

ddpConcepts GmbH

Start-Up made in Switzerland

Von Karsten Fischer*

Eigentlich weiß ich gar nicht genau, wann ich mein Unternehmen gegründet habe, und wann die berühmte Start-Up Phase, in der ich mich gerade mit meiner Firma ddpConcepts befinde, abgeschlossen sein wird. Jedenfalls habe ich keinen Business Master Plan, der mir diese Daten verinnerlicht, und keinen Controller, der mir die Benchmarks vorgibt. Und wenn ich im Small Talk mit Start-Up Enthusiasten in das Gespräch einwerfe, dass ich keine Vorstellung darüber habe, wann die Entwicklung eigener Produkte die Umwandlung der Firma in eine AG erforderlich macht, und das "Going Public" als Ritterschlag unternehmerischer Kompetenz endlich bevorsteht, also dann sehe ich in den Gesichtern meiner Gesprächspartner schon etwas Ungläubigkeit, und manchmal höre ich ein „Ach ja, Sie kommen ja aus der Schwiiz“, wobei der Gesprächspartner sich alle Mühe gibt, in die Aussprache den Klang eines Wilhelm Tell im Zwing Uri zu legen.

Dies trifft mich nicht im geringsten, habe ich doch von meinem Start-Up eigene, klare Vorstellungen und die Überzeugung „Gutes richtig zu tun“. Und wenn der Leser dieses Artikels nun schlussfolgert, dass die letzten Lebensjahre am Vierwaldstätter See mein Denken und Handeln schon etwas geprägt haben, dann wäre ich sicher ein bisschen Stolz.



Unternehmensgründer und Marathonläufer Karsten Fischer

Aber fangen wir von vorn an. Ich weiß wirklich nicht, wann ich den Entschluss gefasst habe, eine Firma zu gründen. Nein, so ein Datum gibt es nicht. Vielmehr war es ein Reifeprozess, der sich im wesentlichen in drei Bereichen vollzogen hat:

Erstens im Bereich des klassischen Engineerings: In den letzten Jahren ist in unserem Berufsfeld immer deutlicher geworden, dass neben den Tugenden klassischer Ingenieurskunst zusätzlich neue Faktoren an Bedeutung gewinnen. Dazu zählen vom

Markt und Vertrieb her geprägte Anforderungen an die Zeit (schnellere Innovations- und kürzere Produktzyklen), die Flexibilität (Modifizierung von Standardprodukten zur Gewinnung individueller Kundenzielgruppen), die Gewinnoptimierung (Life Cycle- und After Sales Management) und die jederzeitige Kontrolle über die damit verbundenen Entwicklungs- und Änderungskosten.

ddpConcepts als Zertifizierungs-Experte in der Luftfahrtindustrie...

Die Zertifizierungen ISO 9001 (Rev. 2000) sowie JAR-21 sind Qualitätsstandards im Management und Engineering, die für jede in Aviation involvierte Firma massgeblich sein sollten.

Gelingt es, beide Standards als Führungsprozesse innerhalb eines Prozess-Management-Systems (PMS) effizient zu verknüpfen, lassen sich entscheidende Kosteneinsparungen realisieren.

Mehr noch: Die Synthese aus sicherheitsorientierter JAR-21, businessorientierter ISO-9001, operativem Produktdaten-Management (PDM) und den Konzepten des Configuration/Change-Management (CM) schafft haltbare Wettbewerbsvorteile.

...und Enabler eines umfassenden Produktdaten-Management-Prozesses.

Die zweite Erkenntnis für mich war: Diese Anforderungen lassen sich nur erfüllen, indem sich das „Universum“ einer Entwicklungsabteilung in ein „Multiversum“ einer Engineering Task Force wandelt, die je nach Bedarf eigene Mitarbeiter, Outsourcing Partner, Consultants, Zulieferer und Freelance Kräfte koordiniert. Ein solches Entwicklungs-Multiversum zu steuern und dabei ein effektives Prozess- und Qualitätsmanagement genauso zu verwirklichen, wie die Erfüllung gesetzlicher Auflagen und Anforderungen an die Produktsicherheit (Produkthaftung) es erfordern, ist zumindest bei komplexen technischen Produkten nur durch Einsatz intelligentester Informationsmanagementsysteme denkbar.

Der Erfolg bei der Implementierung solcher „High End-Visionen“ – und dies war drittens ein ganz wichtiger, weiterer Aspekt – lässt sich jedoch nur dann dauerhaft sichern, wenn von Anfang an ein umfängliches Veränderungsmanagement mit Blick auf das ganze Unternehmen gleichgewichtig neben rein technischen Lösungen steht. Das ich mich als „Techniker“ eines Tages mit Freude der Psychologie von Reformblockaden und der Quantifizierung von Opportunitätskosten beschäftigte, hat mich nur anfangs selber überrascht.

Kurzum: In dem Augenblick, als alle diese Gedanken zu Ende gedacht und die gegenseitigen Abhän-

gigkeiten deutlich wurden, in diesem Augenblick war meine Firma gegründet, war klar, wie mein Beraterschwerpunkt als Dienstleister, wie meine Mehrwert-Strategie für meine Kunden und wie meine ersten Produktinnovationen aussehen würden. In diesem Augenblick war aber auch klar, welche Schritte bis zum endgültigen Start-Up erforderlich waren:

- Konsequente berufliche Weiterentwicklung in verschiedenen Engineering Management Disziplinen unterschiedlicher Unternehmen
- Aufbau eines Netzwerkes mit anderen „Multi-versum-Enthusiasten“
- Suche eines interdisziplinären Beraterkreises für ddpConcepts, um ganzheitliches Denken zu garantieren
- Viel Eigenkapital ansammeln, um ohne neue Abhängigkeiten (Fremdfinanzierung) die Gründungsphase zu gestalten.

Dieser langfristige und unspektakuläre Weg einer Firmengründung unterscheidet sich sicher erheblich von dem, was "Gurus der New Economy" als Mass aller Dinge sehen und für die Gründung eines High-Tech-Beratungsunternehmens wie ddpConcepts für richtig erachten. Dieser Weg hat sich aber bezahlt gemacht, und mir sicherlich manche Enttäuschung und schlaflose Nacht erspart. Genau so wird es sich auch in den nächsten Jahren entwickeln. Ich hoffe nämlich, dass die Start-Up Phase nie zu Ende geht... dass egal wie viel Mitarbeiter, Partner, Mitgesellschafter im Unternehmen beschäftigt sein werden, immer der Geist der täglichen Neugründung – des gedanklichen Start-Up's – erhalten bleibt... und dass ich es mir erlauben kann, das Unternehmen und die eigenen Ideen unabhängig von der nächsten Quartalsbilanz, regelmäßig in Frage zu stellen.

Als passionierter Ultra-Marathon-Läufer habe ich mühsam lernen müssen, dass nur der gut vorbereitete Läufer mit Konstanz und Beharrlichkeit die Vision, nämlich das Ziel erreicht. Dies immer wieder auf neuen Wegen zu erreichen ist die Herausforderung. Dabei ist es unwichtig, wieviele auf den ersten Kilometern überholen. Im Wettbewerb wird nur auf den letzten, entscheidenden Kilometern gewonnen.

- *) Der Autor, gebürtig in Braunschweig, Diplom-Ingenieur für Flugzeugbau, VDI Mitglied, 37 Jahre alt, lebt seit 1992 in der Schweiz. Er ist Begründer und Hauptgesellschafter der ddpConcepts GmbH in Hergiswil, Kanton Nidwalden, die im Juli 2000 gegründet wurde.
- *) In seiner beruflichen Laufbahn arbeitete Karsten Fischer unter anderem bei der Pilatus Flugzeugwerke AG in Stans an der Strukturentwicklung des Business- und Transportflugzeugs Pilatus PC-12, als Configuration Manager und im Bereich Zertifizierungsmanagement. Des weiteren war er bei der Schindler Aufzüge AG,

Corporate R&D als Projekt Ingenieur im Bereich Produktdatenmanagement (PDM) erfolgreich tätig.

- *) Weitere Informationen über Herrn Fischer und die ddpConcepts GmbH erhalten Sie unter www.ddpconcepts.ch.
- *) Der Autor freut sich über einen Gedankenaustausch.
(ddpConcepts, Hirsernstrasse 20, CH-6052 Hergiswil/NW, karstenfischer@ddpconcepts.ch)