

Interview: Benjamin Piwko

ES GEHT AUFWÄRTS, ABER EBEN STUFE FÜR STUFE

Benjamin Piwko ist freiberuflicher Kampfsporttrainer – und gehörlos. Die **hamburger wirtschaft** sprach mit ihm über dieses Handicap, das er als Chance sah, und über andere Hindernisse, die Existenzgründer zu überwinden haben.

hamburger wirtschaft: Was unterrichten Sie, und wer ist Ihre Zielgruppe?

Benjamin Piwko: Ich unterrichte Wun Boxing Thai Style, kurz WTB Defence Training. WTB ist ein von mir entwickelter Stil, eine Mischung aus Kampfkunst und Kampfsport – für innere Ausgeglichenheit, Kontrolle und Bewusstsein und gleichzeitige Steigerung der Ausdauer. Meine Kunden kommen aus verschiedenen gesellschaftlichen Schichten und Altersklassen. Ich unterrichte Kinder und Erwachsene.

hw: Erzählen Sie uns etwas über Ihr Leben und Ihre Ausbildung?

Piwko: Ich bin als Kleinkind durch eine Infektionskrankheit gehörlos geworden. Durch eine lange und ziemlich harte Ausbildung in der Schweiz habe ich gelernt, zu sprechen und von den Lippen abzulesen. Erst als 14-Jähriger habe ich die Gebärdensprache erlernt. Obwohl ich zunächst Tischler gelernt habe, war es schon immer mein Traum, mein Geld im Sport und insbesondere im Kampfsport zu verdienen. Schon als Kind habe ich verschie-

denste Kampfsportarten ausprobiert und über die Jahre viel Erfahrung gesammelt. Nach meiner Ausbildung habe ich zunächst als Stuntfighter und Choreograf gearbeitet. 2004 bin ich nach Hawaii gegangen, um meine Ausbildung zu vervollständigen. Dort habe ich auch WBT als eigenständige Kampfkunst weiterentwickelt und angefangen zu unterrichten.

hw: Wie konnten Sie sich bisher finanzieren?



Piwko: Kapitalbedarf hatte ich anfangs relativ wenig, da ich mein Training in gemieteten Dojos (Anmerk. d. Red: Trainingsräume für Kampfkünste) und gelegentlich im Freien anbiete. Daher bezahle ich Miete, habe aber keine Ausgaben für Personal. Ich bekomme noch etwas Einstiegs geld von der Arge (Anmerk. d. Red: Hamburger Arbeitsgemeinschaft Sozialgesetz buch II). Jeden Monat muss ich dort meine Buchführung vorlegen. Zum Glück habe ich Freunde, die selbstständig sind und mich im Kaufmännischen unterstützen.

hw: *Läuft Ihr Geschäft gut?*

Piwko: Ja und nein. Die meisten meiner Schüler haben Jahresverträge. Es gibt natürlich Kunden, die durch Arbeitsplatzwechsel nicht wiederkommen können oder nicht mehr zu den Zeiten, die ich anbieten kann. Krankheiten oder private Veränderungen kommen hinzu. Also geht es zwar aufwärts, aber eben Stufe für Stufe. Man muss Geduld haben, was auch mir manchmal schwerfällt.

hw: *Was war bislang Ihr größter Erfolg?*

Piwko: Ich habe einen kleinen Schüler, ungefähr sechs Jahre alt. Dieser Junge war anfangs sehr unruhig, unkonzentriert und gegen seine Umwelt und sich selbst aggressiv. Und er hat gebissen. Aber er wollte unbedingt bei mir trainieren, und sein Ziel war ein schwarzer Gürtel. Ich habe viel mit ihm geübt, um Wege zu finden, wie er mit seiner Wut umgehen kann, und ihm klargemacht, dass nur Leute, die nicht beißen, einen schwarzen Gürtel bekommen können. Danach ist er ruhiger geworden und kann sich schon eine kleine Weile am Stück konzentrieren. Ich freue mich sehr, dass ich ihm helfen kann.



Fotos: Liebsch

„Man muss Geduld haben, was auch mir manchmal schwerfällt.“

hw: *Gab es auch Rückschläge?*

Piwko: Ja, immer mal treten Kommunikationsschwierigkeiten auf. Damit meine ich aber nicht meine Gehörlosigkeit. Ich selbst muss immer wieder lernen, wie andere Menschen ticken, und Geduld haben. Es ist auch für mich eine harte Prüfung. Anders als bei einem Arbeitnehmer ist es wichtig, immer eine hohe Konzentration auf das Unternehmen zu haben, auch wenn es nur ein ganz kleines Unternehmen ist.

hw: *Haben Sie wegen Ihrer Gehörlosigkeit eventuell größere Schwierigkeiten als andere Gründer?*

Piwko: Sicher, Erwachsene haben manchmal große Blockaden und tun sich schwer mit dem Gedanken, jemanden als Trainer anzunehmen, der gehörlos ist. Dann reduziert sich alles auf meine Gehörlosigkeit, was ärgerlich ist und manchmal auch kränkend. Ich biete meinen Kunden ein oder mehrere Probetrainings an, bei denen sie bald merken, ob sie mit mir als Mensch gut arbeiten können. Die Gehörlosigkeit ist dann zweitrangig. Kinder haben sowieso weniger Probleme damit.

hw: *Das klingt dennoch schwierig ...*

Piwko: Das mag sein, aber ich habe auch Vorteile. Ich kann mich besser konzentrieren, weil ich weniger abgelenkt werde, und habe eine andere Weitsicht als hörende Trainer. Ich glaube, dass ich meistens entspannter und fokussierter bin und gleichzeitig eine große

Power ausstrahle. Im Training ist meine Gehörlosigkeit kein Problem.

hw: *Wie betreiben Sie Marketing?*

Piwko: Auf meiner Internetseite www.wbtde-fence.com können sich die Leute umfassend informieren. Außerdem werbe ich mit Flyern.

hw: *Welche Tipps würden Sie anderen Gründern mit auf den Weg geben?*

Piwko: Es ist sehr wichtig, sich immer wieder geduldig mit dem Markt auseinanderzusetzen. Wer sich für die Selbstständigkeit entscheidet, muss unbedingt schauen, was am wichtigsten ist. Ich zum Beispiel muss immer die Stadtomiete aufbringen können, weil ich sonst nicht arbeiten kann. Es ist wirklich wichtig, Rücklagen zu bilden und vorausschauend zu kalkulieren. Und man darf eingenommenes Geld nicht vorschnell ausgeben. Andernfalls ist es schnell vorbei mit der Selbstständigkeit. Und übrigens: Es ist auch wichtig, daran zu denken, dass man von den Kunden jederzeit gesehen werden kann. Wenn ich lustlos zum Training schlurfe, haben die Schüler auch keine Lust zu trainieren. Außerdem ist für mich wie auch für hörende Existenzgründer die Körpersprache sehr wichtig. Vor allem aber darf man Lebenslust und Humor nicht verlieren!

■ XNIPRK9C ■

Gundula Weegh
gundula.weegh@hk24.de
 Telefon 36138-425