

Wenn das Problem zur Chance wird



Christoph B. Rößner
Geschäftsführer
Laserhub GmbH
70376 Stuttgart
www.laserhub.de

Innovation – die Leidenschaft(f)t

»Nichts ist spannender als der Alltag. Bungee-jumpende Extrem-Downhill-Biker mögen da anderer Meinung sein, aber aus Unternehmersicht stecken in den alltäglichen Abläufen, Aufgaben und Problemen die größten Potenziale für Geschäftsideen.«

Die Geschäftsidee von Laserhub versteht jeder, der sich im Pkw durch den Berufsverkehr quält. Da rollen die leistungsfähigsten Autos im Schnecken tempo durch Innenstädte und befördern meist nur eine Person. Auf den Straßen im Umland herrscht freie Fahrt und nach der Rushhour läuft der Verkehr auch innerstädtisch flüssig – ein schwacher Trost. Ähnlich ist die Lage im Metall verarbeitenden Gewerbe, das sich über meist volle Auftragsbücher freut. Allerdings führt auch hier die ungleich verteilte Nachfrage zu Problemen: Die hochproduktiven und meist auch hochpreisigen Maschinen sind mal über- und mal unterausgelastet, was sich negativ auf Lieferzeiten und Produktionskosten auswirkt.

Die Beobachtung dieses ganz alltäglichen Problems brachte Adrian Raidt auf die Idee zu einer vertikal integrierten, produzentenübergreifenden Beschaffungsplattform für individuelle Blechteile. Sie ermöglicht online binnen weniger Sekunden eine intelligente Prüfung von individuellen Kundenaufträgen und deren Verknüpfung mit aktuell verfügbaren Fertigungsressourcen am Markt, sofortige Kalkulation und Preisstellung inklusive. Nach reiflicher Überlegung und vielen Gesprächen kristallisierten sich zwei Fragen heraus: Wie könnte man die technischen Hürden überwinden und den Kunden durch Automatisierung einen Mehrwert bieten? Und wie könnte man die prozessuale Komplexität bewältigen und dem Kunden gute Qualität sowie einen durchgängigen Prozess gewährleisten, ohne von Reklamationen überschwemmt zu werden?

BERECHNUNG LOGOUT

1) CAD-Datei(en) auswählen

2) Dateien hochladen

3) Fertigungsparameter festlegen

4) Berechnung durchführen

5) Lieferzeit wählen

6) Rechnungs- und Lieferadresse eingeben

206x155 mm

Edelstahl | 1.4016 | 2R | kaltgewalzt

Blechstärke	Anzahl	Rotation	Entgraten	Biegungen	Konstruktionsprüfung	Werkzeugnflg befügen
2 mm	2345 Stk.	90°	✓	○	○	✓

Warenwert (je Produktionszeitraum + 1-2 Tage Versand)

	3 Tage	1 Woche	2 Wochen	3 Wochen	4 Wochen
Preis pro Stück	3,15 €	2,26 €	1,92 €	1,86 €	1,82 €
Gesamtpreis	7379,63 €	5296,84 €	4491,67 €	4368,31 €	4278,22 €

ANGEBOT

	3 Tage	1 Woche	2 Wochen	3 Wochen	4 Wochen
Warenwert (netto)	7379,63 €	5296,84 €	4491,67 €	4368,31 €	4278,22 €
Versand (netto)	347,80 €	347,80 €	347,80 €	347,80 €	347,80 €
Gesamtpreis (netto)	7727,43 €	5644,64 €	4839,47 €	4716,11 €	4626,02 €
MwSt.	1468,21 €	1072,48 €	919,50 €	896,06 €	878,94 €
Gesamtpreis (inkl. MwSt.)	9195,64 €	6717,12 €	5758,97 €	5612,17 €	5504,96 €

Bild: Laserhub

Nach mehreren Monaten fasste sich Raidt dann im Dezember 2016 ein Herz und beschloss, seine Idee für sein neues Unternehmen zu nutzen. Die Kündigung bei einem renommierten Maschinenbauer fiel ihm nicht leicht, zumal dann auch die Kündigungsfrist eine schwere Zeit war, denn die Nächte waren ab sofort der Vorbereitung der Selbstständigkeit vorbehalten. Als unverzichtbar erwies sich in der schwierigen Startphase der Rückhalt durch die eigene Familie, die von den Strapazen nicht verschont blieb. Hier schöpfte Raidt auch immer wieder Kraft und Antrieb, wenn die Vorbereitung der Selbstständigkeit an die Substanz ging. Zugleich galt es, in der Frühphase des Unternehmens viele Gespräche mit möglichen Kunden und potenziellen Partnern zu führen, um die Nöte der Zielgruppe besser zu verstehen und die Potenziale des Geschäftsmodells herauszuarbeiten. Dabei traf Raidt auf überwiegend positive Resonanz und viele offene Ohren. Als blutjunges Unternehmen auf so viel Entgegenkommen, Hilfe und Wohlwollen zu stoßen, damit hatte er in seinen kühnsten Träumen nicht gerechnet.

Von den vielen guten Ratschlägen der Profis profitierte die neue Laserhub GmbH vom ersten Tag an. So ging bereits nach kürzester Zeit die Website online. Sie ermöglicht Unternehmen aus dem Maschinen- und Metallbau, ihre Angebote für individuelle Laser- und Biegeteile in Echtzeit online zu kalkulieren und auch online die Order zu erteilen. Im Anschluss daran sucht Laserhub, basierend auf einem Algorithmus, den passenden Produzenten aus seinem Partnernetzwerk aus und weist ihm den Auftrag zu.

Zeit für eine Zwischenbilanz

Neun Monate nach der Gründung zieht Raidt ein überwiegend positives Fazit. So erwies sich die anfängliche Sorge vor Reklamationen als unbegründet: Dank weitgehender Digitalisierung und der zuverlässigen Partner laufen die Prozesse stabil, die Qualität stimmt. Die Mehrwerte einer zentralen Beschaffungsplattform werden sowohl von Kunden als auch Lieferanten bestätigt und schlagen sich in rasant steigenden Umsätzen nieder.

Allerdings gibt es nun neue Herausforderungen: Trotz des sehr erfolgreichen Starts fällt es dem jungen Unternehmen in Stuttgart nicht leicht, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Die in der Landeshauptstadt ansässigen Global Player machen es dem Startup schwer, sein Wachstum auch personell fortzusetzen. Dennoch lässt sich Raidt von der starken Konkurrenz am Arbeitskräftemarkt nicht entmutigen, denn er ist sich sicher: »Nur wenige Unternehmen verknüpfen wie wir eine traditionelle Industrie mit dem Zukunftsthema Digitalisierung.«

Neben dem Ausbau des Teams stehen die stetige Verbesserung sowie die Digitalisierung weiterer Prozesse auf der Agenda, um den Zeitaufwand für Kunden und Lieferanten noch weiter zu reduzieren. Das Start-up steht aktuell erst am Anfang eines langen Weges. Die ersten Schritte sind getan und das Team setzt nun auf Wachstum, um die Anfangserfolge in eine dauerhafte Erfolgsgeschichte umzuwandeln.