



WIRTSCHAFT



Jour Fixe beim „Patent“: Hoffmann, Oehring, Sasse (v. l.)

Der dritte Mann

Die junge Firma aus Germering setzt auf die Telekommunikations-Beratung. Erfolg verspricht zudem das Know-how des Firmenpaten: IHK-Vizepräsident und Mittelständler Dr. Eberhard Sasse ist überzeugt von diesem Geschäftsmodell.

Es ist fast wie beim Fußball: In Sachen Wirtschaftskraft und Existenzgründungen spielt München fast in einer anderen Liga als der Rest der Republik. Man kann dieses Gefälle anhand Dutzender von Info-Grafiken und Wirtschaftskennzahlen darstellen – oder ganz einfach nur eine Gründergeschichte erzählen, die es in dieser Form in Deutschland so nur in München gibt.

Die Rede ist von der FScon AG in Germering. Hauptdarsteller sind Thomas Oehring und Mathias Hoffmann, beides keine Hasardeure, sondern Jungunternehmer, die mit Hirn, durchdachtem Geschäftsmodell und besten Branchen-

kenntnissen an den Start gingen. Oehring ist gelernter Kommunikationselektroniker und verfügt über rund ein Jahrzehnt Erfahrung in der Arbeit für die Deutsche Telekom – als Mitglied im Münchner Team für Auftragsmanagement und seiner späteren Tätigkeit im Großkundenvertrieb. Kompagnon Hoffmann stammt ebenfalls aus dem Vertrieb der Telekom.

Auf die Frage, ob das Ganze letztlich eine Telekom-Ausgründung sei, lacht Thomas Oehring erstmal herzlich, sagt dann aber ernst, dass die Idee, sich selbstständig zu machen, während seiner Zeit als Telekom-Mitarbeiter allmählich gereift sei. Das Unternehmer-Gen hat er oh-

nehin im Blut: Oehring stammt aus einer Unternehmerfamilie. Die Geschäftsidee des Gespanns Oehring und Hoffmann zielt ab auf die Erschließung einer Marktlücke. Aus eigener Telekom-Erfahrung wissen sie, dass die großen Telekommunikations- und Internetdienstleister Konzernen und etablierten Mittelständlern Top-Service und beste Konditionen bieten, kleine Firmen aber vernachlässigen, weil ihnen die Umsätze zu gering sind.

Im Normalfall, berichtet er, bekomme der Kleinunternehmer statt individueller Beratung eine Hotline für ein Call-Center. Als Grund für diesen Verlust an Beratungsqualität nennt Oehring den Preisverfall für die Gesprächstarife. Er erinnert daran, dass noch im Winter 1997/1998 die Ortseinheit 12 Pfennige gekostet habe, heute liege man, nach der Markt-Deregulierung, im Schnitt bei 0,9 Cent. Als Folge würden die Großanbieter beim Service für Privatkunden und kleine Firmen sparen.

In diese Lücke stoßen dagegen Oehring und Hoffmann. Sie wollen mit „Telekommunikationsoptimierung“ für Firmen mit 5 bis 50 Mitarbeitern Geld verdienen. Basis hierfür ist eine gründliche FScon-Analyse, die laut Oehring folgen-



de Fragen beantworten soll: Welche Hardware und Tarife gibt es in dem jeweiligen Unternehmen? Was wird tatsächlich gebraucht? Und: Wie kann die Telekommunikation das tägliche Geschäft besser unterstützen?

Die Grundberatung ist für seine Kunden kostenlos. FSCon verdient an dem, was das betreffende Unternehmen später an seiner Telefonrechnung spart. In der Regel, meint Oehring, sei eine Senkung der monatlichen Kosten um 25 Prozent drin. „Wir verkaufen Geld“, betont der Telekommunikations-Profi. Sollte sich nach der Bestandsanalyse herausstellen, dass der Firmenkunde ein leistungsfähigeres System benötigt, erhält er von der FSCon die benötigte Hardware – in diesem Fall der Aufstockung verdient Oehring an der entsprechenden Provision für zusätzliche Geräte oder Tarife.

So weit das Geschäftsmodell und der erfolgsbasierte Abrechnungsmodus. Jetzt kommt das IHK-Gründernetzwerk ins Spiel. Zwar sagt Oehring, er sei bis heute „glücklich über die Naivität“ mit der er mit seinem Unternehmen im Jahr 2003 an den Start ging, ein Blindflug war das Ganze aber von Anfang an nicht: Oehring und Hoffmann waren klug genug, sich vom Münchner Existenz-Gründungsbüro und den IHK-Fachabteilungen ausgiebig beraten zu lassen. Vor allem die IHK-Rechtsformberatung hat beide Gründer maßgeblich beeindruckt – die Folge war der Entschluss, als OHG zu starten.

Bilanzieren wie eine Kapitalgesellschaft in Kombination mit privater Haftung der Gesellschafter, das erschien Oehring als optimale Wahl, um Vertrauen bei den Firmenkunden zu gewinnen. Das Ziel hieß von Anfang an Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen. „Nach zwei, drei Jahren guter Zusammenarbeit ist bei den Firmen dann auch das nötige Vertrauen da, um gemeinsam mit uns größere Investitionen zu machen“, erklärt Oehring. Das Firmen-Marketing basiert bis heute auf Mund-Propaganda, wobei das Gründernetzwerk rund um die IHK dem Unternehmen mithilft, sich auf dem Markt zu etablieren. So engagiert sich Thomas Oehring bis heute als Gründungsexperte bei den Wirtschaftsjunioren München und als Juror bei einigen Gründer- und Businessplan-Wettbewerben. Und er ist Stammgast bei der IHK-Veranstaltung „Punkt 8“, bei der sich regelmäßig Gründer und Jungunternehmer zum

gemeinsamen Frühstück und Netzwerken treffen.

Das frühe Aufstehen hierfür hat sich für Oehring bereits gelohnt: Dr. Eberhard Sasse, IHK-Vizepräsident sowie Gründer, Inhaber und Vorstandsvorsitzender der Dr. Sasse AG, gehört zu den überzeugten Förderern dieses Netzwerks. Sasse kündigte im vergangenen Jahr an, er werde die Patenschaft für einen der Münchner Gründer übernehmen. Oehring wusste sofort – das ist eine einmalige Chance, aber als vier Jahre altes Unternehmen wäre er für diese Patenschaft eigentlich nicht in Frage gekommen.

Sasse war aber von Oehring's Geschäftsmodell so beeindruckt, dass er sich – entgegen seiner ursprünglichen Absicht – dazu entschloss, zwei Patenschaften zu übernehmen: Eine für einen „echten Gründer“ und eine für das Jungunternehmen FSCon in Germering.

Für Oehring ist das fast wie der berühmte Sechser im Lotto. Die offizielle Unterstützung durch einen IHK-Vizepräsidenten bringt zum einen Reputation, zum anderen ist Sasse ein international erfahrener, gestandener Unternehmer, dessen Rat Gold wert ist für jeden Jung-Unternehmer. Alle drei Wochen treffen sich Sasse und das Führungsduo von FSCon zum Jour Fixe und dann wird Tacheles geredet über die hohe Kunst der Unternehmensführung.

Für Sasse, schwärmt Oehring, sei diese einjährige Patenschaft kein Gag, sondern der nehme das richtig ernst. „Das komplette Führungsteam der Sasse AG wird für dieses Projekt eingespannt“, sagt der Jungunternehmer. In „Meetings ohne Zeitdruck“ lerne er jetzt das „Große Einmaleins der Buchführung“ und die Finessen einer erfolgreichen Personalpolitik – schließlich konnte FSCon Dank laufender Geschäftserfolge mittlerweile seinen ersten Mitarbeiter fest anstellen.

Firmenexpansion und Ausbildung sind weitere Themen über die Oehring mit seinem Paten Sasse noch ausführlich reden will. So bald es das Geschäft zulasse, will er in die Ausbildung einsteigen. Oehring betrachtet Ausbildung als gesellschaftliche Verpflichtung jedes erfolgreichen Unternehmers und sieht darin die einzige Chance, seinen künftigen Fachkräftebedarf zu decken. Gleich ob Ausbildung, Deckungs-Beitragsrechnung oder Markt-

erschließung – Oehring baut auf die Tipps von Sasse. Umgekehrt dürfte der „Pate“ auch an seinem Schützling seine Freude haben. „Wir lernen schnell“, versichert Oehring. Die Aussage wird belegt durch harte Fakten. Seine Kundenkartei umfasst derzeit 250 Unternehmen, längst hat FSCon die Gewinnzone erreicht und der Vertrieb läuft mittlerweile auch außerhalb Bayerns – zwei freie Mitarbeiter bieten die FSCon-Dienstleistungen in Hessen an.

Im vergangenen Jahr wandelte sich die OHG zur AG um und mit E.F. Walther Werner stieg ein Investor aus dem IHK-Umfeld in Oehring's Firma ein. Grund hierfür war keine Kapitalnot – Oehring und Hoffmann haben ihre Gründung aus Eigenkapital und laufenden Investitionen aus dem Cashflow finanziert. Sie sind somit in der für Gründer seltenen und glücklichen Lage, schuldenfrei und ohne Mitsprache einer Hausbank agieren zu können. Der Investor Werner ist Chef einer Kommunikationsagentur, Mitglied

der IHK-Vollversammlung, des IHK-Dienstleistungsausschusses

und der Münchner Wirtschaftsjunioren. Ebenso wie Sasse ist Werner von dem Geschäftsmodell der FSCon überzeugt. FSCon-Gründer Oehring will das frische Kapital nutzen, um seine finanzielle Basis generell zu stärken und um die Akquise neuer Kunden voranzutreiben.

Auch Dank der Hilfestellung seines Paten Sasse weiß Oehring sehr genau, wo er in fünf Jahren stehen will. Zehn feste Mitarbeiter sind dann eingeplant. Fünf für Support und Service, die anderen fünf sollen als FSCon-Repräsentanten die Dienstleistung der „Telekommunikationsoptimierung“ bundesweit an die kleinen Unternehmer bringen.

Thomas Oehring betont, die Unternehmer-Patenschaft mit der Dr. Sasse AG laufe so gut, dass man ähnliche Modelle zum festen Bestandteil aller Businessplan-Wettbewerbe machen sollte. „Das wäre ein Riesen-Anreiz für jeden Gründer“, sagt Oehring. Seiner Meinung nach würden sich solche Patenschaften auch für den gesamten Standort schnell bezahlt machen. „München ist eben die Region, in der nach wie vor die meisten hervorragenden Firmen und Ideen entstehen“, meint der Jung-Unternehmer.

Martin Armbruster

Überzeugendes Geschäftsmodell