

Drei Laserbeschriftungsmaschinen brummen durch die 180 Quadratmeter große Produktionshalle, die mitten in einem Mischgebiet in Tuttlingen liegt. Sie schreiben sogenannte Data-Matrix-Codes auf Metalloberflächen von Pinzetten, Skalpellen, Implantaten oder Endoskopen. Zehn Stunden sind die Maschinen täglich in Betrieb.

Es ist eine Kennzeichnungspflicht für chirurgische Instrumente, die drei junge Tuttlinger zu Gründern machte. Denn bis 2020 soll jedes einzelne Medizinprodukt durch einen maschinenlesbaren Code dauerhaft identifizierbar sein. Unique Device Identification (UDI) heißt das international eingeführte System. Für manche Unternehmen bedeutet dieses Regularium, das die amerikanische Gesundheitsbehörde ins Rollen brachte, einen großen Mehraufwand. Für das Start-up bietet es große Chancen. »Wir

übernehmen für die Unternehmen den gesamten Service. Von der Laserbeschriftung über das Reinigen und Passivieren, Verifizieren, Verpacken und Etikettieren. Wir sind die Ersten, die dieses Paket anbieten und haben damit eine Marktlücke entdeckt«, erklärt der 33-jährige Dominik Buggle. Zusammen mit dem Maschinenbautechniker Nermin Duratovic (31) und dem Ingenieur Dominik Pfeiffer (35) hat er 2016 die add'n solutions GmbH & Co. KG gegründet.

Tuttlingen ist ein Zentrum für Medizintechnik. Davon profitieren die drei. Die Kunden der Jungunternehmer stammen aber auch aus den Bereichen Maschinenbau, Flugzeugtechnik und Automobilbau. Ob einfache Nummern, der Name eines Arztes oder auch Herzchen – für die Gründer, die vor ihrem Schritt in die Selbständigkeit für ein amerikanisches Medizintech-





nikunternehmen arbeiteten, ist jede Form der Codierung und jede Stückzahl umsetzbar.

Schritt für Schritt haben sie das Unternehmen zusammen aufgebaut. Sie haben lange an einem Businessplan gearbeitet, einen Steuerberater beauftragt, mit Banken und der IHK gesprochen, sowie den Markt analysiert. Dabei ging es um die Frage, ob Unternehmen grundsätzlich bereit sind, Prozesse an das junge Unternehmen auszulagern, um sich selbst ganz auf die Entwicklung und Fertigung konzentrieren zu können. »In der Orientierungsphase haben wir alle noch für einen Konzern gearbeitet. Unser Unternehmen lief im Nebenerwerb. Doch dann, als wir uns sicherer wurden, ist einer nach dem anderen von uns ausgestiegen«, sagt Buggle, Marketing- und Vertriebsmann.

Als drei Banken Darlehen zusagen, starten die Gründer richtig durch. Sie mieten den Raum, kaufen die Maschinen. Dominik Buggle ist für die Akquise zuständig. »Plötzlich ging alles sehr schnell und es wurden mehr und mehr Kunden, die unseren Service in Anspruch nehmen wollten«, sagt er. Spannend und erfüllend empfinden die drei die Selbständigkeit, auch wenn

vieles neu und die Tage lang sind. »Wir haben uns auch schon die Nächte um die Ohren geschlagen. Aber das Unternehmen ist unser Baby und wir wollen alle, dass das Geschäft auch rund läuft, auch mit dem Gedanken an zukünftige Generationen«, sagt Buggle. Dabei sei ein gutes Miteinander sehr wichtig, weil die Gründer manchmal mehr Zeit miteinander verbringen als mit der Familie oder der Partnerin. »Es gibt natürlich neben den guten auch schlechte Tage. Gerade, wenn es holprig wird zählt es, sich gegenseitig aufzubauen.«

Und dann erzählt der Gründer von Aufgaben, mit denen er sich vorher noch nie beschäftigt hat. Eigentlich ist er ja zuständig fürs Administrative, aber weil sie sich dafür entschieden haben, noch zu dritt zu bleiben und mit der Einstellung von Mitarbeitern zu warten, bedient auch er die Lasermaschinen, sitzt direkt neben den Kollegen, die sich um die technische Qualitätssicherung und Prozesssteuerung kümmern. Zusammen beschriften, etikettieren, verpacken und verschicken sie die Instrumente. Dominik Buggle ist sich sicher: »Genau dieser Teamgeist, der schweißt ein junges Unternehmen zusammen.«

www.addn-solutions.de