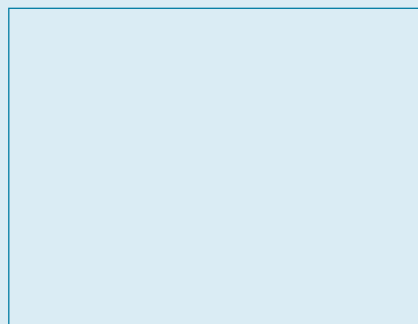


Innovationsmotor Mittelstand

Mit innovativen Ideen und Know-how zur erfolgreichen Unternehmensgründung

Es müssen nicht immer Patente und sonstige Schutzrechte sein



Im Jahre 2008 gründete ich, Andreas Satzkowski, 38 Jahre alt und verheiratet, die AS – Zerspanungstechnik GmbH. Als ich erfuhr, dass ich nach dem Eröffnungsartikel des Unternehmensberaters nun als erster Unternehmer berichten darf, war ich erfreut und überrascht zugleich. Schließlich habe ich mein Unternehmen zwar mit Know-how und ständigem Streben nach Innovation gegründet, aber ohne jegliches Patent. Hieran ist wohl zu erkennen, dass auch im Innovations-Forum als Zeitung für Ideenfindung und Produktentwicklung im Deutschen Erfinder-Verband e.V. die Meinung vertreten wird, dass nicht jede Idee und jedes Know-how gleich geschützt werden muss.

Mein Wunsch zur Selbstständigkeit und die Geschäftsidee

Nach langjähriger Erfahrung und Tätigkeit als Fertigungsleiter im Werkzeug- und Formenbau, war ich nicht mehr bereit, von Dritten bei der Verwirklichung meiner Ideen und innovativen technischen Lösungen abhängig zu sein. Meine Erfahrungen im Sonderformenbau und im Umgang mit den verschiedensten Werkstoffen und Technologien wollte ich endlich in Gänze anwenden können. Hierzu setzte ich mir zum Ziel, ein Unternehmen zu gründen, in dem die Zerspanung auf dem jeweils aktuellsten technischen Stand erfolgt und insbesondere Speziallösungen in höchster Präzision und Qualität erfüllt.

Selbst Standardarbeiten in den Bereichen Fräsen und Drehen kann

man einen Tick besser machen. Dies schafft einfach den Unterschied.

Papier ist geduldig sagt man, eine Zeichnung kann man auslegen wie man will, aber einen Kunden mit seinem Produkt glücklich und zufrieden zu stellen ist doch eigentlich die Aufgabe eines jeden Unternehmens. Jeder Kunde wird sich auch in schlechten Zeiten an Sie erinnern.

Die meisten meiner Mitbewerber sehen nur noch sich selbst, ohne sich Gedanken darüber zu machen, neue Wege zu gehen. Warum auch? Hat doch immer so geklappt! Ich dagegen versuche, den Kunden zu verstehen. Wir bieten Service, wenn andere schon die Türe zuschließen und nach Hause gehen. Wir versuchen die Maschinen so zu nutzen, dass Fertigung möglich ist, wo andere den Umsetzungsaufwand scheuen.

Die AS-Zerspanungstechnik GmbH setzt Zerspanungswerkzeuge ein, die mit dem Hersteller wachsen und optimiert werden:

- Kann man denn auch mal ein Werkstück anders spannen als mit dem Schraubstock?
- Gibt es denn nicht auch Möglichkeiten, ein intelligentes Spritzgusswerkzeug zu bauen?

Das sind beispielhaft Punkte, die ASZ motivieren. Wir erarbeiten Lösungen, wo andere aufgeben.

Aber um diese Ziele umsetzen zu können, waren große Investitionen in moderne Maschinen, Software und Werkzeuge notwendig.

Bei der Umsetzung war professionelle Hilfe angesagt

Der erste Schritt war der Besuch eines Existenzgründerseminars bei der Handwerkskammer. Dort wurden mir die ersten Grundinformationen über die weitere Vorgehensweise vermittelt.

Ein Berater der HWK stand mir helfend zur Seite. Dieser informierte mich über den Aufbau der Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung, die Bankgespräche und mögliche Anmietung von

Gewerbeflächen. Viele Informationen, die man erst einmal richtig verarbeiten muss.

In meiner schon begrenzten Freizeit beschäftigte ich mich mit der Vorbereitung der Gründungsunterlagen und der Besichtigung von Gewerbeflächen. Bei einem meiner Besichtigungstermine lernte ich durch Zufall meinen heutigen Steuerberater kennen. Durch seine Erfahrung bei Existenzgründungen und sehr guten Branchenkenntnissen bekam ich wertvolle Informationen und Tipps, die vieles einfacher machten. In Zusammenarbeit mit meinem Steuerberater machte ich mich an die Aufstellung des Investitionsplanes, die Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung sowie des gesamten Businessplans.

Entwurf des Existenzgründungskonzeptes

Der Investitionsplan beinhaltet die Aufstellung der Anschaffungskosten über den gesamten Maschinenpark, über Werkzeuge, Werkstattbedarf, Soft- und Hardware, Büroausstattung inkl. Anlaufkosten etc. Ganz wichtig: Die Bank kostet natürlich auch ein bisschen Bares. Die Bearbeitungsgebühren sind nicht ohne - also die Startkosten sollte man nicht unterschätzen.

Die Vielzahl der Aufgaben auf Grund der komplexen Darlehenskonstellation mit Förderdarlehen, der Beantragung von eventuellen Fördermitteln, der Planungen, der Organisation und des gesamten Aufbaus der Firma erforderten eine fachmännische Unterstützung durch einen Unternehmensberater. Die Beratung durch gelistete Unternehmensberater kann übrigens vom Land oder Bund bezuschusst werden.

Mein Weg zu den Banken

Die ersten Gespräche bei verschiedenen Banken beinhalteten eine kurze Vorstellung des Firmenkongzeptes und der benötigten Finanzierungsmittel.

Das Interesse war in meinem Fall bei allen kontaktierten Banken vorhanden. So konnte ich die Konditionen der einzelnen Kreditinstitute vergleichen. Hier

kam mir sicherlich der gut ausgearbeitete Businessplan zu Gute. Von nun an stand mir seitens der Bank ein Firmenkundenberater zur Verfügung, der regelmäßig Existenzgründungen betreut. In Zusammenarbeit mit der Bank wurde das Finanzierungskonzept konkretisiert.

Hierbei wurden auch öffentliche Förderprogramme und Bürgschaften in Erwägung gezogen. Die Mitarbeiter der Banken müssen von dem Vorhaben überzeugt werden. Einige Entscheider haben bewusst keinen Kundenkontakt. Man verkauft sein Vorhaben im Wesentlichen über einen schlüssigen Businessplan. Vom ersten Bankgespräch bis zur Auszahlung der ersten Darlehensbeträge sind in meinem Fall fünf lange Monate vergangen.

So manche Nacht habe ich wach gelegen und darüber nachgedacht, was ich da gerade mache. Freude und Angst spielten sich in meinen Gedanken den Ball hin und her:

- Endlich kann ich so arbeiten wie ich will.
- Hoffentlich geht das gut!
- Jetzt kann ich mir die Arbeiten aus-suchen!
- Was ist, wenn die Kunden doch nicht ihr Wort halten?
- Wie wird mein bisheriger Arbeitgeber damit umgehen?

In dieser Phase waren meine Frau und meine Familie sehr wichtig. Sie baute mich auf, wenn meine eigene Courage vor Angst ins Trudeln kam. Sie unterstützte mich in vielen Dingen, wenn zwei Arme gerade nicht reichten. Der Partner und die Familie sind sehr wichtig in einer Existenzgründungsphase. Ohne diese Unterstützung hätte ich das nicht in dieser Weise geschafft.

Vor und in der Startphase waren die Tage zu kurz

Während die Bank die besprochenen Darlehensverträge zur Unterschrift ausarbeitete, waren folgende Aufgaben vorzubereiten und zu erledigen:

Vor der Startphase

- Unterzeichnung des Mietvertrages
- Notartermin zwecks Anmeldung der GmbH
- Gewerbeanmeldung
- Versicherungsverträge
- Einholung diverser Angebote mit verlässlicher Lieferzeit
- Renovierungsarbeiten
- Stromversorgung
- Werkstatt- und Büroausstattung
- Einstellung von Mitarbeitern
- Gestaltung des Firmenlogos

- Installation der Hard- und Software
- etc.

Seit dieser Phase sind die Tage einfach zu kurz. Aber mit der Motivation einer Neugründung entwickelt man eine besondere Energie und diese ist absolut notwendig.

Die Startphase

Der erste Monat der Startphase war noch ein wenig problematisch:

- Kundenversprechen wurden nicht schnell genug umgesetzt
- EDV-Lösungen mussten während der Arbeitszeit optimiert und verbessert werden
- verzögerter Materialfluss
- hohe Start- und Kontokorrentkosten
- extremer Zeitaufwand durch unge- wohnte und neue Arbeitsabläufe, u.a. Unterlagen für Banken und Steuerberater erstellen.

Kurz: Die gesamte geplante Organisation muss sich in dieser Startphase noch einspielen. In dieser Zeit ist an Freizeit nicht zu denken und die Schlafzeiten werden sehr kurz.

Seit einem halben Jahr sind wir, meine beiden Mitarbeiter und ich, nun auf dem Markt. Die Vorgründungsphase, die Gründungsphase und die erste Startphase mit anfänglichen Schwierigkeiten liegen jetzt hinter uns. Jetzt kann ich schon ein wenig auf die sehr anstrengende Zeit zurückblicken, die ich mit meinen Mitarbeitern erfolgreich gemeistert habe. Auch Sie mussten vieles mit mir zusammen durchstehen.

Mit meinen Mitarbeitern habe ich ein Team gebildet, in dem jeder die gleichen Ziele verfolgt und somit den Grundstein für unseren Erfolg darstellt. An eine 40-Stunden-Woche war für uns alle nicht zu denken. Doch so konnten wir bereits jetzt unseren Kunden und uns beweisen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Die Zufriedenheit und Begeisterung der Kunden sind für uns immer wieder ein neuer Ansporn.

Was unterscheidet uns von der Konkurrenz?

- Umgang mit komplexer Hard- und Software in CAM-Bereich
- Verarbeitung neuester Werkstoffe
- Problemlösungen durch innovative Ideen und Technologien
- Höchste Qualitätsumsetzung im 3- bis 5-Achs-Fräsen
- Langjährige Erfahrung im Sonderformenbereich
- Entwicklung und Umsetzung neues-

- ter Technologien (u.a. Laserhärten)
- Direktservice vor Ort

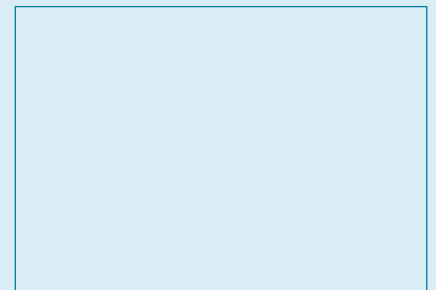
Die nächste Herausforderung wartet schon!

Auf Grund des hohen Zuspruchs und kompletter Kapazitätsauslastung sind bereits Gespräche mit meinem Steuerberater sowie mit meinem Unternehmensberater über die Einstellung neuer Mitarbeiter und der ersten Erweiterung des Maschinenparks geführt worden. Beide haben dies vor einem halben Jahr in dieser Schnelligkeit nicht erwartet. Auch wenn der Zeitpunkt der Expansion noch nicht ganz geklärt ist, steht eines fest: Auch bei der nächsten Maschine setze ich wieder auf modernste Technik. Im Vertrieb lasse ich mich zukünftig zusätzlich durch professionelle Partner unterstützen. Schließlich soll die Auftragslage auch in schwierigen Zeiten stimmen.

Fazit

Bei der Umsetzung meiner Ideen habe ich mich im Wesentlichen auf die wirtschaftliche Umsetzung konzentriert. In meinem Fall funktioniert dies zunächst auch ohne Patente. In Zukunft können Schutzrechte allerdings durchaus sinnvoll werden. Voraussetzung ist jedoch die wirtschaftliche Nutzbarkeit und die anschließende tatsächliche praktische Umsetzung. Um Patente in den Schrank zu stellen, sind diese einfach zu teuer.

Wer von seinem Know-how und seinen Ideen überzeugt ist und mit viel Engagement und den richtigen Beratern an die Sachen heran geht, verstärkt seine Chancen und reduziert die Risiken. Trotz aller Mühen, Bedenken und Ängste bin ich heute sehr froh, innovativ arbeiten zu können. Und dies in meinem eigenen Unternehmen.



Informationen: www.as-zerspanung.de

Andreas Satzkowski,
Feinwerkmechanikermeister
Geschäftsführer der AS –
Zerspanungstechnik GmbH