Wenn Unternehmer Werkzeuge für Unternehmer bauen

Hintergrundtext von CORE Navigator

Format
Hintergrundtext

Länge
732 Wörter

Stand
9. November 2026

Viele Gründer haben schon einmal ein Unternehmen aufgebaut: 39,8 Prozent der im Deutschen Startup Monitor 2026 befragten Gründerinnen und Gründer haben vor ihrem aktuellen Startup bereits gegründet. Wer die Probleme von Inhabern so aus erster Hand kennt, baut gern das Werkzeug, das ihm selbst gefehlt hat. Das hat einen Haken: Das eigene Problem muss nicht das Problem anderer sein.

Inhalt
Wo Eigentum und Leitung zusammenfallen 1
Was die Gründerdaten zeigen 2
Das Problem mit dem eigenen Problem 2
Ein Beispiel: CORE Navigator 3
Quellen 3

Die Lösung für ein Problem, das man selbst hatte, wirkt wie die naheliegendste Geschäftsidee. Ein typischer Verlauf: Ein Inhaber merkt, dass im Betrieb jede Freigabe über seinen Tisch läuft, dass Kunden nur ihn anrufen und Entscheidungen liegen bleiben, sobald er im Urlaub ist. Irgendwann beschließt er, das Werkzeug zu bauen, das ihm damals gefehlt hat. Am Anfang solcher Gründungen steht oft die Erinnerung an den eigenen Betrieb.

Wo Eigentum und Leitung zusammenfallen

Für diese Gründer gibt es in Deutschland einen großen Markt. Rund 3,52 Millionen Unternehmen sind nach Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn kleine und mittlere Unternehmen, das sind 99,2 Prozent aller Unternehmen der Privatwirtschaft. Die Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2024 und folgen der Größendefinition der EU-Kommission.

Zum Mittelstand zählt das IfM dagegen Unternehmen, in denen Eigentum und Leitung zusammenfallen: Bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen halten mindestens 50 Prozent der Anteile und gehören der Geschäftsführung an. Wie viele Unternehmen diese Merkmale erfüllen, lässt sich laut IfM aus den amtlichen Statistiken nicht ablesen. In solchen Firmen entscheidet, wem das Unternehmen gehört. Das macht sie schnell, solange der Inhaber erreichbar ist. Es macht ihn aber auch zu der Stelle, an der vieles zusammenläuft.

Für Anbieter von Software ist diese Lage schwer zu greifen, denn in solchen Firmen hängt vieles an der Arbeitsweise einer einzelnen Person.

Was die Gründerdaten zeigen

Der Deutsche Startup Monitor 2026 des Startup-Verbands beruht auf 1.803 Teilnehmenden und ist nach Angaben des Verbands die größte Befragung im Startup-Ökosystem. Er zeigt, dass Gründungen fast immer auf Vorerfahrung aufbauen. 29,1 Prozent der Befragten waren unmittelbar vor der Gründung in einem größeren Unternehmen angestellt, 11,5 Prozent in einem kleineren. 39,8 Prozent haben vor ihrem aktuellen Startup bereits ein Unternehmen gegründet.

Auch die Kundschaft passt zu diesem Bild. 76,5 Prozent der Startup-Umsätze entfallen laut Studie auf Geschäftskunden, der höchste Wert seit Beginn der Erhebung. Startups verdienen ihr Geld also überwiegend mit anderen Unternehmen, in einem Umfeld, das viele Gründer aus ihrer früheren Arbeit kennen.

Dazu kommt ein Trend bei der Finanzierung. 23,6 Prozent der befragten Startups setzen auf Bootstrapping, also auf Wachstum ohne externe Investoren, nach 22,3 Prozent im Vorjahr. Die Autoren sehen zudem eine Gründungswelle im Software-Bereich, die auch auf neue Möglichkeiten durch künstliche Intelligenz zurückgeht. Für erfahrene Unternehmer, die ein Werkzeug für eine enge Zielgruppe bauen wollen, dürfte die Einstiegshürde damit sinken.

Das Problem mit dem eigenen Problem

Eigene Erfahrung ist ein Vorsprung. Wer einen Betrieb geführt hat, stellt die richtigen Fragen und kennt die Sprache der Kunden. Sie ist aber auch ein Einzelfall. Was einem Gründer gefehlt hat, muss anderen Inhabern nicht fehlen, und was ihm geholfen hätte, hilft anderen vielleicht nicht.

Die entscheidende Probe kommt deshalb nach dem Bau. Nutzen andere Inhaber das Werkzeug, wenn niemand sie dazu überredet? Finden sie ihr eigenes Problem darin wieder? Wer aus eigener Erfahrung gründet, muss diese Fragen früher stellen als andere, weil die eigene Geschichte die Antwort leicht vorwegnimmt.

Ein Beispiel: CORE Navigator

Ein Beispiel ist Joram Höfs. Nach eigenen Angaben baute er von 2012 bis 2020 als Mitgründer die Digitalagentur Junge Haie mit auf, die meiste Zeit als geschäftsführender Gesellschafter, und die Agentur wuchs in dieser Zeit auf 40 Vollzeitkräfte. Zweimal versuchte er, seine eigene Rolle im Unternehmen neu zu ordnen, 2020 stieg er aus. Mit Assessments arbeitet er seit 2017/2018, seit 2020 entwickelt er eigene. Vieles, was er dabei untersuchte, kannte er nach eigener Darstellung aus seinen früheren Teams: Die Ursachen lagen selten nur beim Einzelnen, sondern oft in der Organisation und im Umgang miteinander.

Seit 2025 baut Höfs CORE Navigator, ein digitales Assessment für Unternehmer und Inhaber. Es setzt bei der Person an, die das Unternehmen führt. Nach einem kostenlosen QuickCheck beschreibt ein persönliches CORE-Profil die eigene unternehmerische Arbeitsweise. Sprints und Checklisten übersetzen das in einzelne Schritte im Alltag. Ziel aus Sicht der Nutzer ist ein Unternehmen, das weniger vom ständigen Eingreifen des Inhabers abhängt. Der Marktstart ist für 2027 geplant, bis dahin ist eine Anmeldung zur Warteliste möglich. Ob andere Inhaber darin ihr eigenes Problem wiederfinden, wird sich nach dem Marktstart zeigen.

> **Die meisten Teamkonflikte sind Wertekonflikte. Wer sie als Kommunikationsproblem behandelt, verbrennt Energie und löst nichts.**
>
> Joram Höfs, Gründer von CORE Navigator

Quellen

1 Startup-Verband (Bundesverband Deutsche Startups e.V.), Alexander Hirschfeld, Jannis Gilde, Vanusch Walk: Deutscher Startup Monitor 2026. Berlin 2026. Datenbasis: 1.803 Teilnehmende. (abgerufen 9. November 2026) https://startupverband.de/media/file/rs-deutscherstartupmonitor2026

2 Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn: Der Mittelstand im Überblick. Informationen zum Mittelstand aus erster Hand. Flyer, Stand Juli 2026, Daten von 2024. (abgerufen 9. November 2026) https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/ueber_uns/ifm-flyer/IfM-Flyer-2026.pdf

Pressekontakt

Joram Höfs, Gründer
press@core-navigator.com

www.core-navigator.com
LEGENDS LIVE FOREVER LLC · Casper, Wyoming, USA