

Eintritt frei

Sascha Klein erfand einen neuartigen Türöffner. Was den Geschäftsführer der Metiba GmbH antreibt, aus einer Idee ein serienreifes Produkt zu entwickeln, und welche Erfahrungen er dabei gesammelt hat, beschreibt er im unternehmerBrief.



Innovativ: Mit seinem mechanischen Fußtüröffner gewann Dachdeckermeister Sascha Klein 2013 den Ideenpreis beim StartUp-Wettbewerb von hannoverimpuls.

unternehmerBrief: Vor mehr als vier Jahren haben Sie erste Prototypen des Fußtüröffners gebaut. Wie kamen Sie auf die Idee?

Sascha Klein: Ein Erlebnis auf einer öffentlichen Toilette brachte mich darauf: Deren Türklinke wurde von einem Gast mit dem Fuß geöffnet. Ich fand es damals nicht gerade hygienisch, die Klinke dann mit meiner Hand anzufassen. Warum also den Türöffner nicht gleich unten anbringen, um ihn mit dem Fuß zu bedienen?

unternehmerBrief: Der Fußtüröffner ist leicht zu bedienen, preisgünstiger als die Türöffner mit Lichtschranken und kommt ohne Strom aus. Er wurde bereits für Krankenhäuser und Moscheen angefragt. Wo liegen die Knackpunkte für die Serienreife?

Sascha Klein: Zunächst hatten wir viele, zu komplizierte Komponenten verwendet. Damit wurde der Fußtüröffner teuer in der Herstellung. Außerdem war er nicht ergonomisch genug. Dem Gründerteam wurde klar, wie weit der Weg zur Serienreife und damit zum Geldverdienen noch sein würde.

unternehmerBrief: Wie viel haben Sie bisher investiert?

Sascha Klein: Rund 250.000 Euro für die Entwicklung und Prototypenherstellung. Hinzu kommen 100.000 Euro für den Patentschutz. Dann gab es da noch einige Monate, in denen ich unten in der Werkstatt bis vier Uhr nachts an der Drehbank stand und um sechs Uhr mit meiner Arbeit in der Dachdeckerei begonnen habe. Und es lief natürlich nicht alles glatt.

unternehmerBrief: Wie kompensieren Sie Rückschläge?

Sascha Klein: Durch die Erfolge, wie den „Reddot Design Award“, den wir 2012 nach zig Überarbeitungen und Tests gewonnen haben. Außerdem habe ich durch hannoverimpuls einen guten Privatinvestor kennengelernt. Er bringt nicht nur sein Kapital ein, sondern auch seine Erfahrung und großes persönliches Engagement. Wir haben gemeinsam die Metiba GmbH gegründet.

unternehmerBrief: Verspüren Sie einen wirtschaftlichen Druck?

Sascha Klein: Natürlich. Wir wollen endlich auch Geld verdienen – keine Frage. Doch man kann im Vorfeld kaum abschätzen, was alles dazugehört, um eine Idee erfolgreich am Markt zu platzieren, obwohl die Rückmeldungen seit den ersten Testeinbauten hauptsächlich positive waren und es schon Bestellungen gibt.

unternehmerBrief: Was verzögerte den Produktionsstart?

Sascha Klein: Wir wollen den Kunden hohe Qualität bieten, die durch Lebensdauertests nachgewiesen werden soll. Doch die Maschinen, auf denen wir die Tests durchführen können, gibt es bisher noch gar nicht. Außerdem müssen wir jedes Einzelteil so optimieren, dass es in hohen Stückzahlen – also maschinell – gefertigt werden kann.

unternehmerBrief: Was empfehlen Sie anderen Erfindern?

Sascha Klein: Die Dinge, in denen man gut ist oder es sich zutraut, gut zu werden, selbst zu machen. Ebenfalls wichtig: sich zuverlässige Partner suchen. Außerdem sind wir gut damit gefahren, ein Beratungsunternehmen zu beauftragen, das berechnet, wie groß der Bedarf für den Fußtüröffner ist und was er kosten darf. Diese Kennzahlen geben uns exakte und unabhängig ermittelte Marker vor, an denen wir uns orientieren.

unternehmerBrief: Haben Sie einen Termin für den Serienstart?

Sascha Klein: Mit den ersten Fertigungsdurchläufen wollen wir zur Jahresmitte 2014 starten. ←

informationen

Metiba Vertriebs GmbH

Leinestraße 37a, 30827 Garbsen, Tel.: 05131 465064

www.metiba.eu