

Meine Firma, Deine Firma!

Über den erfolgreichen Ausstieg aus dem eigenen Unternehmen

Mit aromatisierten Dampfsteinen für Wasserpfeifen hatten sich zwei Absolventen der TU Chemnitz sehr erfolgreich selbstständig gemacht. Shiazio-Entwickler André Jäntsch und Mitbegründer Felix Gabler lenkten über eineinhalb Jahre die schnell wachsende Chunga UG. Im Januar 2012 veräußerten sie ihre Anteile und stiegen aus der Firma aus. SAXEED hat die beiden Gründer während der Firmengründung betreut und sprach nun mit ihnen über ihre Motive und die Hintergründe zum erfolgreichen Exit.



Shisha-Fans André Jäntsch und Felix Gabler (v.l.) gründeten neben dem Studium bereits zwei Unternehmen.

Herr Jäntsch, Herr Gabler, Sie hatten eine Idee und haben daran geglaubt. Relativ schnell sind Sie von der heimischen WG-Küche zur Großproduktion in der eigenen Fabrikhalle übergegangen. Sie haben ein Weltpatent angemeldet und Ihre aromatisierten Dampfsteine auch international erfolgreich vertrieben. Was hat Sie dazu bewogen, aus Ihrer expandierenden Firma auszusteigen?

Jäntsch: Nachdem sich die Bilanzsumme in den ersten 12 Monaten ver Hundertfacht hat, ist eine Abschwächung des Wachstums absehbar gewesen. Zusammen mit einer Risikoabwägung und dem verhandelten Kaufpreis haben wir uns entschlossen, die Unternehmensanteile zu verkaufen.

Gabler: Trotz des großen Erfolges wollten wir natürlich auch zeitnah unser Studium abschließen. Angesichts der Doppelbelastung Studium-Selbstständigkeit erschien dies zunehmend schwieriger. Rückblickend kann ich eine positive Bilanz des Ausstiegs ziehen. Ich habe die Regelstudienzeit nur unwesentlich überschritten und kann zusätzlich auf eine tolle und erfolgreiche Zeit in der Chunga zurückblicken.

Zu welchem Zeitpunkt sind Sie aus der Firma ausgestiegen?

Jäntsch: Der Ausstieg erfolgte in den Monaten Dezember 2011 und Januar 2012.

Gabler: Zum Zeitpunkt des Verkaufs wurden etwa 70.000 bis 80.000 Dosen Shiazio in über 30 verschiedenen Geschmacksrichtungen pro Monat produziert. Insgesamt arbeiteten etwa 20 Personen im Unternehmen. Das Produkt wurde unter anderem in ganz Europa, Nordamerika und in den arabischen Ländern verkauft.

Sie haben sicherlich viel Energie, Zeit und wohl auch Herzblut in die Produktentwicklung und den Erfolg der Chunga UG gesteckt. Fiel es schwer, die eigene Firma loszulassen?

Jäntsch: Am wichtigsten ist nicht die Firma als Papierstück im Handelsregister, sondern das Produkt. Und mit dem sind wir weiterhin eng verbunden.

Gabler: Sicherlich war damals etwas Melancholie vorhanden. Am schwersten fiel mir persönlich die Mitteilung der Verkaufsentscheidung an unsere Mitarbeiter und der damit verbundene Abschied.

War Ihr Ausstieg längerfristig geplant? Wie kam es dazu?

Jäntsch: Der Ausstieg war nicht länger geplant, aber auch nicht ausgeschlossen. Die Unternehmensgründung und Produktentwicklung lässt sich mit einer gewissen Denkhaltung auch ohne Berufserfahrung realisieren. In fortgeschrittenen Unternehmen ist jedoch auch ein erfahrenes Management wichtig für den Unternehmenserfolg (vgl. Google). Mit branchenerfahrenen Unternehmern haben wir dann Gespräche geführt, die zum Exit führten.

Wie lief die Übernahme durch den neuen Inhaber ab?

Jäntsch: Der Verkauf erfolgte an Erdal Zorsöker, ein Vorreiter der Wasserpfeifenbranche in Europa. Er war bereits Gesellschafter und der Übergabeprozess verlief somit innerhalb weniger Wochen ab.

Gabler: Bedauerlicherweise wurde die Produktion in Schwarzenberg bis Ende August 2012 sukzessive heruntergefahren. Sie zog zu den anderen Unternehmen des Käufers.

Nach Ihrem Ausstieg haben Sie gemeinsam eine neue Firma gegründet, die nemtra GmbH. Was hat es damit auf sich?

Jäntsch: Die im Januar 2012 gegründete nemtra GmbH ist weiterhin mit dem Produkt eng verzahnt. Die Wertschöpfung wird jetzt nicht mehr über die Herstellung, sondern über die Distribution erzielt. Wir führen sämtliche Sorten, die von der Chunga hergestellt werden. Drei Mitarbeiter kümmern sich jetzt um alle anfallenden Operationen. Wir bestimmen ausschließlich die strategischen Fragen, sind als Geschäftsführer berufen.



Im Frühjahr 2010 entwickelte André Jäntsch Shiazio – aromatisierte Dampfsteine, die als Tabackersatz in Wasserpfeifen dienen.

Woher nehmen Sie Ihre Energie für neue Projekte?

Jäntsch: Die im Studium erworbene ingenieurmäßige Herangehensweise hat unsere vorhandene Neugierde professionalisiert. Es sind genau die Projekte und Erfindungen, die Neugierde, die mich antreibt. Das nimmt mir keine Energie.

Gabler: Es ist ein gutes Gefühl etwas zu tun, das wahrscheinlich Spuren hinterlassen wird. Das Leben besteht aus Veränderung. An solchen Veränderungen mitzuwirken gibt unglaublich viel Energie.

Als erfahrene Gründer haben Sie sicherlich den einen oder anderen Tipp für Gründungswillige. Was können Sie unseren Lesern mit auf den Weg geben?

Gabler: Gründungsinteressierte sollten trotz aller Begeisterung nicht den Blick auf das Wesentliche verlieren. Manchmal fehlt einfach der objektive Blick auf die eigene Idee. Man sollte mit verschiedenen Vertrauenspersonen darüber sprechen, die Konkurrenz analysieren und abschätzen, was überhaupt wirtschaftlich ist.

Jäntsch: Wichtig ist auch, sich entsprechendes Wissen zur Gründung und dem Aufbau eines Unternehmens anzueignen. Gerade für Gründer, die nicht aus dem Bereich Wirtschaftswissenschaften kommen, bieten zum Beispiel die Veranstaltungen von SAXEED sehr nützliche und praxistaugliche Informationen.

Vielen Dank für das Gespräch.

LubriGlass: Ausgründung aus dem Institut für Keramik, Glas- und Baustofftechnik der TU Bergakademie Freiberg gewinnt Clusterpreis beim IQ Innovationspreis Mitteldeutschland

Der IQ Innovationspreis Mitteldeutschland ist ein Projekt der Wirtschaftsinitiative für Mitteldeutschland, der in den strukturbestimmenden Clustern der Region ausgelobt wird. Mit dem IQ Innovationspreis Mitteldeutschland fördert die Wirtschaftsinitiative neuartige, marktreife Produkte, Verfahren und Dienstleistungen zur Steigerung von Innovation und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft der Region. Die Preisträger des Jahres 2012 wurden am 28. Juni im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung im neuen Hauptgebäude der Leopoldina in Halle (Saale) ausgezeichnet.

Im Cluster Energie / Umwelt / Solarwirtschaft gewann in diesem Jahr die Freiburger Firma LubriGlass den mit 7.500 € dotierten Clusterpreis und konnte sich damit gegen 24 Mitbewerber durchsetzen.

LubriGlass wurde im Juli 2010 aus dem Lehrstuhl für Glas- und Emailtechnik der TU Bergakademie Freiberg ausgegründet und stellt innovative Schmiermittel für die Glasindustrie her. Grundlage hierfür waren jahrelange Forschungen unter der Leitung von Prof. Dr.-Ing. Heiko Hessenkemper, die sich mit der Wirkung von Aluminium auf die Glasoberfläche beschäftigten. Im Ergebnis intensiver Forschungsarbeiten gelang es dem LubriGlass-Team, ein Formenschmiermittel zu entwickeln und in den Markt einzuführen, das neben der eigentlichen Wirkung - nämlich das Kleben zwischen Form und Glas zu verhindern - noch einen die Glasqualität verbessernden Effekt hat. Die aluminiumhaltigen Substanzen im Schmiermittel reagieren mit der heißen Glasoberfläche, bewirken einen Ionenaustausch im Glas und gehen dort feste Bindungen ein. Im Ergebnis der dadurch erreichten höheren Glasfestigkeit lassen sich die Wandstärken von Fla-



Prof. Dr.-Ing. Heiko Hessenkemper und Dipl.-Ing. Mathias Hötzel vom Team LubriGlass mit den Preisstiftern Dr. Frank Büchner (Siemens AG) und Dr. Andreas Auerbach (envia AG) (v.l.n.r.)

schen und Gläsern um bis zu 30% reduzieren, ohne Verschlechterung der mechanischen Eigenschaften. „Außerdem ist das LubriGlass-Produkt umweltfreundlich, vermindert die Formkorrosion und birgt auch entscheidende Vorteile für die Herstellung von Solarglas im Walzglasprozess“, fasst Geschäftsführer Mathias Hötzel die Vorteile des innovativen Schmiermittels zusammen.

In der Gründungsvorbereitung profitierte das LubriGlass-Team von einer Förderung im Programm „EXIST-Gründerstipendium“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und wurde durch die Freiburger Mitarbeiter des Gründernetzwerkes SAXEED bei der Entwicklung des Unternehmenskonzeptes betreut. „Dadurch konnten wir die letzten Entwicklungsschritte bis zur Marktreife unter dem Dach der Hochschule gehen und uns optimal auf die Unternehmensgründung vorbereiten“, blickt Matthias Hötzel zurück.

Weiter Informationen:

www.iq-mitteldeutschland.de / www.lubriglass.com