

„... dass man Produkte für seine Zielkunden entwickelt und beharrlich auf diesem Weg bleiben sollte.“



André Jäntsich

#### Wer bist Du und was machst Du?

Mein Name ist André Jäntsich. Aufgewachsen im Erzgebirge, habe ich ab 2006 in Chemnitz Maschinenbau/Produktionstechnik studiert. Das erste Unternehmen gründete ich im Jahr 2010. Das Geschäft basierte auf der zum Patent angemeldeten Innovation statt Tabak, Dampfsteine in Wasserpfeifen zu verwenden. Da für Dampfsteine u.a. keine Tabaksteuer entrichtet werden muss, konnte durch den finanziellen Spielraum der Verkauf durch hohe Händlermargen besonders gut gefördert werden. Der Unternehmenswert steigerte sich sehr schnell, sodass das Unternehmen bereits 17 Monate nach der Gründung mit einer Bewertung des x-fachen Gründungskapitals an einen strategischen Investor veräußert wurde. Nach Abschluss des Studiums habe ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter gearbeitet. Jetzt bereite ich die nächste Gründung vor.

#### Erster Kontakt Unternehmertum?

Lange vor der Gründung konnte ich durch Bekanntschaft anderer Unternehmer in der Wasserpfeifenbranche oder bei meinem Bruder erahnen, was es heißt, ein Unternehmen zu führen. Ich konnte den Markt durch den Versand von kostenlosen Proben recht günstig testen, sodass ich nach der Reaktion beschloss, mit diesem Produkt selber Unternehmer zu sein.

#### Wie bist Du auf die Idee gekommen?

Ich habe mich bereits länger mit der generellen Thematik Wasserpfeifen beschäftigt und wollte einen Kohleersatz entwickeln. Während eines Experiments kam dann die Idee, den Tabak durch ein nicht verbrennungsfähiges Medium zu ersetzen. Auch wenn dieses Ereignis recht plötzlich war, konnte dies nur durch die akribische Auseinandersetzung mit Wasserpfeifen geschehen. Mit den späteren Kunden wurden Verbesserungen durchgeführt und erst dann wurde mir (und auch den Kunden) das Potential erst richtig bewusst.

#### Warum bist Du selbstständig?

Als Unternehmer kann ich im Gegensatz zu vielen Arbeitnehmern meine Visionen direkt in die Tat umsetzen. Ich kann neue Produkte erschaffen und ganze Wertschöpfungsketten überblicken.

#### Was hast Du als Gründer gelernt?

Als Diplomingenieur habe ich generell Dinge gelernt, die im Studium kein bzw. untergeordnetes Thema waren, z.B. Kundenakquise, Mitarbeiterführung, Auftragsabwicklung, gewerbliche Schutzrechte, unternehmerische Pflichten, Messeauftritte, etc. Ich kann also ingenieurmäßiges Denken mit dem Unternehmertum zusammenführen. Als Gründer habe ich auch gelernt, dass man Produkte für seine Zielkunden entwickelt und beharrlich auf diesem Weg bleiben sollte.

#### Wo siehst Du zukünftige Geschäftsmöglichkeiten?

Gute Chancen hat man in Trends, die noch nicht stark im Mainstream sichtbar sind, respektive da verwendet werden. Man kann nicht zu 100% die Zukunft vorhersehen, aber Beispiele die ich sehe, sind z.B. Real-time-Simulation, virtuelle Währungen, transparente Produktionsketten, Natur-Hightech-Symbiosen, virtuelle Beratung sowie Nachnutzung nicht mehr gebrauchter Infrastruktur.

#### Dein Statement / Rat an Gründer?

Redet über eure Ideen und testet sie am Markt. Gerade bei B2C Produkten ist es absolut unwahrscheinlich, dass jemand die Idee klaut, weil jeder mit sich selber beschäftigt ist. Lasst euch vom ehrlichen Feedback nicht entmutigen: wenn ihr dieses einfließen lasst, kann aus einer noch nicht ausgereiften Idee ein Star-Produkt werden. Macht es! Es ist sonst ein komisches Gefühl, wenn jemand anderes nach 1-2 Jahren mit dieser Idee (ggf. modifiziert) erfolgreich ist.