

Best Practice

Das Marktpotenzial erkannt – und zugegriffen



Geschäftsführer Markus Kling (rechts) und sein Betriebsleiter Manuel Ehmele.

Vor einem knappen Jahr erfüllte sich Markus Kling mit der Übernahme der Firma Horn den Traum von der Selbstständigkeit. Seitdem dreht sich bei ihm alles um die Getreidetechnik. Das bedeutet jede Menge Arbeit – und wenig Freizeit.

„Der Gedanke, mich selbstständig zu machen, kam erstmals im Jahr 1998 auf“, erinnert sich Markus Kling, Geschäftsführer der Horn Maschinen- und Anlagenbau GmbH und Co. KG. Doch bis er seinen Plan dann schließlich verwirklichte, sollten noch gute zehn Jahre vergehen. Denn zunächst standen für den Schlossermeister ein BWL-Studium und weitere qualifizierende Lehrgänge auf dem Programm, um sich nach und nach für die spätere Leitung eines Unternehmens fit zu machen.

Dann im Jahr 2007, Studium und Lehrgänge waren mittlerweile erfolgreich abgeschlossen, beschloss Markus Kling, seinen damaligen Gedanken in die Tat umzusetzen. Und dann ging alles viel schneller als gedacht. Zufällig traf er im November des gleichen Jahres auf Franz Horn. Die von ihm gegründete Firma stellt Maschinen- und Anlagen für die Getreidelagerung und -verarbeitung, zum Beispiel Dinkelschäler, her. Franz Horn war schon länger auf der Suche nach einem Nachfolger, das Unternehmen war gesund, hatte gutes Marktpotenzial. Markus Kling ließ sich nicht lange bitten – und griff kurzentschlossen zu. „Das ging dann alles sehr schnell, innerhalb von ein paar Tagen haben wir den Vorvertrag unter Dach und Fach gebracht“, beschreibt er die Situation. Was ihn an dem Unternehmen reizt hat? „Ich kenne die

Strukturen in der Landwirtschaft recht gut. Gereizt hat mich das große Potenzial von Horn.“

Gesagt getan – voller Energie und Tatendrang stürzte sich Markus Kling in die Arbeit. Um seinen Lebenstraum zu erfüllen, war er bereit, einiges an Opfern zu bringen – und tatsächlich wurde das Wort „Freizeit“ spätestens seit dem offiziellen Start des Unternehmens am 1. April 2008 zu einem Fremdwort für ihn. Mit einem Schlag hatte der Jungunternehmer die Verantwortung für 13 Mitarbeiter. Aber zum Glück waren die Auftragsbücher gut gefüllt und innerhalb kürzester Zeit erzielte die Firma einige Erfolge. „Die Produktivität in der Werkstatt konnte enorm gesteigert werden“, freut sich Markus Kling, „da haben die Mitarbeiter wirklich voll mitgezogen.“

Und auch was die Produktion von Maschinen angeht, zahlte sich das Engagement von Markus Kling rasch aus. Der 1997 von Franz Horn entwickelte Dinkelschäler wurde optimiert, die Stundenleistung dadurch deutlich erhöht. Die Maschine ist ein Dauerbrenner und

verkauft sich weltweit sehr erfolgreich. „2008 war wirtschaftlich ein sehr erfolgreiches Jahr für uns, wir konnten weitere Investitionen tätigen und auch einige neue Mitarbeiter einstellen“, berichtet Markus Kling stolz. Also alles gut? „Naja die Stunden, die ich hier bei der Arbeit verbracht habe, die zähle ich lieber nicht“, gibt er freimütig zu. Aber der Erfolg gibt ihm Recht.

Und zum Glück kann sich Markus Kling neben seinen Mitarbeitern auch auf seinen RKW-Berater verlassen. Bereits bei der schwierigen Vertragsgestaltung zur Unternehmensübernahme wurde er tatkräftig unterstützt. „Ohne die Hilfe vom RKW-Baden-Württemberg wäre das Projekt gleich zu Anfang gescheitert“, ist sich Markus Kling sicher. Bis heute kommt der Berater alle vier Wochen vorbei, setzt gemeinsam mit Markus Kling Prioritäten, betreut und unterstützt den Unternehmer an vielen Fronten – und schaut sich die Zahlen an.

Mittlerweile ist das Unternehmen von Markus Kling, dank guter Beratung und vor allem dank seines hohen persönlichen Engagements, auf dem besten Weg. Für die Zukunft gilt es, die guten Absatzzahlen weiter zu steigern, Vertriebspartner zu finden und neue Absatzmärkte im Ausland zu erschließen. Viel Arbeit für Markus Kling und seine Mannschaft, doch die scheut der Hobby-Saxophonist nicht: „Ich habe es ja schließlich nicht anders gewollt“, lacht er.

*Haben Sie noch Fragen?
Brauchen auch Sie Unterstützung?
Dann wenden Sie sich an:
Ralph Sieger
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 33
E-Mail: sieger@rkw-bw.de*



Markus Kling und ein Teil seiner Mannschaft vor der Fabrikhalle in Bad Saulgau.

RKW Baden-Württemberg – der Lotse für Ihr Unternehmen

- Gründen. Aufbauen. Wachsen.
 - Rationalisieren. Reservieren mobilisieren. Den Erfolg planen.
 - Berater, die passen – Beratung, die passt
- Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!



RKW-Seminar

Schützen Sie Ihre Umsätze vor dem Wettbewerb

Kundenbindungsmaßnahmen maßgeschneidert entwickeln und umsetzen: Die Teilnehmer gewinnen einen Überblick über die wichtigsten Kundenbindungsinstrumente und erfahren, wie Sie Kundenbindungsprogramme erfolgreich umsetzen.

Termin:

Donnerstag, 2. April 2009
in Korntal-Münchingen

Informationen und Anmeldung bei Nicole Jung

Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 23
E-Mail: jung@rkw-bw.de

RKW-Sprechtag

Unterstützung für Gründer

Möchten Sie mit RKW-Experten über Ihre Gründungsvorhaben sprechen? Haben Sie Fragen zur Finanzierung oder zum Vertrieb? Brauchen Sie Unterstützung bei der Ausarbeitung Ihres Business-Plans? Existenzgründer und -gründerinnen können sich bei den regelmäßig stattfindenden RKW-Sprechtagen beraten lassen, die in Industrie- und Handelskammern und bei kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderern angeboten werden. Die Termine und Ansprechpartner finden Sie auf der Homepage des RKW-Baden-Württemberg: www.rkw-bw.de



Das RKW Baden-Württemberg ist der Partner mittelständischer Unternehmen im Land, wenn es um Beratung, Weiterbildung und Information geht. Seit nunmehr 50 Jahren steht das RKW BW baden-württembergischen Unternehmen zur Seite – zielführend, umsetzungsorientiert und effizient. Rund 1.700 Unternehmen werden pro Jahr vom RKW BW beraten.

RKW Baden-Württemberg
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Königstraße 49
70173 Stuttgart
Telefon +49-(0)7 11-2 29 98-0
Telefax +49-(0)7 11-2 29 98-10
E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de

Redaktion RATIO START-UP:
Dr. Albrecht Fridrich, Ralph Sieger,
Andreas Werum
Produktion: IHRE-ZEITUNG.de