



Bild: forStory GmbH

Ein Interview mit Andreas Holzmann, Gründer von [H2 invent GmbH](#)

Herr Holzmann, im Sommer 2019 gründeten Sie gemeinsam mit Ihrem Bruder H2 invent. Wie kam der Name zustande?

„H2“ sind die Anfangsbuchstaben unserer Nachnamen in doppelter Ausführung sozusagen. Mein Bruder hatte zu diesem Zeitpunkt bereits ein Unternehmen gegründet. Mit H2 invent fusionierten wir dann das neue Unternehmen mit dem Bestehenden. Unser Ziel mit der gemeinsamen Gründung war Wachstum und die Möglichkeit, größere Projekte in Angriff zu nehmen, was durch die GmbH und unser doppeltes Know-how sowie durch einen bestehenden Kundenstamm gegeben ist.

Was war Ihre Motivation zu gründen?

Ich hatte den Wunsch, selbstständig zu arbeiten und nicht in ein Angestelltenverhältnis zu treten. Ich wollte eigene unternehmerische Entscheidungen für die Zukunft treffen, mich selbst verwirklichen und rückblickend auf mein geschaffenes Werk zurückblicken können. Außerdem reizt mich die Vorstellung, von der Akquise der Kunden bis hin zur Implementierung involviert zu sein und den Kundenwunsch dadurch erfüllen zu können. Die aktive Teilnahme an diesem Prozess bringt eine höhere Wertschätzung mit sich, als wenn man nur einen Teil des Prozesses begleitet.

Wie würden Sie Ihr Arbeitsgebiet beschreiben?

H2 invent arbeitet mit Kommunen, Stiftungen und Handwerker. Wir bieten fertige Softwarelösungen und Softwareentwicklung an, mit der wir Unternehmen von der Strategie bis zur Implementierung begleiten.

Das Arbeiten mit Kommunen, Stiftungen und Handwerkern im Bereich der Digitalisierung geht meist über die eigentliche Software hinaus. In einem aktuellen Projekt erarbeiten wir gerade vorrangig die datenschutzrechtlichen Themen und das User Experience der Anwendung. In einem anderen Projekt entwickeln und programmieren wir ein Datenschutzmanagement-System für Startup, KMUs und Datenschutzbeauftragte.

Durch unsere agile Struktur können wir uns schnell an die neuen Aufgabengebiete umstellen. In letzter Zeit hat sich unser Aufgabenschwerpunkt in Richtung Compliance, Datenschutz und Datensicherheit verlagert. In diesen Bereichen bestehen die meisten offenen Fragen und Unklarheiten in Unternehmen.

Was waren große Herausforderungen bei der Gründung?

Herausfordernd war die Kombination aus den wachsenden projektbezogenen Aktivitäten sowie die Bürokratie und Administration des Unternehmens, z.B. buchhalterische, steuerliche und rechtliche Tätigkeiten. Diese Prozesse möchte ich allerdings nicht outsourcen, sondern selbst lernen. Dies gilt auch für das Programmieren von Software, nach dem Motto „do it yourself“.

Aus Gründerperspektive: Welchen Mehrwert hat ein Gründerzentrum für Sie?

Ein Gründerzentrum sollte meiner Meinung nach „ein Ort des Vertrauens“ sein, an dem sich der Gründer in seinen Interessen verstanden und vertreten sieht und sich mit Gleichgesinnten austauschen kann. Netzwerken (Wirtschaft und Wissenschaft) und dem Zugang dazu ordne ich ebenfalls einen sehr hohen Stellenwert zu. Netzwerken bedeutet für mich ein Geben und Nehmen – man muss bereit sein, eine Leistung zu erbringen, ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Hochschulen haben z.B. häufig den Kontakt zu Fördermitteln - so könnte der Kontakt zum Lehrstuhl der IT für IT-Gründer ein wichtiger Kontakt sein.

Was ist eine Lesson learned in Ihrem Gründungsprozess?

Verträge und Angebote rechtskonform aufzusetzen und diese klar zu definieren, das ist sehr wichtig. Denn kleine Fehler haben eine große Wirkung, gerade in der gesetzlichen Thematik.



Was bedeutet für Sie unternehmerischer Erfolg?

Unternehmerischer Erfolg bedeutet für mich mehr als nur wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

