

Alles lenkbar

Ob per Fahrrad oder mit dem Auto (-zubehör): Drei Geschäftsideen aus der Region zeigen, dass sich der Sprung in die Selbstständigkeit lohnen kann



Foto: Andreas Steindl

„Wir machen hier Menschen tatsächlich glücklich“: Cornelia Schiefer (hinten) und Shirin Hadji-Abbasi haben in Eschweiler eine Fahrschule für Menschen mit und ohne Handicap gegründet.

VON HEIKE FREIMANN

Mit einer nicht ganz so alltäglichen Idee erfolgreich eine Marktlücke besetzen? Ein Autoradio- und Zubehörspezialist aus Erkelenz, ein Aachener Radreiseveranstalter und eine Fahrschule in Eschweiler für Menschen mit und ohne Handicap machen vor, wie das gelingen kann: mit dem nötigen Spezialwissen, kompetenten Mitstreitern, Mut zur Gründung und viel Begeisterung...

Die Geschichte von Georg Hollendung birgt viele Zutaten für eine große Gründer-Story. Als er 1990 zusammen mit seinem damaligen Geschäftspartner Herbert Kasper die Auto-Communications-Vertriebs (ACV) GmbH gründet, starten die beiden Autoradio- und Zubehörspezialisten in Mönchengladbach auf gerade mal 30 Quadratmetern. Heute residiert der Fahrzeugnährer in Erkelenz mit 50 Mitarbeitern auf rund 9.000 Quadratme-

tern Lager- und Bürofläche. Autoradiohersteller wie Alpine, Clarion, Kenwood/JVC und Pioneer stehen auf der Kundenliste. Der Umsatz kletterte im vergangenen Jahr auf sieben Millionen Euro. „Wir wachsen derzeit rasant“, sagt Hollendung: „Mit unseren Produkten lassen sich Fahrzeuge fast aller Hersteller nachrüsten.“ Bis heute gehören Zubehörteile für Autoradios wie beispielsweise Radioblenden, Antennen und Anschlusskabel zum Kerngeschäft. Der Vertrieb erfolgt über regionale und überregionale Fachhändler und Distributoren in ganz Europa.

Mit dem Einzug moderner Kommunikationstechnik ins Auto, wie Navigationssysteme oder Smartphones, hat sich das Nachrüstgeschäft im vergangenen Jahrzehnt stark verändert. „Wo es früher um Radios ging, geht es heute um individuelle Infotainment-Lösungen“, sagt Hollendung. In Erkelenz hat man sich darauf früh eingestellt und ist 2007 in die Entwicklung eigener Produkte eingestie-

gen. 2009 kam Thomas Landmesser als technischer Geschäftsführer ins Unternehmen. Der Maschinenbauingenieur, der früher Textilmaschinen entwickelte, tüftelt mit seinem Team seither an neuen Radioblenden und Zubehör für Smartphones und Mini-iPads.

Für eine universelle Halterung zum kabellosen Laden von Smartphones in Fahrzeugen wurde ACV in diesem Jahr mit dem „Innovationspreis-IT“ der Initiative Mittelstand ausgezeichnet. Die Halterung passt in die Becheraussparung nahezu aller Fahrzeuge unterschiedlicher Hersteller. Dazu nutzen die Erkelenzer das „Reverse Engineering“: „Wir gehen mit einem 3-D-Scanner in die Fahrzeuge, scannen hier beispielsweise Bestandteile des Cockpits und gewinnen so die nötige Datenbasis für unsere Produkte“, erklärt Landmesser. Im Auftrag eines BMW-Zulieferers hat ACV gerade eine 85 Millimeter lange Kurzstab-Antenne für den BMW 1 entwickelt. Im Unterschied zum ▶



Foto: ACV GmbH

II Rasante Entwicklung mit Liebe zum Detail: Die ACV-Geschäftsführer Georg Hollendung (l.) und Thomas Landmesser entwickeln in Erkelenz Zubehör für Autos – und das inzwischen preisgekrönt.

30 Zentimeter langen Original muss die Mini-Antenne in der Waschstraße nicht abgenommen werden. Die größte Herausforderung sieht der Fahrzeugnachrüster heute in der wachsenden Dynamik des Marktes: „Die Produktzyklen werden immer kürzer“, sagt Landmesser. Derzeit kauft ACV noch 50 Prozent der Zubehöreile in Asien. Künftig will das Unternehmen Entwicklung, Einkauf und Produktion in Deutschland bündeln und die „Time-to-Market“ deutlich verkürzen.

Fest im Sattel

Dass ihn sein Berufsweg einmal mit dem Rad um die Welt führen würde, hätte sich Thomas Mertens als Student der Wirtschaftsgeografie an der RWTH Aachen wohl nicht träumen lassen. Damals hatte er sich in den Semesterferien aufs Rad geschwungen, um für die WeinRadel Gesellschaft für Kultur- u. Erlebnisreisen mbH Touristen durch Frankreich zu führen. Als der Betrieb 1990 zum Verkauf stand, wagte Mertens zusammen mit zwei Studienkollegen den

Weg in die Selbstständigkeit. Private Geldgeber und ein Kredit der KfW-Bank halfen damals bei der Finanzierung. 1996, als sich die Miteigentümer aus dem Geschäft zurückzogen, stieg Ehefrau Frauke Mertens ein, eine studierte Kunsthistorikerin.

Heute gehören auch sechs Angestellte und ein Pool von 15 bis 20 freiberuflichen Reiseleitern zum Team. Das Unternehmen zählt zu den drei etablierten klassischen Radreiseveranstaltern in

INFO

Nischenmarkt Automobil-Software: Personaldienstleister USG forscht und entwickelt künftig in Aachen

Das niederländische Entwicklungs- und Personaldienstleistungsunternehmen USG Professionals GmbH hat einen Standort in Aachen eröffnet. In unmittelbarer Nähe zu den großen „F&E“-Institutionen für den „Automotive“-Bereich sollen Ingenieure im Kundenauftrag künftig Projekte in den Bereichen Auto-Elektronik, „Connected Cars“, Assistenzsysteme und nachhaltige Mobilität bearbeiten. Für die niederländische USG-Gruppe, die dort rund 92.000 Mitarbeiter beschäftigt, ist Aachen die erste Adresse für ein Forschungs- und Entwicklungszentrum. Die USG Engineering ist dabei ein „Full-Service-Dienstleister“ für Personalver-

mittlung und -überlassung in Ingenieurberufen, mit dem Schwerpunkt auf Elektronik und „Embedded Software“ im Automobil. USG setzt damit auf ein Marktsegment, das sich laut Expertenmeinung in den nächsten Jahren noch steigern soll: Die Wachstumsraten seien in diesem Bereich um ein Vielfaches höher als im Automobilbau allgemein. Am Standort Aachen führt USG bereits intensive Gespräche zur Kooperationsforschung mit den Hochschulen. Mit einem Jahresumsatz von mehr als 2,3 Milliarden Euro zählt der Konzern zu den vier größten Anbietern von Personaldienstleistungen in Europa.

Deutschland. Jedes Reise- beziehungsweise Tourenangebot in Deutschland, Europa und in Übersee hat der Inhaber persönlich geplant und erprobt. Und Mertens sorgt für „seine“ Urlauber: Die Gruppen werden grundsätzlich von zwei Reisebegleitern geführt. Außerdem ist ein Begleitfahrzeug dabei, um das Gepäck von Hotel zu Hotel zu bringen und bei Bedarf erschöpfte Radfahrer und ihre Räder aufzunehmen.

Über die Partnerschaft mit Touristik-Riesen wie Thomas Cook gebe es „WeinRadel“-Angebote heute auch in Reisebüros. Die wichtigste Vertriebsplattform sei mittlerweile aber das Internet. Neben klassisch geführten Radreisen sind inzwischen auch zunehmend Individualreisen gefragt. „Da arbeiten wir Tourenvorschläge aus, sorgen für den Gepäcktransport und eine Notfallnummer, falls zum Beispiel das Rad streikt.“ Gefahren wird ausschließlich mit Rädern aus dem Aachener Fuhrpark. Eine eigene Werkstatt hält die 150 Tourenräder und 40 E-Bikes in Schuss. „Gespanne“ transportieren sie für die Touren kreuz und quer durch Europa. Aber auch als etablierter Reiseveranstalter kann sich Mertens nicht einfach zurücklehnen. Rund fünf bis zehn Prozent der Kunden müssten sich jedes Jahr aus Alters- oder Krankheitsgründen vom Radreisen verabschieden. „Die müssen ersetzt, andere gewonnen werden“, sagt Mertens. In die Zukunft blickt er dennoch optimistisch: „Der demografische Faktor spricht grundsätzlich für uns“, meint er. Die Reisebranche erwarte eine „finanzkräftige Erben-Generation“.

Wachsendes (Fahr-) Geschäft

Als Cornelia Schiefer und Shirin Hadji-Abbassi vor rund drei Jahren ihre Fahrschule für Menschen mit und ohne Handicap gründeten, hat sie manch einer belächelt. Inzwischen haben über 500 Kunden bei den beiden Eschweilerinnen ihren Fahrunterricht absolviert. Mittlerweile verstärken vier Mitarbeiter das Team der Fahrschule, und der Fuhrpark ist auf sieben Fahrzeuge gewachsen. Und beim „VISIONplus

Unternehmerinnenpreis“ der GründerRegion Aachen schafften sie es im vergangenen Jahr auf den zweiten Platz. Dabei hätten die damaligen Gründerinnen in spe nach dem ersten Beratungsgespräch bei der Bank beinahe das Handtuch geworfen. „Mit dem Finanzierungsvorschlag des Beraters hätten wir ein paar hunderttausend Euro für unseren Fuhrpark aufnehmen müssen“, erzählt Schiefer kopfschüttelnd. „Dabei waren wir damals beide noch buchstäblich arme Studentinnen.“ Ein weiteres Gespräch brachte dann den erhofften Durchbruch: Die Bank bewilligte ihr Leasing-Konzept. Rund 43 Prozent der Fahrschüler, die 2014 den Unterricht in Eschweiler besuchten, haben ein körperliches Handicap. „Das waren doppelt so viele wie 2013“, sagt Hadji-Abbassi. Fünf Fahrschulautos sind für Fahrer mit unterschiedlichen Handicaps umgebaut. Hier können Fahrschüler Gas und Bremse über elektronische Steuerungssysteme bedienen. Ein Multifunktionslenkradknopf integriert Funktionen wie Blinker, Hupe, Licht und Fensterheber. Und eines der Autos lässt sich fast vollständig elek-

tronisch bedienen. Kamerasysteme ersetzen den Schulterblick, und der klassische Fahrersitz fehlt. Stattdessen rückt hier ein Rollstuhl hinter das Steuerrad. „Es gibt nicht viele Schulen, die so ein Fahrzeug anbieten“, weiß die 32-Jährige. Kein Wunder, dass Fahrschüler inzwischen aus ganz Deutschland anreisen – und neuerdings sogar aus dem benachbarten Ausland. Doch nicht nur die Technik ist in Eschweiler ein Erfolgsrezept. „Es kommt einem hier so viel positive Energie und Herzlichkeit entgegen“, schwärmt eine Fahrschülerin, die nach einem Schlaganfall ihr Auto umrüsten ließ. Neun Fahr-

stunden hat sie danach freiwillig absolviert, bevor sie nun eine Art Fahrprüfung für den Handbetrieb von Gas und Bremse mit einem

Gutachter absolviert. Die Erleichterung ist ihr ins Gesicht geschrieben. „Im Nachhinein merke ich erst richtig, was für ein Stress das mit der Fußbedienung für mich gewesen ist“, verrät sie: „Jetzt fühle ich mich endlich wieder sicher.“

Die Gründerinnen der Fahrschule sind heute ein eingespieltes Team mit klarer Aufgabenteilung. Hadji-Abbassi organisiert den Schulbetrieb und regelt die Finanzen. Die ausgebildete Fahrlehrerin Schiefer verantwortet derweil den Unterricht. Die 34-Jährige lebt nach einem Unfall selbst mit einem künstlichen Kniegelenk. „Unser integrativer Ansatz ist mir deshalb so wichtig.“ Den Schritt in die Selbstständigkeit haben die jungen Unternehmerinnen noch keine Sekunde lang bereut. Sie sind überzeugt: „Wir machen hier Menschen tatsächlich glücklich.“ Das nächste Ziel ist bereits klar gesteckt: „Wir wollen weiter wachsen“, sagt Schiefer. Zusammen mit ihrer Kollegin lernt sie gerade die Gebärdensprache.

Wer sich wie ACV und „WeinRadel“ schon ein Vierteljahrhundert lang am Markt behauptet, hat gelernt: Nach dem Enthusiasmus der Gründerjahre braucht eine gute Idee vor allem Weitsicht. „Ein Selbstläufer war das ganze nie“, sagt Reiseprof Mertens. Und Georg Hollendung weiß: „Man muss den Markt genau beobachten und sich mit den Bedürfnissen seiner Kunden verändern.“

|| Rad-Geber: Thomas und Frauke Mertens gehören mit ihrem Aachener Unternehmen „WeinRadel“ zu den drei etablierten klassischen Radreiseveranstaltern in Deutschland.

„Ein Selbstläufer war das ganze nie.“

Thomas Mertens,
Geschäftsführer von „WeinRadel“



Foto: WeinRadel Gesellschaft für Kultur- u. Erlebnisreisen mbH