

Ein Traum wird Wirklichkeit

Fällt in Deutschland das Wort Firmengründung, geht es heute vor allem um Internet und Apps. Doch auch in der „klassischen“ Industrie gibt es mutige Menschen, die eine feste Anstellung aufgeben und sich mit Überzeugung selbstständig machen.

Beispiel hierfür ist **Tobias van Hasselt**, der seit Ende des vergangenen Jahres **Zira Präzisions-Gewinde-Werkzeuge** in Radevormwald führt. Im Gespräch beschreibt der 32-jährige, was es heißt, einen vor 60 Jahren gegründeten Betrieb zu übernehmen und erfolgreich in die Zukunft zu führen.

„Ich bin ein Mensch, der schon in den verschiedenen früheren Festanstellungen sehr gern viel gearbeitet und Verantwortung übernommen hat. Von der Intensität her, war der Schritt in die Selbstständigkeit also kein großer“, so der Firmengründer. „Was das Thema Sicherheit angeht, glaube ich, dass ich davon in der Selbstständigkeit nicht unbedingt weniger habe. Ganz im Gegenteil: Ich kann nun alles selbst denken und lenken, baue mir also mit meinen eigenen Händen langfristig etwas auf. Was in meinem Fall noch eine wichtige Rolle spielt: Meine Frau arbeitet aktiv im Unternehmen mit, sodass wir uns gemeinsam unsere Zukunft aufbauen.“ Das Unternehmen war bei seinem letzten Arbeitgeber Lieferant im Bereich Sonderwerkzeuge. Was es konnte und leistete, aber auch welchen guten Ruf Zira umgab, war ihm also bekannt. Als der bisherige Besitzer im letzten Jahr andeutete, dass er in den nächsten Jahren aufhören wolle, suchte van Hasselt aktiv den Kontakt. Nach einigen Gesprächen, bei denen die Übergabeprozessure erörtert und fixiert wurden, stand im Sommer fest: Er wird Zira zum November 2017 übernehmen.

Van Hasselt weiter: „Ganz ehrlich, ich empfinde den Markt für Zira als gar nicht so hart. Selbstverständlich ist es immer schwerer für kleinere Werkzeughersteller, unter hohem Wettbewerbsdruck und starker Veränderung der Marktstruktur Standardwerkzeuge zu verkaufen. Ich folge aber bewusst dem Motto: Nischen sind immer erfolgreich. Zira bietet seit über 60 Jahren erfolgreich Sonderwerk-

zeuge für spezielle Abmessungen, Gewindeerhöhungen und Geometrien an, zum Beispiel für den Schiffs- und Kranbau, aber auch für die Bearbeitung von Sondermaterialien mit speziellen Beschichtungen. Der Bedarf ist also gegeben, besonders, wenn es um sehr geringe Stückzahlen geht. Wer was Spezielles im Gewindebereich braucht, kommt also zu uns. Je nachdem, welches Budget und wie viel Zeit der Kunde hat, produzieren wir direkt hier in Deutschland, in Osteuropa oder in Asien. Für jeden Bedarf gibt es also genau die richtige Lösung. Wichtig zu wissen ist auch noch,



dass wir nicht als Direktlieferant unterwegs sind, sondern als Partner des Fachhandels. Deswegen sind wir auch Lieferant in den bekannten Einkaufsverbänden.“ Und der Firmengründer weiter: „Selbst, wenn wir auf einem guten Ruf und einem festen Kundenstamm aufsetzen, geht es nicht ohne Investitionen, besonders im Bereich der IT. Im Zuge der Übernahme haben wir darum das ERP- und Lagerverwaltungssystem komplett erneuert und die Etikettierung digitalisiert. Veränderungen hat es zudem bei der Kommunikation mit dem Kunden gegeben. Wenn wir natürlich immer noch viel Wert auf die persönliche Betreuung und Beratung legen, sind E-Mail, Homepage und digitale Administration heute doch unabdingbar.“

Van Hasselt ist echt zufrieden, wie es läuft. „Wir haben die gesamte, aufwändige, Bürokratie hinter uns gebracht, eine neue IT erfolgreich eingeführt und besonders im Bereich internationaler Vertrieb echte Fortschritte gemacht. Unser Exportanteil ist von zehn auf 50 Prozent innerhalb kürzester Zeit gewachsen. Natürlich haben wir noch einiges vor. Aktuell arbeiten wir an einer Digitalen-Sonderanfertigungs-Plattform, um den Anfrageprozess bei Sonderwerkzeugen noch schlanker darstellen zu können.“

Fotos: Zira

