

Harte Fakten und Bauchgefühl

Wie Mario Taenzler Unternehmensentscheidungen trifft

9

Mario Taenzler ist gelernter Maschinenbaumeister und Programmierer und studierter Betriebswirt des Handwerks. Bereits 1997 gründete er die Taenzler Steuerungstechnik, 2004 dann die Taenzler Maschinen und Anlagenbau GmbH, die Förderanlagen und Vorrichtungen zur Fertigung von Automobilteilen konstruiert und baut. Ein weiterer Geschäftsbereich ist die CNC-Zerspanung. Das Unternehmen beschäftigt mittlerweile fast 30 Angestellte und ist weltweit tätig, zum Beispiel in China, Südeuropa oder Botswana. Das neueste Projekt der Taenzler GmbH ist die Entwicklung eines äußerst leistungsstarken und dynamischen, aber doch kompakten Fördersystems für eine Bibliothek, die gerade in Saudi-Arabien gebaut wird.

Was ist oder war Ihre letzte große Investition und welche Finanzierung haben Sie dafür genutzt?

Unser Unternehmen ist gerade in den letzten drei Jahren ziemlich rasant gewachsen. Dabei sind wir schnell an unsere räumlichen Grenzen gestoßen. Daher haben wir im vergangenen Jahr eine neue Produktionshalle und ein Verwaltungsgebäude gebaut. Bei der Finanzierung haben wir mit der Ost-sächsischen Sparkasse zusammengearbeitet und erneut Fördergelder der SAB in Anspruch genommen. Bei kleineren Investitionen finanziere ich

aber auch gern unabhängig von einer Bank.

Auf Ihrer Homepage steht, dass Sie mit der neuen Produktionshalle auch unabhängig von bisherigen Zulieferern werden wollten. Ist Unabhängigkeit eine Art Grundmotiv bei Ihren Investitionen?

Das könnte man so sagen. Unser Unternehmen zeichnet sich durch eine möglichst hohe Fertigungstiefe aus, das heißt, nach Möglichkeit möchten wir gern alles selbst produzieren können. Das ist ein ganz anderer Ansatz, als ihn

viele unserer Kunden in der Automotive-Branche haben, aber für uns ist das wichtig, weil wir ja keine Serienfertigung, sondern spezialisierte und individuelle Lösungen für unsere Kunden anstreben. Mit einer hohen Fertigungstiefe sind wir dabei wesentlich flexibler und können auch schneller auf geänderte Anforderungen eines Kunden reagieren.

Wenn Sie noch einmal an die Zeit Ihrer Unternehmensgründung zurückdenken: Welchen Rat würden Sie Jungunternehmern heute mit auf den Weg geben?

Ich kann Start-ups wirklich nur raten, bei Fragen zu Investition und Finanzierung unbedingt externe Hilfe von einem Berater in Anspruch zu nehmen. Gerade wenn es um öffentliche Fördermittel oder auch um Venture Capital geht, ist

einer Kundenanfrage oder ist absehbar, dass in naher Zukunft der Bedarf für eine bestimmte Maschine steigen wird? Und natürlich kalkuliere ich auch die Anschaffungs- und Erhaltungskosten. Aber das ist eben nicht alles.

„Die Vorstellung, dass der Umsatz jedes Jahr steigen muss, halte ich für realitätsfern“

es sehr wichtig zu wissen, worauf es bei einem Antrag ankommt, welche Fristen gelten oder wie Business Angels ticken. Wir haben damals zunächst versucht, das alles allein zu bewerkstelligen, aber damit verschwendet man wirklich wertvolle Ressourcen. Gerade zu Beginn des Unternehmertums sollte man

Wenn mein Bauchgefühl nicht stimmt, dann tätige ich beispielsweise eine bestimmte Investition nicht, auch wenn alle anderen Argumente dafür sprechen. Denn ganz ehrlich: Bestimmte Dinge kann man nicht kalkulieren. Ich frage mich vielmehr: Was bringt uns potenziell nach vorn, auch wenn ich

kreativ bleibt. Und das stimmt. Wenn das erfüllt ist, ergibt sich der Rest in der Regel fast von selbst. Auch die Vorstellung, dass sich der Umsatz eines Unternehmens Jahr für Jahr steigern muss, halte ich für realitätsfern. Natürlich sollte dies das langfristige Ziel sein, aber es kann eben auch mal ganz gesund sein, innezuhalten oder andere Ziele zu verfolgen.

Welche Ziele verfolgen Sie denn im Augenblick?

Nach der Fertigstellung unserer neuen Produktionshalle möchten wir uns dieses Jahr konsolidieren und unseren Umsatz stabilisieren. Bisher sieht es damit sehr gut aus. Für 2015 können wir schon keine größeren Aufträge mehr annehmen. Daneben beschäftige ich mich in letzter Zeit auch mit den Themen Crowdfunding und Venture Capital, da ich auf der Suche nach einem interessanten Start-up bin, in das ich investieren kann. Ich verstehe unternehmerisches Handeln als Tätigkeit, bei der man immer auf der Suche nach potenziellen Innovationen ist, die eine Branche voranbringen oder revolutionieren können. Ein Start-up, bei dem ich mich engagiere, sollte in dieser Hinsicht zu uns passen.

Die Taenzler Maschinen und Anlagenbau GmbH also auch mal in der Rolle des Finanziers?

Natürlich würde ich finanzielle Mittel zur Verfügung stellen, darüber hinaus würde ich aber auch gern in einer beratenden Funktion aktiv werden. Ich habe da keine konkreten Vorstellungen oder eine bestimmte Fixierung hinsichtlich der Branche oder des Produkts des Start-ups, aber wenn man ein anderes Unternehmen beraten will, sollte man natürlich schon grob verstehen, worum es dabei geht beziehungsweise was das Unternehmen macht und in welchem Markt es sich bewegt. Man kann schon sagen, dass das eine Art Herzenswunsch von mir ist. Es muss natürlich für beide Seiten von Vorteil sein, sonst ist solch eine Zusammenarbeit nicht sinnvoll.

+ Kontakt

Mario Taenzler
Taenzler Maschinen und Anlagenbau GmbH
m.taenzler@tma-sachsen.de

sich unbedingt auf seinen eigenen, eigentlichen Job konzentrieren und sich nicht unnötig Zeit rauben lassen, zumal ja auch die Inanspruchnahme eines Beraters von der SAB gefördert wird. Außerdem bin ich davon überzeugt, dass man bei grundsätzlichen Fragen und Entscheidungen auch auf seinen Bauch hören sollte. Für mich hat das zumindest immer sehr gut funktioniert.

Sie entscheiden auch große Investitionen aus dem Bauch heraus?

Natürlich nicht nur. Meine Entscheidungen basieren schon auch auf harten Fakten und Zahlen. Gibt es zum Beispiel einen aktuellen Bedarf aufgrund

vielleicht noch nicht genau weiß, wann oder wie?

Also handeln Sie eher spontan und flexibel? Sollten nicht gerade junge Unternehmen eher planvoll und strategisch vorgehen?

Man sollte natürlich schon wissen, was und wohin man will. Aber man darf in seinen Vorstellungen und Plänen nicht zu starr sein. Zu Beginn meines Unternehmerdaseins hat mir mein damaliger Mentor geraten, nicht zu sehr auf den finanziellen Erfolg zu achten, sondern vor allem darauf, dass man bei allen Anstrengungen den Spaß an seiner Arbeit nicht aus den Augen verliert und

