

Erfolgreich selbstständig mit einem **SAPI** Strahlhaus

Völlig neue Wege geht ein Strahlanlagenhersteller, die Fa. SAPI aus Nördlingen / Möttingen. Er plante und montierte eine neue Strahlhalle bei einem Kunden nicht nur ins letzte Detail, sondern lieferte auch gleich das Marketing Konzept mit dazu.

Ohne die ausgeklügelte Marketingstrategie, die von der Fa. SAPI für uns erarbeitet wurde, wäre es für uns sehr schwer geworden. Es gab manche Situationen, die wir ohne die Hilfe der Fa. SAPI nicht durchgestanden oder falsch entschieden hätten, schwärmt Existenzgründer Peter Haas rückblickend. Für Klaus Fertl, Chef der Fa. SAPI, ist die Idee, zur Strahlhalle das erforderliche Marketing gleich mitzuliefern, eine zwingende Konsequenz, um in wirtschaftlich schweren Zeiten dennoch erfolgreich in die Zukunft durchstarten zu können. „Auf jeden Existenzgründer“, sagte er, „stürmen mit Beginn der Selbständigkeit eine Vielzahl von Problemen ein, die er alle perfekt lösen mußte. Anfängerfehler sind dabei vorprogrammiert, die den jungen Unternehmen sehr viel Lehrgeld kosten.“ Gerade in der Anfängerphase kommt es aber darauf an, die finanziellen Mittel effizient einzusetzen. So war für die Fa. SAPI schon in der Gründungsphase der Fa. Haas Strahltechnik mit dabei. Fast ein halbes Jahr dauerte die Suche nach einem geeignetem Standort für die neue Multifunktionsstrahlhalle, in der sowohl gestrahlt als auch verzinkt und beschichtet werden kann. Dann folgte der Finanzierungsplan unter Ausnutzung sämtlicher Förderungsmöglichkeiten für Jungunternehmer und Nutzung sämtlicher Sonderkonditionen. Beim Aushandeln der besten Konditionen mit Experten der

ortsansässigen Kreissparkasse stand Klaus Fertl beratend zur Seite. Das Ergebnis waren Spitzenkonditionen für den Jungunternehmer. Tilgungsraten und Zinsrückzahlungen wurden so gewählt, dass selbst unter pessimistischen Start-Bedingungen das junge



**SAPI Multifunktions-Strahlhalle
strahlen, verzinken und
beschichten all in one**

Unternehmen die Rückzahlungen aufbringen kann. Nach diesen Vorarbeiten konnte der Plan vom Strahlhaus in die Tat umgesetzt werden. Während die komplette Strahlhalle, die 16 m lang, 6 m breit und 5 m hoch ist, in weniger als acht Wochen in Heidenheim / Brenz installiert wurde, absolvierten Peter Haas und seine beiden zukünftigen Mitarbeiter beim Sandstrahlspezialisten SAPI in dessen Nördlinger / Möttinger Strahlhaus praktischen und theoretischen Strahlunterricht, um sich optimal auf ihre Arbeit vorzubereiten. Währenddessen konzipierte eine Werbeagentur das Prospektblatt für die Neueröffnung sowie Anzeigenschaltung, PR und Direktwerbung bis hin zu Aufklebern und Schildern.

Auftrag von Anfang an

„Die Eröffnung mit über 300 Besuchern lief super“, freut sich Peter Haas. Schon in der Vorphase der Eröffnung kamen die ersten Kunden, so dass die Fa. Strahltechnik Haas schon am ersten Arbeitstag die ersten Strahlaufträge ausführen konnte.

„Jungunternehmen, die bereit sind, hart zu arbeiten, die Ärmel hochzukrempeln und auch vor Schmutz nicht zurückschrecken und deren Familien 100% hinter dem Vorhaben stehen, die haben mit dem Strahlhaus und dem Marketing-Konzept die besten Aussichten für eine erfolgreiche Zukunft mit überdurchschnittlichem Gewinn-Möglichkeiten“, ist sich Klaus Fertl sicher. Was ihn so sicher macht, ist die Tatsache, dass hochwertige Produkte eine perfekte Oberfläche vorweisen müssen, wie sie nur mit strahlen möglich sei. Und Qualität schließlich das A und O für Produkte im Maschinenbau, im Auto- und Karosseriebau. Strahlhäuser von SAPI liegen mit ihrem Reststaubgehalt übrigens weit unter der geforderten Norm von 20 mg/l. Hinzu kommt der Recycling-Effekt; das Strahlmittel kann bis zu 200mal wiederverwendet werden. Die entstehende Abluftwärme in der Strahlhalle der Fa. Strahltechnik Haas wird außerdem so umgeleitet, daß sie auch noch die Arbeitshalle



aufheizt.

**SAPI Spritz-Verzinken
direkt nach dem Strahlen
der Metalloberfläche.
Der perfekter Korrosionsschutz**