

Auszug aus Autodesk Magazin Dezember 2007:

Sie sind klein. Sie sind innovativ. Und sie haben Erfolg. Die Rede ist von kleinen deutschen Unternehmen, die durch Mut und gute Ideen beweisen, dass Deutschland als Wirtschaftsstandort durchaus begehrenswert ist. Und bei der Produktentwicklung nicht selten die Nase vorn hat. Einige Beispiele aus dem deutschen Mittelstand.

„Wie das meiste im Leben fing alles ganz zufällig an“, erinnert sich Attila Galambodi, Gründer und Geschäftsführer von Redo Water Systems aus Groß-Zimmern bei Frankfurt. Ein Zeitungsartikel, ein Gespräch – „eigentlich muss man nur Augen und Ohren offenhalten, um herauszuhören, was der Markt in der Zukunft braucht“. Der 40-jährige Unternehmer entwickelt und produziert heute hochwertige Trinkwasser-Aufbereitungsanlagen, die ohne Zusatz von Chemikalien auskommen. In Deutschland eine absolute Innovation. Kein Wunder, dass er dafür 2004 den Bundespreis für Innovation und 2005 den Unternehmerpreis bekam. Der gebürtige Ungar war 2000 gerade mal 33 Jahre alt und schon gut etabliert in seinem Job an der Deutschen Börse. Er war zuständig für die Liegenschaften der Börse und somit mit dem Thema Facility Management und Wasserversorgung bestens vertraut. „Ich wusste von der neuen Trinkwasserverordnung, die dann 2003 in Kraft getreten ist. Die schreibt vor, welche Werte sauberes Trinkwasser vorweisen muss. Das bedeutete für Hausbesitzer und Kommunen, dass sie ihre Wasserqualität überprüfen mussten.“ Daher die Idee: Wasseraufbereitungsanlagen bauen. Seine sollten aber ohne schädliche Chemikalien auskommen. Bisher ist Chlor nämlich ein Hauptbestandteil bei der Wasseraufbereitung. 2002 gründete Galambodi schließlich Redo Water Systems.

Doch es genügt oft leider nicht, eine gute Idee zu haben. Heute gibt Attila Galambodi zu, etwas blauäugig an die Sache herangegangen zu sein. Womit er vor Jahren nicht gerechnet hatte, war die deutsche „Bedenkenträgerkultur“. Schon vor zehn Jahren mahnte die Politikwissenschaftlerin Margarita Mathiopoulos in ihrem Buch „Die geschlossene Gesellschaft und ihre Freunde“: „Wenn wir unsere Vollkasko-Mentalität nicht in Risikobereitschaft, unsere Bedenkenträgerkultur nicht in Innovations- und Leistungskultur verwandeln, dann haben wir verloren.“ Tatsächlich hatte Attila Galambodi seine liebe Mühe, Kunden – und Banken – von seiner Idee zu überzeugen. „Wir hatten ein hochkarätiges Produkt, entwickelt mithilfe des Instituts für Physikalische und Umweltchemie der Universität Bremen. Und niemand wollte uns haben, weil keiner das Risiko eingehen wollte“, fasst Galambodi die schwierigen Anfänge zusammen.

Aber für Attila Galambodi lohnte es sich weiterzumachen. „Alle potenziellen Kunden zeigten sich interessiert. Aber alle wollten Referenzprojekte sehen. Ohne Kunden konnte man allerdings keine Projekte vorweisen.“ Der Unternehmer entschied sich, Risiken einzugehen: Er bot erst einmal seine Anlagen kostenlos an. Das erste Projekt war eine Wasseraufbereitungsanlage für den Flughafen Frankfurt-Hahn. Damals hatte Galambodi gerade mal fünf Mitarbeiter. Bald sorgte eine Naturkatastrophe dafür, dass die Öffentlichkeit auf Redo Water Systems aufmerksam wurde: Am 26. Dezember 2004 brach die Tsunami-Riesenwelle über Thailand herein. Redo Water Systems spendete einer Hilfsorganisation eine 50.000-Euro-Anlage. Der Erfolg war so groß, dass sofort 12 weitere in Auftrag gegeben wurden. „Und jetzt – drei Jahre später – sind wir zuversichtlich, dass wir 2008 schwarze Zahlen schreiben werden“, so Attila Galambodi, der mittlerweile in Deutschland 13 Mitarbeiter beschäftigt und weltweit weitere fünfzig. „Im Büro in Groß-Zimmern arbeiten nur Ingenieure, die permanent die Produktentwicklung vorantreiben.“ Im Ausland hat Redo Water Systems überall Niederlassungen und Vertriebspartner: von Tschechien über Portugal bis nach Sierra Leone, Venezuela, Mexiko, in den Arabischen Emiraten, Indien und Singapur.

Bei der Erschließung von Auslandsmärkten ist allerdings nicht nur die Qualität des Produkts ausschlaggebend, sondern auch gutes Marketing. „Länder, die Bedarf an unseren Wasseraufbereitungsanlagen haben, gibt es viele. Doch nicht alle besitzen tatsächlich das nötige Umweltbewusstsein, sauberes Wasser ohne Chemikalienzusatz zu trinken. Da muss noch viel Überzeugungsarbeit geleistet werden“, meint Attila Galambodi. „Als wir am Anfang in Asien akquirieren wollten, hat man uns erst einmal gesagt: ‚Wir trinken unser Wasser seit Jahrhunderten ungefiltert. Und haben überlebt. Wieso sollten wir jetzt was dran ändern?‘“

...

Doch die beste Ausbildung, die besten Ideen, die besten Marktvoraussetzungen können eins nicht ersetzen: die richtige Einstellung zu dem, was man tut. Attila Galambodi, Jürgen Penndorf und die anderen – sie alle mussten Rückschläge erleiden oder Anfangshürden bezwingen. Aber sie haben alle durchgehalten und letztlich Erfolg gehabt. „Wenn man aufhört, an das zu glauben, was man tut, dann muss man den Laden dicht-machen“, sagt Attila Galambodi. Man müsse „kalkulierbare Risikobereitschaft, Teamgeist und Selbstvertrauen“ an den Tag legen, meint Odersun Vorstand Ramin Lavae Mokhtari. Und Dr. Michael Schugt von ScienLab electronic systems bringt es auf den Punkt: „Alles in allem würde ich sagen: Machen!“

Weitere Informationen:

www.umweltfonds-hochrentabel.blogspot.com