

INNOVATOR OF THE MONTH

Rainer Brang im Interview mit dem KI:NT bwcon Regionalboard und den Wirtschaftsförderern aus Kirchheim unter Teck und Nürtingen.



10 FRAGEN

an Rainer Brang
Gründer von "Hörbert"

FESTO

Digital.FuturES

FESTOOL



digital **LÄND**

gefördert durch



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS

“

BRANG:

**Nachhaltigkeit
muss in die Köpfe,
um Ressourcen zu
sparen und unseren
Kindern etwas übrig
zu lassen**

”

1 | Bitte beschreibe deine Idee in drei Sätzen.

Unser Ziel war es, ein nachhaltiges Produkt für Kinder auf den Markt zu bringen, an dem sie lernen können und bei dem es sich lohnt, es lange zu nutzen und gegebenenfalls auch mal zu reparieren. Als Ingenieur wollte ich die eigenen Ansprüche umsetzen und ein Gerät für Kinder erschaffen, das diese Ansprüchen erfüllt – dann kam der Hörbert!

2 | Wie bist Du auf die Idee gekommen?

Als Softwaretechniker und Informatiker wollte ich meinen eigenen Kindern ein Produkt geben, welches es zu diesem Zeitpunkt noch nicht auf dem Markt gab. Daher bin ich in meine Werkstatt gegangen und habe in meiner Freizeit einfach mal so etwas gebastelt. Die ersten Prototypen habe ich auch noch selbst gelötet. Nachdem dann das eigene Kind und das Patenkind ausgerüstet waren, wurden auch die Nachbarskinder hellhörig. So sind wir Schritt für Schritt dann in die erste Serienfertigung gestartet.

3 | Was ist Euer USP?

Der Hörbert war von grundauf darauf ausgelegt, dass man ihn lange benutzen und gegebenenfalls auch mal repariert werden kann. Er wächst mit dem Kind mit: Wichtig war es mir, dass die kleinen Kinder das Gerät von Anfang an selbst bedienen können. Wenn sie größer sind, werden dann auch mal Lern-CDs zum Sprachen lernen aufgespielt.

Interessant ist es, dass durch das Material Holz eine andersartige Haptik stattfindet. Das triggert bei den Kindern durchaus noch andere Bereiche im Gehirn.

4 | In welchem Stadium steht das Produkt?

Wer sind deine Mitstreiter?

Wir haben in den letzten Monaten eine sehr bewegte Reise hinter uns gebracht. Nachdem ich selbst gegründet habe und wir auf 1500 qm und 20 Mitarbeiter*innen gewachsen sind, haben verschiedene Auswirkungen wie Corona, das gestrandete Schiff im Suezkanal und der Krieg in der Ukraine dazu geführt, dass wir in die Insolvenz geraten sind. Allerdings konnten wir, mit einem Investor, in letzter Sekunde unter etwas anderen Rahmenbedingungen, eine neue Heimat finden, so dass das Produkt weiter gebaut werden kann.

Wir sind in der glücklichen Position, dass der Investor das Produkt verstanden hat und unsere Erfahrungen aus dem B2C Bereich schätzt. Außerdem ermöglicht es uns, dass wir nun auch wieder unsere Spin-Offs weiterverfolgen können, so dass es den Hörbert auch bald für Senior*innen geben soll!

5 | Was war Eure größte Herausforderung?

Als wir bereit waren für das Wachstum und die Voraussetzungen dafür geschaffen waren, wollte ich eine Organisation ins Leben rufen, bei der ich nicht als Mikro-Management-Chef agiere. Mein Wunsch war es, eine Organisation mit Selbstorganisation zu gestalten. Dies war ein Kraftakt, der von mir und von den Mitarbeitenden viel gefordert hat – aber es hat sich gelohnt!

Natürlich waren auch die Insolvenz und Investorensuche eine der größten Herausforderungen. Jetzt bin ich Betriebsstättenleiter in Nürtingen mit sechs Mitarbeitenden und dieser Bereich soll möglichst autark laufen. Der Rest des Unternehmens sitzt in Bremen. Ich profitiere immer noch davon, dass einige lokale Mitarbeiter*innen diesen Prozess mit mir durchlaufen haben!

6 | Was bedeutet für dich das Schlagwort “Regionalität”?

Ich habe es schon immer sehr zu schätzen gewusst, wenn die Wege kurz sind und habe somit immer versucht Lieferanten ums Eck zu finden. Wir sind aber dabei auch schon an unsere Grenzen gestoßen. Für den einen Betrieb sind unsere Stückzahlen zu hoch, für den anderen zu niedrig. Da muss man flexibel bleiben. Der Versuch ist auf jeden Fall da, Projekte in der Region abzuwickeln – das hat was von „Stallgeruch“.

7 | Was bedeutet für dich das Schlagwort “Nachhaltigkeit”?

Der Rettungsanker für uns alle! Nachhaltigkeit muss in die Köpfe, um Ressourcen zu sparen und unseren Kindern etwas übrig zu lassen. Meine Eltern hatten einen Fernseher, der 23 Jahre alt war und wenn er kaputt war, hat man ihn wieder reparieren lassen. Die Schnelllebigkeit von heute hat eine solche Lebensweise komplett zerstört.

Da wollte ich dagegenhalten – verstehen Sie es als mein Ventil und meinen Beitrag! Daher ist unser Produkt aus Holz gebaut, auch wenn der Trend Plastik vorschreibt, ist der Hörbert geschraubt und nicht geklebt.

8 | Mit welcher Person würdest Du dich gerne über dein Projekt austauschen?

Meine Vorbilder sind nicht die amerikanischen Unternehmer, die irgendwelche Raketen bauen. Ich folge Markus Diekmann und finde es immer wieder faszinierend den Aktivitäten von Boyan Slat zu folgen. Wenn er mich fragen würde, ob ich dabei bin, würde ich wahrscheinlich sofort aufspringen und Plastik aus den Meeren fischen!

9 | Wenn Du einen Wunsch in Hinblick auf deine Idee frei hättest – was würdest Du dir wünschen?

Ich möchte natürlich meinen neuen Chefs zeigen, dass dieses Produkt funktioniert! Daher wünsche ich mir einen kleinen Marketing-Kick, um mehr trommeln zu können und dass endlich alle davon wissen, was der Hörbert zu bieten hat! Die Sichtbarkeit ist für unseren Erfolg von unglaublicher Relevanz.

10 | Was sind die drei wichtigsten Eigenschaften, die dich als Unternehmer auszeichnen?

Familienvater-trotz-Business, Menschenwürdiges Handeln und Soziales Miteinander als Konzept der Selbstorganisation und Verlässlichkeit z.B. in Bezug auf die Lieferanten.

Das KI:NT Regionalboard wollte mehr von dem Gründer erfahren:

Nicole Hausladen, bwcon: Was ist Eure Vermarktungsstrategie?

Wir setzen momentan alles neu auf. Unser Investor kommt eher aus dem B2B-Geschäft. Da wir im letzten Jahr alles runterfahren mussten, gilt es jetzt uns wieder neu zu erfinden und auf uns aufmerksam zu machen. Wir haben in der Vergangenheit mit kleinem Budget viel gewirbelt und mussten auch Lehrgeld bezahlen.

Markus Kleber, Leagues: Mir kommt es so vor, als ob ihr mit einem Gallier-Produkt am Markt antretet! Warum kenne ich das nicht, wenn ich aus Nürtingen komme?

Ein bisschen Lokalpatriotismus würde vielleicht helfen, um lokale Sichtbarkeit zu erreichen. Immerhin haben wir in einem Jahr auch schon 8.000 Stück verkauft. Wir haben sogar schon mal ein Jahr lang einen Bus in der Region beklebt. Leider sind wir dabei noch lange nicht am Ziel und freuen uns über jede Art der Verbreitung!

Paul Mirsch, biparso GmbH: Das Bastelset für Heimwerker*innen finde ich sehr gut! Wenn Du noch mal starten könntest – was würdest Du anders machen?

Ich habe es als furchtbar anstrengend empfunden, so viele Rollen in Persona auszufüllen: Erfinder; Produktionsleiter; Unternehmer; Marketingexperte und noch viele weitere Rollen. Wenn ich noch mal starten würde, würde ich lieber noch ein halbes Jahr warten, um einen Mitstreitenden zu finden.

Dr. Julian Feinauer, pragmatic industries: Ihr tretet an gegen Tonie-Box und Co., aber das Geschäftsmodell ist fairer! Ist diese Vorgehensweise schon von Anfang an so gewesen?

Wir waren die ersten auf dem Markt. Und dann tut es echt weh, wenn da einer kommt, der mit Millionen in die Werbung geht und mit Disney einen Vertrag abschließt. Manches auf dem Markt ist für mich nicht nachvollziehbar und es passieren durchaus auch komische Dinge. Mein Ansinnen ist allerdings die Bestätigung auf der menschlichen Seite. Eine Frau hat mir mal drei Jahre in Folge Plätzchen zu Weihnachten geschickt, weil wir für ihren Sohn im Krankenhaus eine individuelle Lösung gebaut haben. Das ist das, was für mich zählt!

Dr. Hannes Schubert, DISCUS: Das ist eine beeindruckende Story! Wir haben letztes Jahr eine Einführungskampagne im Spielwarenssegment für einen Kunden gebaut – hier kann ich gerne Kontakte herstellen. Du wirkst für mich wie ein Überzeugungstäter. Wie kannst Du in der neuen Konstellation weiterhin so handeln? Hast Du für Dich unter der neuen Führung Bauchschmerzen?

Die beiden neuen Geschäftsführer sind für mich ein Glücksgriff! Besser hätte ich mir keine Partner auswählen können. Aber natürlich haben sie auch einen anderen Anspruch auf der Handelsseite, daher entsteht in der Gemeinschaft etwas Neues.

Dr. Lars Lehner, Lehner Sensor-Systeme: Gratulation! Du bist durch eine harte Schule gegangen und hast sicher schon einiges gelernt. Der Investor scheint seither eher auf Quantität zu gehen und hörbert jetzt als Qualitätsprodukt und Ergänzung aufzunehmen. Wer macht denn zukünftig das Marketing?

Aktuell funktioniert der sehr persönliche hemdsärmelige Ansatz sehr gut. Aber natürlich müssen wir hier noch professioneller werden. Das gilt es jetzt anzugehen.

Kontakt Rainer Brang
Gründer Hörbert

E-Mail: rbrang@hmc.one
www.hoerbert.com

hörbert