

Mit Erfolg in die Selbständigkeit (15)

Manfred Eberhard: ›Im Kopf war ich innerhalb von fünf Sekunden selbständig‹

Umsatz von 800 000 auf 3,4 Millionen Mark gesteigert – Nachteil: Keine Zeit für die Familie

Benninghen (kth).

Zwei Jahre nach Gründung der Firma „ematec“ (Maschinen- und Greiftechnik) steht der Umzug aus der „Blechdose“ in ein gegenüberliegendes Bürogebäude bevor. Platzmangel und die optische Wirkung auf Kunden seien der Grund, die liebgewordenen Geschäftsräume im wenig attraktiven doppelstöckigen Containerbau aufzugeben, erläuterte Firmeninhaber Manfred Eberhard.

Dieser Wechsel in der Infrastruktur ist wohl aber auch Synonym für die Expansion eines Unternehmens, dessen Wurzeln im Keller eines Wohnhauses liegen. Der ausgebildete Diplomingenieur im Maschinenbau, Eberhard, hatte bereits während des Studiums nebenbei in einem Ingenieurbüro erste

praktische Erfahrungen bei der Konstruktion von Werkzeugmaschinen gesammelt und es anschließend in einem renommierten Unternehmen zum Gruppenleiter und Technischen Leiter gebracht. Gleichberechtigt in der Betriebsführung eines in Memmingen ansässigen Fahrzeugbaubetriebes wurde ihm die signalisierte Beteiligung nicht gewährt, die beiderseitige Trennung war die Folge.

Innerhalb von fünf Sekunden habe er sich zur Selbständigkeit entschlossen und sei so „im Keller gelandet“. Aufgrund seiner Kenntnisse und Erfahrungen im Sondermaschinenbau seien ihm Mitarbeiter und Klientel gefolgt. Im Zeitraum von zwei Wochen hätte die Existenzgründung perfekt sein müssen, bereits nach einem Monat mußte die erste Auftragslieferung erfolgen.

Inzwischen betreibt die Firma mit Greiftechnik, Sondermaschinenbau und Baggertechnik drei Geschäftsfelder. Haus-eigene Konstruktion und Entwicklung von Maschinen, Produktion von Bauteilen durch externe Lieferanten (die als Partner wie Teile des Betriebes betrachtet würden) und Zusammenbau in der angemieteten Montagehalle durch eigenes Personal lauten die einzelnen Phasen der Produktherstellung.

Die Steigerung des Umsatzes von 800 000 über 2,1 Millionen bis 3,4 Millionen Mark ist Dokument einer stetigen Expansion. Die weitere Entwicklung des Unternehmens hat Eberhard in einem Drei-Jahres-Plan festgelegt. Ziel ist die Gründung einer Aktiengesellschaft, in der die Mitarbeiter am Unternehmen beteiligt werden sollen. Er könnte sich keine besseren Leute vorstellen, die in Eigenverantwortung ihr hohes persönliches Engagement in die Firma einbringen.

Eberhard hätte den Sprung in die Selbständigkeit nie geschafft, wenn sich nicht zwei Vorstandsmitglieder einer Memminger Bank „so weit aus dem Fenster gelehnt hätten“ und ihm nach Kenntnisnahme eines schlüssigen Konzeptes das notwendige Startkapital zugestanden hätten.

Die politische Ermunterung zur Existenzgründung und die damit verbundenen Versprechungen hinsichtlich Förderung bezeichnete Eberhard als Augenwischerei. So hätte er öffentliche Fördermittel nur dann bekommen, wenn seine Frau, die damals über kein eigenes Einkommen verfügte, als Sicherheit eine Bürgschaft hinterlegt hätte.

Der 35jährige, verheiratete Familienvater empfindet es als Wermutstropfen im sich füllenden Erfolgsbecher, daß er nur noch wenig Zeit für die Familie hat. Der ältere der beiden Söhne habe dies inzwischen resignierend akzeptiert, der Jüngere aber halte sich mit massiven Vorwürfen nicht zurück und „fordere vehement seinen Vater ein.“



Mit Greiftechnik, Sondermaschinenbau und Baggertechnik betreibt Manfred Eberhard in seiner Firma drei Geschäftsfelder. Dank stetiger Expansion konnte er den Umsatz von 800 000 auf 3,4 Millionen Mark steigern.

Foto: Klaus Thiel