

TRUMPF

Discover the rich
Italian coffee
with two Lin
Edition rist
inspired from
coffee traditi
Mill

Auch vor komplizierten Aufträgen schrecken die beiden Jungunternehmer Stefan und Christoph Sigel (rechts) nicht zurück. Ihr Mut zahlt sich aus.

Nicht lange gefackelt

Stefan und Christoph Sigel sind jung — und erfolgreich. Die Brüder aus dem schwäbischen Heimsheim machten aus ihrem in Teilzeit betriebenen Garagenunternehmen in nur fünf Jahren einen erfolgreichen Job-Shop.

Rückblende ins Jahr 2009. Vater und Onkel der Brüder fragten den Nachwuchs, ob sie nicht die kleine Werkstatt, in der sie Komponenten für Kunden aus der Klimatechnik montierten, übernehmen wollen. Christoph und Stefan zögerten nicht lang, waren sie doch beide mit der kleinen Blechbutze aufgewachsen und verdienten dort ihr erstes Geld am Abend und in den Ferien. Obwohl Stefan Sigel noch mitten in der Ausbildung zum Industriemechaniker steckte und Christoph Maschinenbau studierte. Christoph Sigel: „Wir hatten nichts außer einem kleinen Vertrauensvorschuss in der Klimabranche. Dort hat unser Vater erfolgreich Spuren hinterlassen.“

Schnell wurde aus dem Teilzeitjob Ernst, aus der Gesellschaft bürgerlichen Rechts wurde die SCS Metall GmbH. Im Juni 2010 brach Christoph Sigel das Maschinenbaustudium zugunsten der Selbstständigkeit ab, Stefan absolvierte ein Mammutprogramm, startete frühmorgens im Ausbildungsbetrieb, um nach Feierabend noch fünf, sechs Stunden in der eigenen Firma zu arbeiten. 12- bis 14-Stunden-Tage waren für beide eher Norm denn Ausnahme. Der Einsatz hat sich gelohnt. Wo 2010 noch mit einer TRUMABEND V 85 im Lohn gebogen wurde, stehen heute drei Abkantpressen, eine TruPunch 5000 und — ganz neu: eine Laserflachbettmaschine TruLaser 3030 fiber, die

im Lasernetzwerk mit einer TruLaser Robot 5020 zum Laserschweißen verbunden ist. Der Weg zu diesem Maschinenpark war geprägt durch die zupackende Art des Brüderpaars. Stefan Sigel: „Bei Investitionsentscheidungen haben wir nie lange gefackelt, sondern auf unseren Bauch gehört. Dann haben wir oft einfach Glück gehabt und einen Vater, der uns die eine oder andere Tür geöffnet hat.“

DIE GUNST DER STUNDE GENUTZT Die Biegemaschinen und die Stanzmaschine TruPunch 5000 haben wir allesamt gebraucht, teils vom Händler, teils direkt von Unternehmen erworben. „Den Einstieg mit diesen TRUMPF Gebrauchtmaschinen haben wir nie bereut, alle sind höchst zuverlässig. So läuft beispielsweise die Stanzmaschine (Baujahr 2006) bei uns seit Frühjahr 2011 im Schnitt zehn Stunden am Tag — ohne jedes Problem.“ Die Feuertaufe der Stanzmaschine folgte gleich nach der Installation: Ein Riesenauftrag lastete die Maschine nahezu komplett aus. Für Oslo galt es, rund 27.000 Quadratmeter Fassade mit einer komplexen Lochmusterverkleidung auszustatten. Der Ausnahmejob lief gut zwei Jahre. Dabei wurden zusätzlich 55.000 komplexe Halter gebogen und eine zweite Biegemaschine angeschafft. „Parallel ging es Schlag

auf Schlag mit Neukunden weiter“, resümiert Christoph Sigel. „Am alten Standort erreichten wir Anfang 2013 die Kapazitätsgrenzen.“

Mit fast fertigem Baugesuch waren die Sigels zum Neubau entschlossen. Doch es kam anders. Kurz vor Bauantrag bot ihnen ein befreundeter Unternehmer seine Halle an. Stefan Sigel: „Bei dem Angebot passte alles, es war von der Auslegung und den Flächen fast identisch mit unserer Planung. Also haben wir mit unserer Entscheidung für die Anmietung nicht lange gezögert und uns so den Stress eines eigenen Bauvorhabens erspart.“ Kleiner Nebeneffekt des Umzugs Mitte 2013: In der neuen Halle in Heimsheim stand eine alte Laserschneidanlage, die übernommen wurde. „Das Laserschneiden hatten wir noch nicht auf dem Plan. Wir nutzten aber die Gunst der Stunde und wagten den sanften Einstieg.“ Wieder kam genau zum richtigen Zeitpunkt der passende Auftrag, eine Großserie Ausgleichsscheiben und Dichtungen im Bereich zwischen 0,1 und 0,2 Millimeter Stärke für Getriebe. Für diese filigrane Aufgabe war die betagte Maschine nicht mehr optimal.

Trotz unmittelbarer Nähe zu einem anderen Maschinenhersteller zog es die Sigels in das Vorfürzentrum von TRUMPF nach Ditzingen. Die Testteile überzeugten ebenso wie der robuste Aufbau der TruLaser 3030 fiber. „Die Maschine ist für die Werkstatt gemacht, jedes Detail ist durchdacht“, sagt Christoph Sigel anerkennend. „Besonders überzeugt mich die Funktion Drop & Cut, eine konkurrenzlose Lösung zur schnellen Nachproduktion von Teilen.“ Drop&Cut spielt via Kamera das Livebild des Maschineninnenraums direkt auf das Display am Bedienterminal. Ein Klick mit der Maus oder ein Fingertipp reicht aus, um die gewünschte Teilegeometrie auf die Resttafel zu projizieren. Intuitiv lassen sich Teile in beliebiger Lage und Orientierung im Sichtbereich der Kamera anordnen. Dabei können die Geometrien zu jedem Zeitpunkt gedreht, verschoben, dupliziert oder gelöscht werden. Christoph Sigel: „Leichter kann man Nachproduktion nicht machen.“

EINE KLARE LINIE BRINGT SICHERHEIT Drei Wochen nach den Tests fiel die Entscheidung für eine brandneue TruLaser 3030 fiber, nur eine Woche später wurde die TruLaser Robot 5020 für die Aufstellung im Lasernetzwerk geordert und die Bestellung erweitert. Der Grund: Abermals winkte ein Auftrag. Diesmal eine

Serie von Elektroverteilerboxen. Im August 2015 ist das neue Duo mit Lاسernetzwerk installiert, der Großauftrag zum Schneiden und Schweißen bereits in der Nullserie. Christoph Sigel: „So können wir uns dem Thema Laserschweißen behutsam nähern.“

Fragt man nach Argumenten für den sortenreinen Maschinenpark, hat nicht der Techniker Christoph Sigel die Antwort parat, sondern der Kaufmann Stefan: „Selbst ich komme mit der für alle Maschinen einheitlichen Steuerung nach wenigen Minuten klar und beherrsche die wichtigsten Knöpfe und Befehle.“ Stefan Sigel ist es auch, der die TRUMPF Bank lobend ins Gespräch bringt: „Wir haben mit klassischen Banken überwiegend negative Erfahrungen gemacht. Bei der TRUMPF Bank merkt man, dass die Berater unser Geschäft verstehen.“ □

➤ **IHRE FRAGEN BEANTWORTET:**
Achim Greiser, Telefon: +49 (0) 7156 303-30396,
E-Mail: achim.greiser@de.TRUMPF.com

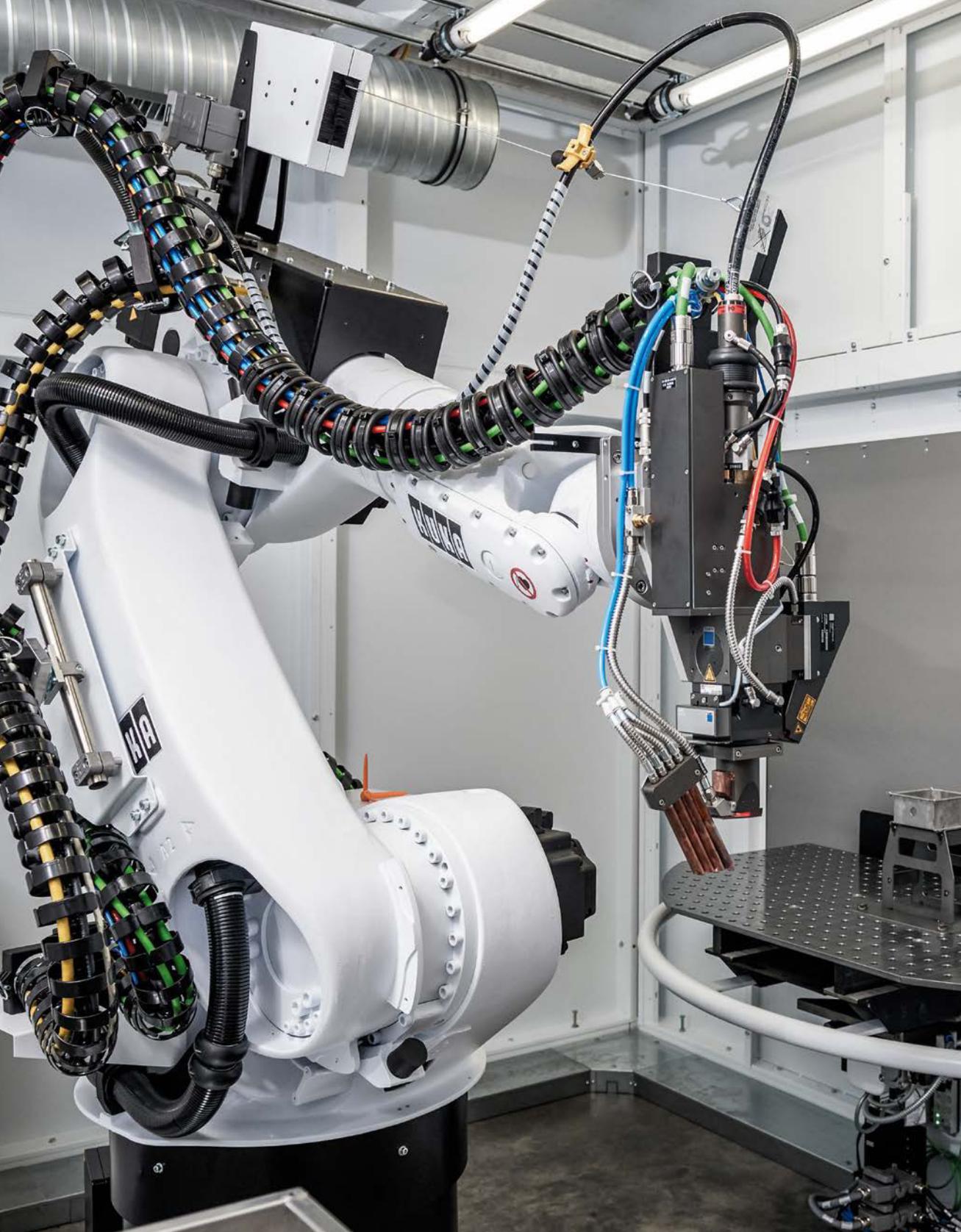
„Mit dem Lاسernetzwerk können wir uns dem Thema Laserschweißen behutsam nähern.“

Christoph Sigel

Das Lasernetzwerk mit einer TruLaser 3030 fiber und einer TruLaser Robot 5020 erweitert das Portfolio von SCS um Laserschneiden und -schweißen.

➤
Drop&Cut im Video:
www.trumpf.info/htyvce





Die TruLaser Robot 5020
in Aktion:
www.trumpf.info/njvh6y



Ein Großauftrag zur Herstellung von Elektroverteilerboxen war für die Unternehmer der Anstoß, in ein Lasernetzwerk zu investieren.

MUTIGE AUFSTEIGER

WER: *SCS Metall GmbH, Heimsheim. Gegründet 2009. 15 Mitarbeiter.
www.scs-metall.de*

WAS: *Lohnfertiger mit breitem Angebotsspektrum vom Prototypen bis zur Serie*

WOMIT: *TruLaser Robot 5020 und TruLaser 3030 fiber im Lasernetzwerk, TruPunch 5000, 3 x Abkantpressen TruBend, Beschriftungslaser TruMark Station 5000*



Serie: Existenzgründer im Porträt

Zur Dynamik unserer Volkswirtschaft tragen junge Unternehmen bei, die mit innovativen Ideen die Märkte beleben. Wir stellen Beispiele vor.

Vom Teilzeit- zum Vollblutunternehmer

Die Brüder Sigel haben ein Metallbearbeitungsunternehmen gegründet

Seit Anfang des Jahres ist Stefan Sigel selbstständig. An sich nichts Besonderes. Doch der junge Mann ist erst 21 Jahre alt und war die letzten drei Jahre bereits als Teilzeitunternehmer tätig.

Teilzeit, weil er parallel seine Ausbildung zum Industriemechaniker absolvierte. Aufstehen um halb fünf, hieß das, dann zur Arbeit im Ausbildungsbetrieb und von 16 bis mindestens 21 Uhr Arbeit im eigenen Betrieb. Ein strammes Programm also.

Dabei hatte es ganz harmlos angefangen. Stefan Sigel und sein heute 25-jähriger Bruder Christoph wurden vor drei Jahren von der Familie gefragt, ob sie sich nicht ein wenig Taschengeld verdienen wollten. Dafür sollten sie eine einfache kleine Metallproduktion in Weil der Stadt übernehmen, die Vater und Onkel seit vielen Jahren nebenberuflich in der heimischen Garage betrieben.

Klang attraktiv und schien auch mit Christophs Maschinenbaustudium und Stefans Lehre vereinbar. „Doch dann haben wir schnell gemerkt, dass wir entweder ganz aufhören oder voll einsteigen mussten“, erinnert sich Christoph Sigel. Sie mieteten eine Halle im Industriegebiet Weil der Stadt und gründeten die SCS Metall GbR als Lohnfertigung für Blechbearbeitung.

Seither wächst die Firma kontinuierlich: „Wir hatten noch nie schlechte Zahlen“, sagt Christoph Sigel stolz. Umso mehr wurmt es ihn, dass es so schwer für die Jungunternehmer ist, an Bankkredite zu kommen: „Da werden einem viele Steine in den Weg gelegt!“



Dr. Annja Maga
Redaktion Magazin
Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.
ihk.de

Doch die beiden wären keine waschechten Schwaben, wenn sie das Problem nicht mit Sparsamkeit und guten Ideen in den Griff bekämen. So wurden die meisten Maschinen gebraucht gekauft. Kosten sparen die beiden Jungunternehmer auch dadurch, dass es keinen Verwaltungswasserkopf gibt. Sie beschäftigen zwei feste Mitarbeiter, 20 Aushilfen und einen Freiberufler für Marketing und Vertrieb.

Nominiert für den Innovationspreis

Außerdem versuchen die beiden Metallfachleute mittels neuer Verfahren die Produkte möglichst günstig herzustellen. Dabei ist auch schon ein neues Gerät entstanden: ein Tauchwascher zur schnellen und kostengünstigen Reinigung von Werkzeugen und Bauteilen, der sogar für den Innovationspreis des Landes nominiert wurde.

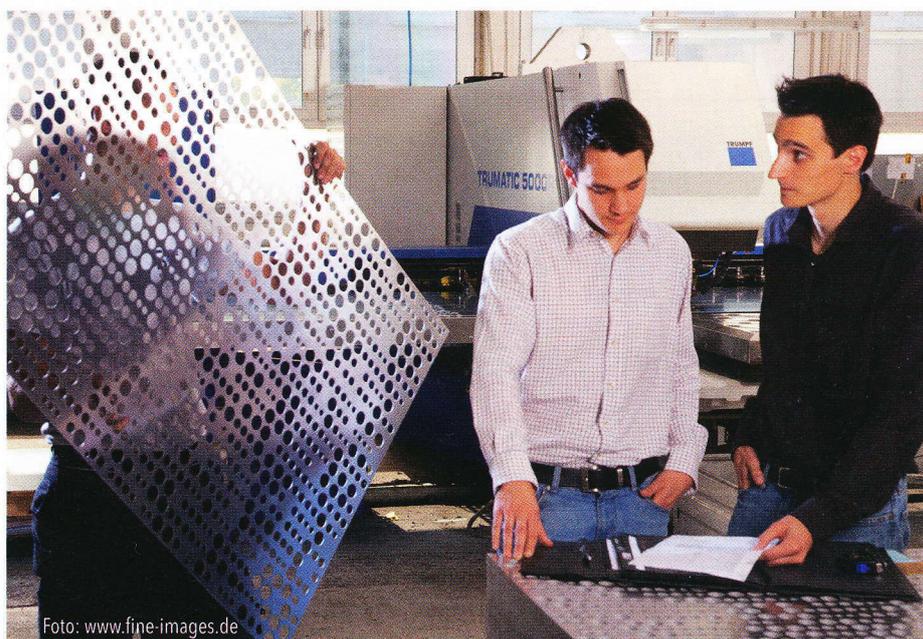


Foto: www.fine-images.de

Stefan Sigel (li) und sein Bruder Christoph sind ein eingespieltes Team.

Das spricht sich herum: Circa 70 Prozent der Kunden kommen auf Empfehlung. Inzwischen gibt es auch einen größeren Kunden, mit dem ein Rahmenvertrag vereinbart wurde. Dafür sollen zwei neue feste Mitarbeiter eingestellt werden.

Die Brüder reinvestieren fast jeden verdienten Cent. Kein Wunder, dass sie höchstens halb so viel verdienen wie die meisten ihrer Freunde, dafür aber doppelt so viel arbeiten. „Aber irgendwann werden wir den Spieß umdrehen“, freut sich Bruder Christoph, denn „wenn wir es richtig anstellen, können wir davon mal richtig ordentlich leben“.

Doch bis dahin stehen 16 Stunden Arbeit an sieben Tagen pro Woche auf dem Programm. Nur samstags gehen sie manchmal mit den Kumpels auf die Piste. Zum Glück sind beider Freundinnen in Selbständigen-Haushalten aufgewachsen und haben so mehr Verständnis für ihre Männer. „Gemeckert wird aber trotzdem manchmal“, räumt Stefan Sigel ein. „Aber jetzt bauen wir neu und stellen eine Halbtagskraft fürs Büro ein. Dann kommen wir vielleicht auch mit zwölf Stunden Arbeit pro Tag aus“, hofft er.

Warum tun sich die beiden den ganzen Stress überhaupt an? „Man unterhält sich auf Augenhöhe mit einem Unternehmer, der 5000 Mitarbeiter hat“, schwärmt Christoph Sigel. Und natürlich ist es die unternehmerische Freiheit.

Aber ist man wirklich frei, wenn man mit seinem Bruder zusammen arbeitet? „Unproblematisch“, finden die Sigels das. Sie haben sich die Aufgaben klar aufgeteilt. „Außerdem liegen wir zu 90 Prozent auf einer Wellenlänge.“