

Unternehmensgründer

WING/PE-Student ist Chef von HB Turn-Key



Hubert Bach studierte vor rund 15 Jahren an der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule Furtwangen. Im Januar 2010 gründete er zusammen mit einem ehemaligen Arbeitskollegen die EB Turn-Key GmbH.

Turn-Key kommt aus dem Englischen und heißt im Prinzip, dass der Kunde nicht nur eine Maschine kauft, sondern zum Beispiel auch Werkzeuge, Vorrichtungen, Zuführungen für das Rohmaterial, fertig programmierte Teile und manchmal sogar das Teileentladehandling wie die Palettierung, das Waschen, Messen und mehr.

Wir sprachen mit Hubert Bach über seine Karriere.

Herr Bach, wie ist Ihr beruflicher Werdegang?

Ich habe zunächst eine Ausbildung im Maschinenbau als Industriemechaniker bei der Firma Chiron absolviert. Danach habe ich dann an der Hochschule Furtwangen "Wirtschaftsingenieurwesen – Product Engineering" studiert.

2002 erhielt ich meine erste Anstellung als Vertriebsingenieur bei einem Sondermaschinenbauer und Handelsunternehmen in Bad Dürkheim. 2009 folgte die Weltwirtschaftskrise und mein damaliger Arbeitgeber ging wie viele andere Sondermaschinenbauer in die Insolvenz. Da stellte sich die Frage: Wie geht es weiter?

Wie kam es zur Gründung von HB Turn-Key?

Da mir die Arbeit bis dahin insgesamt sehr viel Spaß gemacht und ich sehr viele Kontakte aufgebaut hatte, folgten Gespräche mit zwei bisherigen Lieferanten, um mit einem ehemaligen Arbeitskollegen eine Vertretung der Produkte in Deutschland zu übernehmen.

Gab es Startschwierigkeiten?

Die Signale der Lieferanten waren positiv – aber wie finanzieren? Einen Gründerzuschuss zu bekommen, war zu dieser Zeit in Deutschland einfacher als heute, aber auch an Auflagen gekoppelt. Man musste mindestens 4 Monate arbeitslos sein und ein Gründerseminar absolviert haben, um 9 Monate lang einen Gründerzuschuss in Höhe des Arbeitslosengeldes + 300 € monatlich zu bekommen. Außerdem haben wir noch einen Gründerkredit über die Bürgschaftsbank aufgenommen.

Wie begann die Geschichte von HB Turn-Key?

Im Januar 2010 war es dann soweit: Die EB Turn-Key GmbH startete in einem 60-Quadratmeter-Büro. Ich habe den Vertrieb übernommen und mein Kollege die technischen und kaufmännischen Angelegenheiten. Die meisten Bestandskunden freuten sich, dass wir nun als bekannte Ansprechpartner die Vertretung übernommen hatten.

Andere waren erst mal skeptisch und zurückhaltend. Die ersten 8 Monate waren zäh, die Wirtschaftskrise lief noch. Unsere Umsätze beschränkten sich hauptsächlich auf Service, Reparaturen und Zubehör für Bestandsmaschinen.

Was brachte den Durchbruch?

Im September fand dann die Maschinenbau-Messe AMB in Stuttgart statt. Hier haben wir alles auf eine Karte gesetzt und den Rest unseres Gründerkredits zusammengekratzt. 140 Quadratmeter Standfläche sollten unseren Kunden zeigen, dass wir bereit waren für ihre Investitionen. So konnten wir endlich die ersten CNC Landreh-Maschinen der Marke Hanwha und Rundtakt-Maschinen der Marke Buffoli verkaufen. Erste Mitarbeiter konnten eingestellt werden. Innerhalb von 2 Jahren hatten wir 12 Mitarbeiter.

Inzwischen leiten Sie die Firma allein – wie kam es dazu?

Trotz des Erfolges gab es Meinungsverschiedenheiten zwischen meinem Gründerkollegen und mir. Das zog sich über Jahre; 2015 kam es schließlich zum Bruch. Es war das härteste Jahr meiner Laufbahn, geprägt von Kündigungen zum Jahresende. Am Schluss waren noch 6 von 12 Mitarbeitern dabei. So stellte sich die Frage: Die Auftragslage war in Ordnung – aber wo bekomme ich neue Techniker her, um Aufträge abzuarbeiten? Ein paar Wettbewerber streuten sogar Gerüchte, um meine Kunden zu verunsichern. Und im Investitionsgüterbereich ist Vertrauen sehr wichtig.

Hinzu kam: 2011 war unser angemietetes Gebäude mit 800 Quadratmetern verkauft worden, und wir fanden im ganzen Landkreis kein geeignetes Gebäude. Also entschied ich mich für eine Flucht nach vorne!

Was genau heißt das?

Es folgte der Neubau mit Vertriebs- und Schulungsräumen sowie einer großen Montagehalle in Immendingen. Ein Konstrukteur wurde eingestellt und ein eigener Werkzeugbau wurde aufgebaut. Mehr und mehr Sonderlösungen wurden mit angeboten. Mit dem Umzug wurde auch der Firmename in HB Turn-Key GmbH geändert.

Konnten Sie damit das Vertrauen zurückgewinnen?

Oh ja, die Gerüchte verstummten.

Und wie ging es weiter?

Die Konstruktionsabteilung und der Werkzeugbau bringen

neue Möglichkeiten. Auf Basis der bisher schon verkauften Standardmaschinen bieten wir nun auch Sonderlösungen: „Solutions, that makes the difference“. Außerdem entwickeln wir Automatisierungslösungen, wir analysieren Prozesse, machen diese besser, suchen Taktzeitvorteile. Und unser erstes Patent im Teilehandling wurde 2018 genehmigt.

Wo steht HB Turn-Key heute?

Natürlich auch dank der guten Wirtschaftslage – aber vor allem aufgrund der neuen Möglichkeiten – erhielten wir 2018 rund 60% aller Aufträge durch Neukunden. Der Umsatz wurde gegenüber dem bereits guten Vorjahr annähernd verdoppelt.

Was empfehlen Sie Studenten, die mit dem Gedanken spielen, ein Unternehmen zu gründen?

Trotz der Rückschläge habe ich den Schritt in die Selbstständigkeit nie bereut! Meines Erachtens gibt es drei wichtige Kriterien, die man beachten sollte:

- Mit wem mache ich mich selbstständig?
- Habe ich einen erfolgversprechenden Businessplan beziehungsweise Marktkenntnisse. Mit welchen Produkten oder Dienstleistungen möchte ich mich selbstständig machen?
- Im Vorfeld sollten gute finanzielle Grundlagen geschaffen werden, dass man zumindest 6 Monate ohne großes Einkommen durchkommt. Am besten einen guten Steuerberater zu Rate ziehen!

Das Interview führte WING Studentin Laura Martin

