

Hallo Jens,

ich sollte eine kleine 😊 Story für die Landing Pages verfassen, wieso, weshalb ich das mache, die du dann anschließend zum Texter gibst's.

Ich verfasse mal die ganze Geschichte stichpunktartig und zum Schluß noch einmal aus meiner jetzigen Perspektive, mit all den Erfahrungen, die mich dazu gewogen haben, das Unternehmen doch zu gründen und die Idee umzusetzen.

- Durch meinen Vater war ich schon immer handwerklich begabt, in seinem Garten hatte er eine riesengroße Werkzeugwand und Mopeds an denen ich immer geschraubt und getunt hatte
- Auch meine Kinderfahrräder wurde immer umgebaut
- Damals 1998 war in den Köpfen der Menschen das Wort CNC.....mein Vater sagte zu mir, das wäre doch interessant und hat was mit Technik zu tun....gemacht getan...ich fing eine Lehre als Maschinenbaumechaniker an.
- Meine Lehre war noch der der alten Schule, es gab auch mal eine auf den Hinterkopf
- Mir hat der Job aber von Anfang an Spass gemacht und ich war hungrig und neugierig nach Wissen....ich hab das Wissen der alten Facharbeiter aufgesaugt wie kein anderer.
- Nach bestandener Lehre und einem Anfangsgehalt von unglaublichen 8,75€ entschied ich mich nach einem halben Jahr das Glück in Ulm. Dort gab es nicht 8,75€ sondern 15€. Das war 2002.
- Nach 2 Jahren bin ich zurück in die Heimat und hatte sprichwörtlich die Schnauze Voll von meinem Job. Ich fühlte damals schon, dass ich irgendwie eine andere Sichtweise in der Branche hatte.
- Ein Job winkte bei VW Mechatronik in Stollberg. Nach erfolgreichen Einstellungstest war ich Mitglied bei VW. Es stellte sich aber sehr schnell heraus, dass die Arbeit nach einer gewissen Zeit ziemlich langweilig war und auch die Kollegen waren z.T.von sich so überzeugt, dass einem die Spucke im Halse stecken blieb.
- Na einer großen Entlassungswelle 2004 war ich mit dabei und eigentlich ziemlich froh darüber.
- Nun war klar, ich brauchte Abstand und es muss eine neue Branche her. Neue Aufgaben, neue Menschen. Über einen Kontakt bin ich in die Versicherungsbranche und war das erste Mal selbständig. Rosarote Brille und motiviert bis zum Eiffelturm. Genau das Richtige.
- Auf einmal war ich auf der Ebene von Geschäftsleuten hinsichtlich Versicherungen beraten. Von diesem Zeitpunkt an merkte ich, dass ich ganz gut reden konnte und vor allem sehr gut mit Geschäftsführern umgehen konnte.
- Nach knapp 3 Jahren brach das Geschäft allerdings zusammen, was natürlich typisch für Neueinsteiger in dieser Branche ist.
- Ich habe meine alte Arbeit in der Fertigung wieder aufgenommen und merkte schnell, dass Fahrrad fahren verlernt man doch nicht so schnell. Über einen Arbeitskollegen habe ich einen Tipp aus der Schweiz bekommen. Gemacht, getan....Bewerbung abgeschickt und 4 Monate später bin ich in die Schweiz gezogen
- Von 2008 bis 2016 habe ich so viel in der Schweiz dazu gelernt, dass das der Grundstein für meine spätere Selbständigkeit war.

- Ende 2016 entschied ich mich, der Schweiz auf Grund von persönlichen Einschnitten den Rücken zu kehren und habe mich 4 Monate später selbständig gemacht.
- Zunächst als Dienstleister in meiner Branche.
- Sehr viele interessante Kunden gewonnen unter anderen Unternehmen wie DMG Mori, Magna, Carl Zeiss SMT und Mahle, sowie viele KMU Unternehmen.
- Mein Traum war es schon immer ein eigenes Unternehmen zu führen, leider haben mich die hohen Investitionskosten immer abgeschreckt. Da war die Gründung einer freiberuflichen Tätigkeit ein Kinderspiel.

Jetzige Perspektive

- Während dieser Zeit hatte ich die Gelegenheit, tiefe Einblicke in verschiedenste Produktionsprozesse vieler Unternehmen zu erhalten.
- Der Wandel in der Produktion bzw. in mechanischen Fertigungen scheint in nahezu 90% aller Firmen vorbeigegangen sein oder einfach kein Gehör gefunden zu haben. Ich recherchierte und fand heraus, dass tatsächlich 94% aller mechanischen Unternehmen diesen Schritt verpasst haben und immer noch auf einer veralteten traditionellen Fertigungsweise unterwegs sind.
- Ich war erschrocken wie manche Firmen produzieren, erschrocken welche Prozesse aufgestellt sind, manche hatten gar keine Prozesse und haben auf das Vertrauen der Mitarbeiter gesetzt.
- Keine Automation, keine Digitalisierung, enorme Rüstzeiten, schlechte Fertigungsprozesse und schlecht ausgebildete Fachkräfte.
- Keine Entscheidungsfindung und wenn eine Entscheidung getroffen wurde, dann über sehr viele Hierarchien, was den Vorgang extrem bremst.
- Ich habe festgestellt, dass 90% der Mitarbeiter in Ihrer Komfortzone leben und auch bleiben möchten.
- Viele Mitarbeiter wollen sich nicht verändern, sie wollen das tun, was sie schon immer gemacht haben.
- Vielmehr habe ich die Erfahrung machen müssen, dass viele Entscheidungsträger, die sich Führungskraft oder Vorgesetzte schimpfen, keine Entscheidung treffen können und vor allem wollen!
- Viele Unternehmer haben auch das Prinzip nicht verstanden, dass das Ziel sein muss, die CNC Maschine 24h7 laufen zu lassen und dass alle Hebel in Bewegung gesetzt werden müssen, dass dieses Ziel erreicht werden muss. Grund ist der enorme Wettbewerb aus Fernost.

- In den Jahren 2017/2018 wo es fast jeder Branche gut ging und auch fast jeden Unternehmen, hat man wochenlang oder monatelang auf ein Angebot warten müssen und jetzt in der Krise kommen Sie alle aus den Löschern gekrochen und suchen Arbeit, entweder ich liebe und lebe das was ich mache oder ich muss es auch so kommunizieren, die fetten Jahre sind vorbei und das bekommen nun auch endlich einige Unternehmen zu spüren.
- Wie sagt man so schön, die Bereinigung des Marktes.
- All das ist der Grund was mich motiviert, das Risiko in Kauf zu nehmen. Das Invest, die Gründung, all der Stress ist es mir Wert und das Unternehmen erfolgreich am Markt zu etablieren und aufzubauen.
- Den Wandel der Digitalisierung und Automation verstanden zu haben und somit natürlich langfristig wettbewerbsfähig zu sein

Hallo Jens, sollte das etwas zu grobkörnig sein, so lass es mich wissen. Das ist mal eine kurze Zusammenfassung über das wieso weshalb warum mach ich das.