



Die Existenzgründung: ASSTEC GmbH & Co. KG Rottweil: Technologische Erfahrung, durchdachte Businesspläne, klare Positionierung, reelle Marktchancen und der Mut zum unternehmerischen Risiko: Siegfried Kummer (SK) und Marc Blessing (MB) wagen den Schritt in die Selbstständigkeit.

Kundenportrait

ASSTEC

GmbH & Co. KG Rottweil



Marc Blessing



Siegfried Kummer

Was steckt hinter ASSTEC, welche Geschäftsidee möchten Sie am Markt platzieren?

SK: Wir bewegen uns in einem Markt, der zu den wenigen Wachstumsmärkten zählt. Es geht im weitesten Sinne um Arbeitsplatz- und Montagesysteme für Unternehmen der industriellen Fertigung und Produktion. Das Ganze basiert auf Aluprofilen. Unsere Geschäftsidee leitet sich aus der einfachen Erkenntnis ab, dass die bestehenden Systeme am Markt optimierbar sind und dass ein zunehmender Bedarf an der Komplettleistung von Beratung, Planung bis zur Inbetriebnahme besteht.

Darüber hinaus haben diese Montagesysteme, die wir verwenden herausragende Eigenschaften, im Vergleich zu in vielen Bereichen noch eingesetzten aufwändig hergestellten Stahlkonstruktionen. Unsere Systeme sind schnell, adaptiv und multifunktional.

Entwickeln Sie eigene Produkte?

MB: Sagen wir es mal so, wir werden beständig versuchen, am Markt bestehende Lösungen zu

optimieren und wir sind uns sicher – nach langer und nachhaltiger Analyse – dass diese Produkte mit mehr Nutzen zum besseren Preis platzierbar sind.

Was gibt Ihnen die Zuversicht gegenüber dem Wettbewerb zu bestehen?

SK: Ich selbst war 10 Jahre als Handelsvertreter in genau diesem Segment tätig, das heißt nicht nur, dass ich den Markt kenne, sondern ich kenne die Schwächen bestehender Anbieter und wir wissen sehr genau, wo die Kundenanforderungen von morgen liegen.

Können Sie Ihre bestehenden Kundenkontakte nutzen. Lässt sich von einem „Warmstart“ sprechen?

SK: Nein, ich habe mit dem Unternehmen, für das ich tätig war eine klare, vertragliche Vereinbarung über Kundenschutz. Wichtig dabei ist allerdings, dass ich als Handelsvertreter nicht direkt hier in der Region unterwegs war, d. h. wir haben alle Chancen, zunächst den Markt in unserem direkten Einzugsgebiet zu erschließen.

Welche Unternehmen sprechen Sie an?

MB: Wie gesagt, es geht um produzierende Unternehmen, von der Automobil-Zuliefer-Industrie über Elektrotechnik bis hin zu Medizintechnik. Dort sehen wir unsere zentralen Zielgruppen im Augenblick – in den Unternehmen sind unsere Ansprechpartner die technischen Leiter, die AV-Leiter oder die Konstruktionsleiter.

Was war Ihr persönlicher Antrieb, in die Selbstständigkeit zu gehen?

SK: Ich bin gebürtiger und wohnhafter Zepfhaner, ich habe in meiner Kindheit erlebt, wie mein Vater Tag für Tag in die Rhodia nach Rottweil musste, weil es im direkten Umfeld keine Arbeitsplätze gab. Es war schon immer mein persönlicher Traum, eines Tages selbst Arbeitsplätze zu schaffen und anderen Menschen Perspektive und Sicherheit zu geben. Darüber hinaus bin ich mit 42 in einem Alter, in dem man sich entscheiden kann, noch mal richtig in die Vollen zu gehen. Die Tätigkeit als Handelsvertreter war im Grunde schon eine Art von Selbstständigkeit, die mir jetzt den Übergang sehr erleichtert.

MB: Mit meinen 31 Jahren blicke ich natürlich nicht auf die Erfahrung von Herrn Kummer, aber seit meinem Studium reifte in mir der Gedanke, mich selbstständig zu machen. Ich habe drei bis vier Jahre Erfahrungen gesammelt in einem Unternehmen der Branche und habe jetzt das optimale Produkt und den optimalen Partner gefunden. Meine Stärken liegen sicherlich im strukturellen Inhouse-Bereich und in der kaufmännischen Abwicklung. Während Herr Kummer sich maßgeblich um den Vertrieb und die Entwicklung und Planung von Neuprodukten kümmert.

Welche Rolle hat WSS bei dieser Existenzgründung gespielt?

SK: Schlicht eine sehr bedeutende. Ich kenne Herrn Schmid schon von Kindesbeinen an, er war auch bei der Gründung meiner Handelsvertretung der wichtigste Berater an meiner Seite. Ich habe keine wirklich wichtige, unternehmerische Entscheidung ohne ihn gefällt. Zusammen mit WSS und WSS II – Herrn Lamers – haben wir dieses Vorgehen detailliert geplant. Die Visionen und Business-Pläne wurden sehr akribisch entwickelt, WSS hat uns in allen Bankgesprächen

aktiv unterstützt und geholfen und auch jetzt schätzen wir die optimale Unterstützung in der Unternehmens-Steuerung.

Wie kommt es zu dem Namen ASSTEC?

MB: Wir sind zu zweit und wollten von Anfang an nicht unsere Namen in der Vordergrund stellen, sondern unsere Vision. Der Name ASSTEC ist die Abkürzung von „Assembly Technology“ – das ist nichts anderes als die englische Beschreibung unserer Leistung. Wir haben uns bewusst für englisch entschieden, um der Internationalisierung der Märkte von Anfang an Rechnung zu tragen.

Wie sehen Ihre Markterschließungstechniken aus?

SK: Zunächst starten wir mit zwei klaren Profilen: Zum Ersten unsere Regionalität in den nächsten zwei Jahren, unser Zielmarkt heißt Baden-Württemberg, unsere Stärke ist unser Tempo. Zum Zweiten treten wir an mit einem klaren Mehrwert an: Beratung, Planung und Realisierung.

Das Ganze binden wir ab über Vertriebs- und Umsetzungs Kooperation, seien es Partner in der Industrieproduktion oder Produktentwicklung oder Vertriebspartner wie z. B. die Firma Microtec-Systems, die ähnliche Kundensegmente erschließt – dort gehen wir im Augenblick unsere erste Vertriebsallianz ein.

Wir werden mittel- und langfristig das Ganze über kontinuierliche und weitsichtige Marketing-Strategien unterstützen. Wir arbeiten langfristig und suchen die kontinuierliche Kundenbeziehung. Überdurchschnittlich zufriedene Kunden werden maßgeblicher Baustein unseres langfristigen Markterfolges sein.

ASSTEC

Assembly Technology GmbH & Co. KG
Saline 20
78628 Rottweil
Fon 0741-17476 - 0
Fax 0741-17476 - 123
Mail: info@asstec-at.de

