kollegen eine App entwickelt, mit der sich Schiffsunterhalt per Fingerwisch steuern lassen soll: Maschinenwartung, Reparaturen, Win-

terarbeiten – die Organisation davon und weitere Aufgaben soll die App namens „Smacon“ vereinfachen. Als Feature ist ein soziales Netzwerk für Segler enthalten. Für Entwicklung und Vertrieb ihrer Idee haben die Segler ein eigenes Unternehmen gegründet.



Büro an Bord. Sven Iven fährt zur See, dabei entstand die Idee für Schiffsmanagement per App



Penske (l.) in ihrem Element: Die ehemalige deutsche Meisterin im Contender ist Segellehrerin

DIE MOBILE SEGELSCHULE



„Zwei Reviere pro Saison sind möglich“, sagt Birgit Penske. Die Hamburgerin hat seit Langem den Traum, mit einem Jollen-gespann unterwegs zu sein, um an

Orten, an denen es keine Segelschule gibt, Anfängern das Segeln beizubringen. Nun verwirklicht sie ihre Idee. Für ihr mobiles Unternehmen „Polymeercamp“ hat sie einen Laser 16 und ein Reisemobil angeschafft.

»ICH WILL MENSCHEN FÜRS SEGELN BEGEISTERN. DAS LIEBE ICH!«

Birgit Penske, Segellehrerin

Besser als erwartet läuft das Geschäft beim Boots-Tuning von Max Gurgel. Aufträge für 15 Schiffe gab es im vergangenen Winter – fast schon zu viel. Über die technischen Verbesserungen an einer Yacht oder ihres Messbriefs hinaus bietet er Trainings an. „Oft reicht es, mit einer Crew aufs Wasser zu gehen, um die entscheidenden Sekunden rauszuholen“, sagt Gurgel. Dieses Training bringe vor allem bei wenig erfahrenen Teams mehr als ein neuer Satz Segel oder eine aufwändige Veränderung am Rumpf. „Das ist schon etwas für sehr ambitionierte Crews, die beim Manöverablauf und der Einstellung des Bootes an ihrem oberen Limit sind und die nächste Stufe erreichen wollen“, so Gurgel.

Um die Aufträge bewältigen zu können, hat er sich mittlerweile Unterstützung geholt, etwa bei der Entwicklung zweier CNC-Fräsen, mit denen er Formteile aus GFK und Schablonen aus Sperrholz fertigt. Diese werden anschließend am Rumpf angebracht, um die festgestellten Probleme zu beseitigen.

Auch für Veronika Steger liefen die ersten zwei Saisons nach der Unternehmensgründung erfolgreich. Für sie bedeutet das nicht nur, dass die Mitseglerinnen Spaß am Motto-Törn durch die kroatische Inselwelt

haben, sondern auch sie selbst. „Wenn es mir Freude macht, kann ich sicher sein, dass es auch den anderen Spaß macht“, sagt sie. Bei aller Begeisterung gelte zugleich: „Zu meinen Aufgaben gehört auch, dass die anderen nicht merken, dass es ein anstrengender Job ist. Am Ende eines Törns schlafe ich sehr tief“, sagt sie.

Steger chartert die Schiffe für die sechs bis acht Törns, die sie pro Saison anbietet. Um allein davon zu leben, reicht das nicht. „Dafür war es aber auch nie gedacht“, erklärt sie. Dann hätten die „Seefrauen“-Törns anders aufgebaut werden müssen, „und ich müsste so viele Personen wie möglich auf ein so kleines Boot wie möglich packen. Aber das ist nicht meine Intention!“

An Land arbeitet die Erziehungswissenschaftlerin an Universitäten, lehrt wissen-

schaftliches Schreiben und Lesen und entwickelt Workshops. Ihr kleines Unternehmen eines Tages auszubauen und in Vollzeit anzubieten will Steger nicht ausschließen. „Aber das muss sich ergeben.“

So wie sich auch bei Hauke Lutzen alles so ergeben hat, dass der 27-Jährige bereits auf eine zehnjährige Unternehmensgeschichte zurückblickt. Während er als Jugendlicher an den Wochenenden zu Jollenregatten fuhr – und dort oft seine eigenen Ersatzteile verliert und irgendwann anfang, Preise daraufzuschreiben –, entstand die Idee zum Online-Shop für Regattasegler. Der ist längst ausgebaut und um ein Angebot für individuelle Lösungen rund um Tauwerk, Rigg, Trimm und Elektronik erweitert. Lutzen ist Verkäufer und Berater.

„Ich sehe mich als eine Art digitalen Bootsmann“, sagt er. „Zu mir kommen spezielle Kunden; meist diejenigen, die ihr Problem genau kennen und dafür eine Lösung suchen. Und es muss nicht die günstigste sein.“ Ohne eigenes seglerisches Knowhow wäre all das nicht möglich. Die Aufträge kommen meist von Seglern, die ihn von der Regattabahn oder anderen Segelveranstaltungen kennen.

Dass ein gutes Netzwerk in der Segelbranche der Schlüssel zum Erfolg ist, weiß auch Max Gurgel. Und dass es Schattenseiten

INTERVIEW: JÜRGEN TRACHT

„LIEBE ZUM WASSERSPORT IST NICHT GENUG!“

Wie der Bundesverband Wassersportwirtschaft (BVWW) EXISTENZGRÜNDER unterstützt – und wann er abräät

haben kann: „Ich verkaufe mich noch zu günstig“, räumt er ein. „Das ist ein Problem in der Branche: Meine Aufträge kommen meist von Bekannten oder Freunden.“ Da falle es mitunter schwer, angemessene Rechnungen zu schreiben oder zu unterscheiden, wann aus einem normalen Telefonat ein Beratungsgespräch werde.

„Oft nehme ich Aufträge auch an, weil ich Bock darauf habe und dabei noch dazu lernen kann“, erzählt Gurgel. So wie jüngst die Arbeit an einer der großen klassischen 12-mR-Yachten – ein Highlight kurz vor Saisonbeginn.

Die bevorstehende Saison bringt auch Schwung ins Geschäft von App-Entwickler Sven Iven. Er und seine Kollegen konnten in den Niederlanden ihren ersten großen Auftrag an Land ziehen: Auf Basis ihrer App sollen sie eine Plattform entwickeln, auf der die niederländische Traditionsschiff-Flotte künftig den Unterhalt ihrer Schiffe dokumentieren soll – eine Forderung, die nach dem tödlichen Unfall auf dem Klipper „Amicitia“ (YACHT 21 und 22/2016) aufkam.

Zuversichtlich blickt auch Birgit Penske ihrer ersten Saison als selbstständige Segellehrerin entgegen – auch wenn die noch stationär in Kooperation mit einem Segelverein an der Elbe verlaufen wird. Ihr Reisemobil soll erst im kommenden Winter fertig sein.

Reicht also eine ausgefallene Idee, Wille und Durchhaltevermögen, um den Sprung in die Selbstständigkeit im Segelsport zu schaffen, zu bestehen und überdies den Spaß am Segeln nicht zu verlieren?

Max Gurgel sieht vor allem einen Nachteil: „Wenn man sich mit seinem Hobby selbstständig macht, ist es extrem schwierig, sich noch Freiräume zu schaffen, um wirklich komplett abzuschalten. Das ist ein echtes Problem“, sagt er. Man will schließlich alles geben und ist mit Leidenschaft dabei. „Ich arbeite oft sieben Tage pro Woche – wenn's schlimm wird, mit 14 bis 15 Stunden am Tag. Ich muss aufpassen, dass es nicht zu viel wird.“ Ein wichtiger Punkt, denn die Freude an der Verbindung von Hobby und Job soll ja langfristig bleiben.

Veronika Steger zieht ein ähnliches Fazit: „Es ist ein Job, der begeistert, viele Freiräume schafft und unglaublich tolle Momente. Aber es ist auch einfach sehr viel Arbeit!“

YACHT: Herr Tracht, welche Geschäftsideen haben im Segelsport Aussicht auf Erfolg?

Tracht: Das kommt darauf an, wie man seine Idee umsetzt. Wichtig ist ein eigenes Profil; der Kunde muss erkennen, wofür das Unternehmen steht. Außerdem muss es einen gewissen Neuheitenwert haben. Sie brauchen also eine zündende Idee. Wenn Sie das tun, was alle immer schon gemacht haben, können Sie nicht erfolgreich sein.

Haben Sie ein Beispiel?

Viele wollen etwas im Charterbereich machen, aber da gibt es schon zahlreiche Anbieter. Also muss man den Leuten an Bord und gegebenenfalls auch an Land etwas bieten, das andere nicht im Programm haben.

Wie helfen Sie Seglern, die ein Unternehmen in der Wassersportbranche gründen wollen?

Wir beraten Leute, die ihr Vorhaben vernünftig beschreiben und einen Businessplan aufstellen können. Mit ihnen diskutieren wir die Geschäftsidee und weisen darauf hin, was wir in der Branche für möglich halten. Bei einem Gründungsvorhaben, das aus unserer Sicht

Jürgen Tracht, 63, ist Geschäftsführer des BVWW



sinnvoll ist, verfassen wir eine Einschätzung, die bei Gesprächen zur Finanzierung helfen kann. Außerdem gibt es eine Existenzgründungsmitgliedschaft für 150 Euro im Jahr, die eine rechtliche Beratung in Vertragsangelegenheiten einschließt.

Raten Sie auch mal von Gründungsvorhaben ab?

Ja, in sieben von zehn Fällen. Es gibt Ideen, die wir als nicht tragfähig ansehen. Oft kommen auch Gründer, die von ihrer Idee überzeugt sind, aber nicht das betriebswirtschaftliche Hintergrundwissen und die Fähigkeiten haben, die man braucht. Die Liebe zum Wassersport allein reicht dann nicht aus.

Was raten Sie in solchen Fällen?

Es ist nicht schlimm, wenn man noch nie etwas von einem Liquiditätsplan gehört hat, aber man sollte sich zumindest schlaumachen, was das sein könnte. Wenn man

im Gespräch merkt, dass daran aber noch nie ein Gedanke verschwendet wurde, raten wir, noch einmal zu hinterfragen, ob man wirklich Unternehmer werden möchte. Denn der Schritt in die Selbstständigkeit ist oft ein Schritt ohne Wiederkehr.

Wie meinen Sie das?

Wenn man sich nach drei Jahren überlegt, doch wieder etwas anderes zu machen, ist investiertes Geld weg, und man sitzt vielleicht auf einem Berg Schulden. Ich rate daher zu rechnen, sich aber nichts schönzurechnen und eher konservativ vorzugehen.

Was müssen Existenzgründer noch bedenken?

Selbstständigkeit bedeutet nun mal auch: Immer selbst, und immer ständig; da ist keiner, der jemandem etwas abnimmt. Man hat lange Arbeitstage, in der Regel auch den Samstag. Man arbeitet sehr viele Stunden – möglicherweise für relativ wenig Geld und für ein relativ großes Risiko. Wir wollen niemandem eine Unternehmensgründung ausreden, aber die Leute sollten sich schon über die Konsequenzen im Klaren sein.

Informationen zur Gründung des eigenen Unternehmens gibt es auf der Webseite des Bundesverbands für Wassersportwirtschaft, www.bvww.org. Weitere nützliche Internetadressen sind: www.existenzgruender.de und www.beraterboerse.kfw.de. Auch die Industrie- und Handelskammern, Volkshochschulen und Hochschulen können weiterhelfen.