

»Have fun and make money«

Im Sog der technologieorientierten Gründerphase Mitte der 90er-Jahre beschlossen Dr. Thomas Weisener, Dr. Gerald Vögele und Karl J. Werner, die Mikrozahnringspumpe in den Fokus ihrer frisch gegründeten HNP Mikrosysteme GmbH zu stellen. Heute liefert das in Norddeutschland sitzende Unternehmen mit annähernd 80 Mitarbeitern Mikropumpen für die Branchen Life Science, Chemie und Pharma sowie den Maschinen- und Anlagenbau.



Dr. Thomas Weisener

Quelle: HNP Mikrosysteme GmbH

Er ist ein Mann der wenigen, aber klaren Worte. Bescheidenheit gehört zu seinen Stärken. Das, was er zusammen mit seinem Geschäftspartner Gerald Vögele aufgebaut hat, entstammt keiner fixen Idee oder wirtschaftlichem Kalkül, sondern aus Überzeugung und Begeisterung. Thomas Weisener, in Friedrichshafen geboren, in Konstanz am Bodensee aufgewachsen, in Stuttgart bis 1987 studiert, konnte sich schon immer für Technik begeistern und hält daher nicht ohne Grund das Rad für die größte Erfindung der Menschheit. Es kommt schließlich nicht in der Natur vor. »Ich habe die Biografie von Ernst Ferdinand Sauerbruch gelesen. Er hat an der Charité in Berlin die eiserne Lunge entwickelt. Faszinierend, zwei Welten zusammen zu bringen: Technik und Medizin«, antwortet er auf die Frage nach dem Buch, das seinen Lebensweg geprägt hat.

Der zweifache Familienvater, der die italienische Küche liebt und sich in seiner Freizeit mit dem Pro-Kopf-Verzehr von Schokolade der Nobelpreisträger nach Ländern beschäftigt, begann seine berufliche Laufbahn als wissenschaftliche Hilfskraft beim Institut für Steuerungstechnik der Werkzeugmaschinen und Fertigungseinrichtungen (ISW) der Universität Stuttgart. Er lauscht den Vorträgen von Professor Hans-Jürgen Warnecke, ist fasziniert von der Produktionstechnik und wechselt kurzerhand zum Fraunhofer IPA. Das war 1987.



Mikrozahnpumpen arbeiten präzise und schnell

Quelle: HNP Mikrosysteme GmbH

Neun Jahre später entwickelt, produziert und vertreibt er zusammen mit Ingenieuren und Naturwissenschaftlern Pumpen, die die kleinsten Flüssigkeitsmengen schnell und präzise dosieren. »Anfänglich wollten wir Pumpen für einen Herzkatheter entwickeln. Doch als sich das schwerer gestaltete als gedacht, haben wir die Idee verworfen, und uns auf Dosiertechnik spezialisiert. Unsere kleinste Pumpe ist heute so groß wie ein halber Kugelschreiber«, weiß Weisener, der zu 20 Prozent in Deutschland, 70 Prozent in Europa und zu 10 Prozent in den USA verkauft. Aushängeschild des Unternehmens ist die Mikrozahnringspumpe mZR®, die in ihrer Art die kleinste Zahnringspumpe der Welt ist.

preis. Drei weitere folgen. »Die Motivation war, mit neuen Themen die Finanzierung der Gruppe sicherzustellen. Und wir waren besessen davon, Patente zu machen. Das ist der Stoff, aus dem bei Fraunhofer die Innovationen entstehen.« »Have fun and make money« war das Abteilungsmotto der »Montierer«, nach dem gearbeitet wurde. Schon damals weiß er: »Das Prinzip ist simpel. Eine Pumpe bewegt Flüssigkeiten. Nun geht es darum, die passenden Absatzmärkte zu finden, die Produkte zu spezifizieren und das Portfolio möglichst breit aufzustellen.«

Er baut mit seinen Kollegen einen Rotoreinsatz im Mikrometerbereich als Demonstrator und die dazu passenden Montagewerkzeuge und greift zum Telefonhörer. »Wir kamen auf die Idee, den Adressaten der Fokus-CD »Ärzte der Republik« einen Brief zu schreiben, in dem wir die Frage stellten: Wozu könnten sie eine Mikropumpe oder einen Mikromotor einsetzen? Daraufhin erhielten wir eine unglaubliche Resonanz, mit der wir nicht gerechnet hatten. Im Nachgang gab es eine Vielzahl von Gesprächen. Daraus entstanden verschiedene Patente, u. a. mit Prof. Grönemeyer und Prof. Erbel. Mit Prof. Erbel haben wir dann die Idee eines aktiven Dilatationskatheters weiter verfolgt. Dies war die Produktidee, mit der wir den Start in die Selbstständigkeit versuchen wollten.«

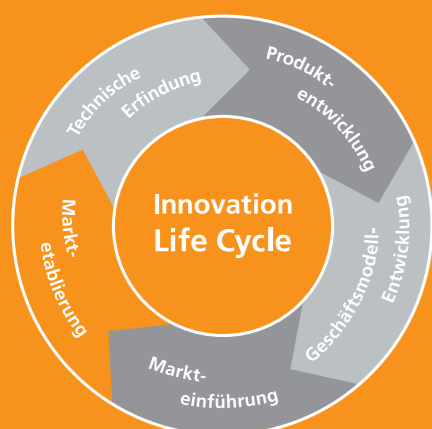
Brezeln, süße Stückchen und Zeit zum Nachdenken

Weisener ist wissensdurstig, bringt sich ein und bekommt seine Chance. Im Zuge der Miniaturisierungswelle wird Mikromontage ein großes Thema – auch in der Forschungscommunity. In seiner Gruppe 334 tüftelt er an Lösungen und schreibt schließlich seine Doktorarbeit zum Thema »Herstellung von Formschläuchen mit Formdornen aus Formgedächtnislegierungen«. Super elastisch und noch heute bei Stents im Einsatz. Er diskutiert mit Kollegen, denkt, tüftelt und denkt wieder. Bei Brezeln und süßen Stückchen im morgendlichen Kreativtreff seiner Gruppe kommen Ideen, aus denen später Produkte werden. 1994 erhält Weisener seinen ersten IPA-Innovations-

Schritt 5 – Marktetablierung

Von der Idee bis zu ihrer erfolgreichen Umsetzung im Markt durchläuft eine Innovation 5 Entwicklungsstadien. Das Fraunhofer IPA geht alle Schritte mit – von der technischen Erfindung über die Produktentwicklung, Geschäftsmodell-Entwicklung und Markteinführung bis zur Marktetablierung. Im Folgenden zeigen 5 Erfolgsgeschichten, wie die Wissenschaftler bei jedem der einzelnen Schritte des Innovation Life Cycle ein Ziel verfolgen: Business enabled by IPA.

Den Anfang macht der Markt. Die Unternehmer Dr. Thomas Weisener und Dr. Gerald Vögele entwickeln, produzieren und vertreiben mit ihrer Firma HNP Mikrosysteme GmbH Mikropumpen für die Dosiertechnik. Als Wissenschaftler gewannen sie am Fraunhofer IPA von 1994-97 viermal in Folge den Innovationspreis. Dann machten sie sich erfolgreich mit ihrer Mikrozahnringspumpe selbstständig. »Die Stärke des Fraunhofer IPA – Entwickeln und Verkaufen – diente als Blaupause für HNPM«, sagt Weisener. Sie legten nach und diversifizierten ihr Portfolio für die Branchen Life Science, Chemie und Pharma sowie den Maschinen- und Anlagenbau.





Dr. Thomas Weisener und Dr. Gerald Vögele

Quelle: HNP Mikrosysteme GmbH

Im Rahmen der typischen IPA-Akquise führt Weisener Gespräche mit Unternehmen wie ZF Friedrichshafen und dem Bosch-Konzern. Die finden ganz toll, was er macht, sagen aber auch, dass Mikropumpen nicht zu ihrem Geschäftsbereich passen. Am Ende steht der Satz: »Kommen Sie wieder, wenn Sie als eigenständiges Unternehmen groß genug sind. Dann kaufen wir Sie.«

Nicht immer entscheidet die erste Idee

Es vergeht einige Zeit, bis Weisener begreift, dass sich Pumpen für Herzkatheter nur schwer verkaufen lassen. Zu hoch sind die regulatorischen Anforderungen in diesem Bereich der Medizintechnik. Er entscheidet sich dafür, Pumpen für die Dosiertechnik zu entwickeln. Den Schlüssel zum Erfolg bildet die Entwicklung einer Pumpe für die instrumentelle Analytik im Life-Science-Bereich. Die freiheitsliebende und doch konkrete Denkweise, die er aus der Zeit beim Fraunhofer IPA mitnimmt, hilft ihm dabei, reifer zu werden. Er schreibt eine Strategie-Roadmap, trifft sich mit Investoren und übt sich in Mitarbeiterführung und Organisation. »Eine Firmengründung erfordert ein hohes Maß an Mut und Weitsicht. Wenn man die Erfahrung gemacht hat, Unternehmer zu sein, merkt man erst, welche Anstrengungen notwendig sind, um wirklich erfolgreich zu sein. Die Stärke des Fraunhofer IPA – Entwickeln und Verkaufen – diente als Blaupause für HNPM. Noch heute leben und arbeiten wir nach diesem Prinzip«, ist Thomas Weisener überzeugt. Nur so ließen sich Geschäftsentwick-

lungen im Technologiebereich betreuen und vorantreiben. Durch und durch lösungsorientierter Pragmatiker.

Schnell verkauft er seine Produkte auch außerhalb Deutschlands. Die Nachfrage im NAFTA-Raum ist so groß, dass er überlegt, in den USA eine eigene Vertretung aufzubauen. Auch europaweit wird er aktiv und gründet in Frankreich die erste eigene Vertriebsniederlassung. Er besucht Messen, trifft Interessenten, hält Vorträge. Auch das immer populärer werdende Internet hilft ihm dabei, global wahrgenommen zu werden und generiert neue Kontakte.

Mit präzisen Pumpen und smarten Lösungen baut sich Weisener einen festen Kundenstamm auf, mit Unternehmen, die in den verschiedensten Märkten zuhause sind. »Flow Chemistry ist nur eine Kernbranche, die wir regelmäßig bedienen«, sagt Weisener. Hier geht es um die kontinuierliche chemische Produktion von kleineren Mengen im Bereich Kilogramm bis Tonne pro Jahr. Dort, wo Anlagen für die Pharmahersteller oder die Feinchemie gebaut werden, wird HNPM als großer Player unter den Pumpenlieferanten wahrgenommen.

Ein anderes, vielversprechendes und vergleichsweise neues Thema, so Weisener, ist die organische Elektronik. Benötigt werden Pumpen mit hoher Pulsationsarmut für die Herstellung von Dünnschichtfilmen, die in dieser Branche dominieren, da es sich um ein Druckverfahren handelt. Auch den



Blick in die Montage von Mikro Zahnringpumpen am Standort Schwerin

Quelle: HNP Mikrosysteme GmbH

Maschinenbau bedient sein Unternehmen häufig – vom Befetten von Möbelscharnieren über Schäumen von Turnschuhsohlen bis hin zur Zigarettenherstellung mit Pumpen zur Verklebung des Papiers. Als exotisch stuft Weisener einen Auftrag ein, der eine Woche vor dem Jahreswechsel auf seinem Schreibtisch landete: Für die Silvestervorstellung von Wagners Tristan und Isolde an der Mailänder Scala soll er eine Pumpe liefern, die Theaterblut fördert. Mit derart vielfältigen Anwendungen bleibt das Leben des Ingenieurunternehmers spannend wie zu IPA-Zeiten.

Tue, was Du tust – und das richtig

Im Jahr 2010 erhält Weiseners Unternehmen die Auszeichnung »365 Orte im Land der Ideen«. Er empfindet es als große Anerkennung. Und es passt zu seinem Lebensmotto: Tue, was Du tust. Er ist angekommen – und denkt bereits über Nachfolge nach. »Basierend auf den bisherigen Ideen möchte ich den Umsatz in den nächsten zehn Jahren verdoppeln und HNPM als wichtigen Player im Bereich der Mikropumpen weiter etablieren. Und wir werden die Firma auch langsam in andere Hände geben.« Er spricht von »Wir« und nicht von »Ich«. Auch das zeichnet ihn aus. Er ist ein Teamplayer, der den Erfolg allen, die beteiligt sind, zuschreibt. Er ist einfach da – und macht. Und den Grundstein dafür, was in den nächsten zehn Jahren passieren soll, hat er bereits in den letzten zehn Jahren gelegt.

Und immer wieder tun sich neue Märkte auf, die HNPM permanent im Blick hat. »Wenn ich mir neue Technologien wie beispielsweise Additive Manufacturing anschau, dann überlege ich mir, wie kann ich das mit Pumpen verbinden.« Am Ball bleiben ist somit relevant – auch für Mikro Zahnringpumpenhersteller. Bleibt noch zu fragen, was er innovativen Jungunternehmen rät, die sich aufmachen, die Welt zu verändern. »Erstens: Man braucht eine vernünftige Gesellschafterstruktur. Zweitens: Man braucht einen Partner mit dem gleichen Spirit und der gleichen Zielorientierung. Drittens: Man darf die kaufmännische Seite nicht vernachlässigen. Eine schwäbische Ausgabenkultur halte ich für sehr wichtig. Nicht mehr ausgeben, als man einnimmt. Viertens: Man sollte seine eigene Ideen- und Innovationskultur pflegen und permanent fortsetzen. Und fünftens: Ein gutes Instrument, um Eindrücke zu sammeln und sich selbst weiter zu entwickeln, sind Netzwerke.«

Immer aktiv sein, nicht nachlassen, schiebt Weisener hinterher. Genauso wie bei Fraunhofer. Zurücklehnen hilft nicht. Man muss sich immer wieder neu definieren. Schließlich gibt es eine große Weltbevölkerung, die versorgt werden will. Da sei noch viel Platz im Wettbewerb um die besten Ideen. ■

Mehr unter: www.hnp-mikrosysteme.de