

Millimeter, die über den Erfolg entscheiden

INSTI-Success Story über die Firma TEC-HRO shooting equipment GbR

Pfreimd, Mai 2006. In der beschaulichen 5000 Seelen-Ortschaft mittelalterlichen Ursprungs inmitten der naturgegebenen Idylle des Oberpfälzer Waldes feiert der Sportschütze Armin Rothmund seinen bislang größten sportlichen Erfolg: Das langjährige Mitglied der deutschen Nationalmannschaft im Sportschießen lässt der Konkurrenz keine Chance und setzt sich bei der internen deutschen Ausscheidung zur Qualifikation für die Sportschützen-Weltmeisterschaft 2006 in Zagreb mit einer äußerst souveränen Leistung an die Spitze des Teilnehmerfeldes.

Der aus der Schwarzwald-Gemeinde Brigachtal stammende 27-jährige Armin Rothmund befindet heute rückblickend, dass die Technologie „TEC-HRO touch“ maßgeblichen Anteil an seinem eindrucksvollen Sieg gehabt habe. Gemeinsam mit seinem Freund und Schützenkollegen Christoph Häßler, 25 Jahre, hat Rothmund diese Technologie, deren Kniff in einem seitlich verstellbaren Abzugzüngel für Sportgewehre und -pistolen besteht, ausgetüftelt. Im November 2005 wurde „TEC-HRO touch“ dann unter dem Label der von Häßler und Rothmund 2004 eigens gegründeten Firma für Schießsportausrüstung - TEC-HRO („Technik von Häßler und Rothmund“) - auf den Markt gebracht.

Die Vorzüge dieser technischen Innovation liegen nicht auf, sondern in Gestalt der Sportwaffe vielmehr in der Hand: Dank des seitverstellbaren Abzugzüngels liegen Gewehr oder Pistole weitaus ruhiger. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Fingermuskulatur des Schützen mit Hilfe von „TEC-HRO touch“ nicht mehr der beim Gebrauch herkömmlicher Abzugzüngel auftretenden, starken Anspannung ausgesetzt ist, wodurch sich die Sportwaffe im Augenblick des Abziehens in relativer Ruhelage befindet. Folgerichtig weisen die Schüsse, die unter Einwirkung von „TEC-HRO touch“ auf die Zielscheibe abgegeben werden, eine signifikant größere Präzision auf - die Aussichten auf häufig von Millimetern abhängige gute bzw. sehr gute Wertungszahlen steigen. Und zwar für Benutzer nahezu aller Sportwaffenmodelle sämtlicher bekannter Firmen, da eine ebenfalls von TEC-HRO entwickelte Universalklemme gewährleistet, dass das neuartige Abzugzüngel auf jedem beliebigen Sportschießgerät montiert werden und seine Vorteilhaftigkeit zur Entfaltung bringen kann. Innert jener acht Monate, die zwischenzeitlich seit der Vermarktung der neuen Technologie vergangen sind, wurden trotz praktisch kaum betriebenen Werbeaufwands seitens TEC-HRO 330 Stück des Abzugzüngels an den Schützen gebracht.

Die bisher erfolgte Resonanz auf das spezielle, durch ein Gebrauchsmuster rechtlich geschützte Produkt gestaltet sich ausschließlich positiv: Die zu einem wesentlichen Teil international zusammengesetzte Kundschaft von TEC-HRO, zu der sich auch einige weltweit bekannte Topschützen und Olympiasieger zählen, ist von der Innovation der Schützenkollegen Häßler und Rothmund begeistert. So fällt der international bekannte dänische Nationalschütze Torben Grimmer, der gegenwärtig auf Grund seiner Europacup-Leistungen als weltbesten Liegendschütze gilt, bereits nach bemerkenswert kurzer Testphase die Entscheidung, mit dem von TEC-HRO entwickelten Abzugzüngel bei der anstehenden Weltmeisterschaft an den Start zu gehen, um seinen sportlichen Erfolgslauf fortzusetzen.

Der wirtschaftliche Erfolg seiner beiden technischen Ausstatter von TEC-HRO ist ebenso beeindruckend. Als der Berufspolizist Häßler und der gelernte Bankkaufmann Rothmund im Jahre 2004 den Entschluss fassen, ihr Hobby auf unternehmerischer Ebene zum Geschäft zu machen, können sie kaum erahnen, dass aus ihrem Zwei-Mann-Betrieb innerhalb zweier Jahre ernsthafte Konkurrenz zu den seit Jahrzehnten am Markt etablierten Unternehmen ihrer Produktionssparte erwachsen wird.

Triebfeder des Erfolgs ist dabei die im Wesentlichen von vier Säulen getragene Firmenphilosophie von TEC-HRO. So wird Kundenorientierung von Häßler und Rothmund offenkundig groß geschrieben:

Bestellungen werden noch am Tag ihrer Entgegennahme versandt, E-Mails werden umgehend beantwortet, Kunden geht bei Beststellungsänderungen das neue Produkt kostenfrei zu, während im Gegenzug die zuerst angeforderte Ware vom Kunden ohne weitere Zahlungsverpflichtungen zurückgeschickt wird.

Vom Ansinnen der beiden Existenzgründer, mit den eigenen technischen Erzeugnissen stets zügig auf Marktentwicklungen und modifizierte Regelbedingungen im sportlichen Bereich zu reagieren, zeugen technische Elemente wie die 2005 von TEC-HRO auf den Markt gestellte, neuartige Visierhöhung. Dieses Produkt wurde in Folge einer bedeutenden Veränderung der für Sportschützen gültigen Sportordnung entwickelt. Mit dieser Innovation konnte die Kopfhaltung des Schützen beim Anvisieren seines Ziels in eine bequemere Position gerückt werden. A propos Innovation: Selbige darf wohl als hervorstechendes Markenzeichen von TEC-HRO betrachtet werden, was sich aus dem Faktum ergibt, dass Häßler und Rothmund den Markt im Zeitraum ihres zweijährigen Bestehens schon mit beachtlichen sechs Produkten bereichert haben, deren Verkauf sich im Übrigen durchweg positiv gestaltet. Im laufenden Kalenderjahr ist TEC-HRO bestrebt, die firmenspezifische Produktpalette um weitere zwei Neuerungen zu erweitern. Durch ihr individuelles Präsenzkonzept, das von Online-Shop, Katalogwerbung, Newsletters sowie der persönlichen Anwesenheit bei Wettkämpfen getragen wird, dürften es Häßler und Rothmund auch dieses Mal wieder vermögen, zu bewerkstelligen, dass beide Innovationen zum Markterfolg avancieren werden. Die ökonomische Perspektive von TEC-HRO ist indes viel versprechend: Für 2006 prognostizieren die sportlichen Unternehmer eine Umsatzsteigerung in der Größenordnung von rund 70%, der Kundenstamm wächst stetig an und in der gesamten Bundesrepublik kann theoretisch ein Marktpotenzial von über einer Million Sportwaffen erschlossen werden. Arbeitsplätze müssen in absehbarer Zeit nicht geschaffen werden, da Häßler und Rothmund, von denen Letzterer die Tätigkeit als TEC-HRO-Geschäftsführer zwischenzeitlich vollberuflich ausübt, fremdfertigen lassen.

Diese Erfolgsgeschichte - Success Story eben - wurde zu einem Gutteil von der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderten INSTI-Initiative mitgeschrieben, was Häßler und Rothmund in Dankbarkeit anerkennen.

Insbesondere im Anfangsstadium des Firmenaufbaus erfuhren sie wertvolle Unterstützung durch das Steinbeis-Transferzentrum Infothek in Villingen, den INSTI-Partner vor Ort, als Kapital knapp war und die aufstrebenden Geschäftsleute von der kostenlosen Erstberatung für ihr neues Produkt nutzen konnten. Erfahren hatten sie davon eher per Zufall über eine Zeitungsanzeige. Aber auch sonst zeigen sich Häßler und Rothmund rundum zufrieden: „Die Betreuung durch den INSTI-Partner war in jeglicher Hinsicht sehr angenehm“, konstatieren die beiden Schwarzwälder Sportschützen und Jungunternehmer heute unisono.

Übrigens: Haben Sie schon einmal den Versuch unternommen, aus 50 m Distanz einen auf der Zielscheibe markierten Bereich von 1 cm Durchmesser zu treffen?

Nein? Nun, dann leuchtet Ihnen sicherlich zumindest auf theoretischer Ebene ein, dass Innovationen wie diejenigen von Christoph Häßler und Armin Rothmund, die Millimeterdifferenzen überwinden helfen, im Schießsport so bedeutend sind. Schuss frei!

*Patrick Todt
Juli 2006*