



Ich halte es in der Gründerszene für total wichtig, dass es eine Anlaufstelle gibt, wo Gründer zimmerweise Büros mieten können.

Einfach planen

„Man kann logischerweise einen Raum nur einmal belegen, ein Student kann nicht mehrere Veranstaltungen gleichzeitig wahrnehmen und ein Dozent darf zur gleichen Zeit nicht mehrfach verplant werden.“ So fasst Hans Peter Kunz das Konzept seines Unternehmens in einem Satz zusammen. Er entwickelte während seines Studiums eine Stundenplansoftware und gründete 2005 das Unternehmen sked software GmbH.



Gründer	Hans Peter Kunz
Geburtsjahr	1974
Studiengang	Technische Informatik
Unternehmen	sked software GmbH
Gründungsjahr	2005
Mitarbeiter	3
Kontakt	www.sked.de

„Gerade wenn man Informatik studiert, ergibt sich nebenbei immer die eine oder andere Programmierarbeit.“ Auch bei Hans Peter Kunz boten sich viele Möglichkeiten, sein Studium zu finanzieren. Aber die Grundlage seiner Selbstständigkeit bildete eine Projektgruppe innerhalb seines Studiums. Die Aufgabe: Programmierung einer Software zur Verplanung von Veranstaltungen. 1998 folgte eine Messepräsentation des Konzepts auf der CeBIT, es entstanden Kontakte zu Interessierten. Eine Berufsakademie aus Niedersachsen wagte schließlich den Schritt, die neue Software zu nutzen – der erste Kunde war gewonnen. Die Akademie war so begeistert von den Möglichkeiten, dass über diesen Kontakt weitere Kunden dazu kamen. „Aber wie das so ist, wenn erstmal verschiedene Leute ein Softwareprodukt anwenden, kommen schon bald die ersten Anrufe: Es müsste noch diese oder jene Möglichkeit geben!“. Nach Abschluss seines Studiums konzentrierte sich Kunz schließlich ganz auf seine Software. Er gründete ein Einzelunternehmen und fand im Technologiezentrum Siegen die Chance, einzelne Geschäftsräume anzumieten. „Das ist ein Vorteil, wenn man direkt nach dem Studium gründet: Man ist Student und noch relativ anspruchlos.

Gründertipp

Sie müssen den Kunden mit der Dienstleistung oder dem Produkt das Sie anbieten, überzeugen. Das ist etwas, was ich am Anfang völlig unterschätzt habe: Jeder einzelne Kunde ist harte Arbeit.

Dann ist der Sprung zu sagen ‚Ich probiere das jetzt mal ein, zwei Jahre aus und wenn das nicht klappt suche ich mir einen Job‘ noch relativ einfach“, resümiert der Unternehmer.

Das Geschäftsmodell des Unternehmens basiert auf dem Verkauf beziehungsweise der Vermietung der Softwarelizenzen sowie dem Abschluss eines Servicevertrags mit den Kunden. Dafür leistet Kunz zusammen mit seinen Mitarbeitern Unterstützung bei der Anwendung der Software und investiert in die Weiterentwicklung. Bis heute ist sked software GmbH

eine Ein-Produkt-Firma geblieben: „Mir war das immer wichtig und wir haben letztendlich damit Erfolg: Lieber eine Sache richtig professionell machen, als zehn Sachen völlig durchschnittlich und das bietet jeder an jeder Ecke an.“

Das Unternehmen wächst kontinuierlich – aber auch schwierige Erfahrungen musste Kunz schon sammeln: „Wenn man das ein paar Jahre gemacht hat, kommt irgendwann auch der Moment, in dem ein Kunde wegbricht. Das ist eine Erfahrung, die ich auch immer sehr persönlich genommen habe.“ Denn für den Unternehmer ist Selbstständigkeit eine Philosophie: „Ich mache mich selbstständig, weil ich unabhängig sein möchte. Weil ich selber entscheiden möchte, wie ich die Dinge regele. Sobald ich einen Kredit aufnehme bin ich ja gar nicht mehr unabhängig. So hat man eine extrem hohe Freiheit, weil einem ja keiner Vorschriften macht. Aber auf der anderen Seite muss man auch mit dieser Freiheit umgehen können.“

Mittlerweile übernehmen zwei weitere Mitarbeiter die Programmierung – auch wenn Kunz gerne wieder einmal selber an der Software arbeiten würde. Dabei ist es ihm wichtig, „bei der Softwareentwicklung nicht alleine vor sich hinzuarbeiten sondern immer auf die Kunden zu hören!“

