



Wolfgang Jahn, Mitgründer
der ZEDAS GmbH
FOTO: IHK COTTBUS

30 Jahre Deutsche Einheit: Erfolgsgeschichten aus der Region

Viele nutzten die mit der politischen Wende 1989/90 gewonnene Freizügigkeit und gründeten ein Unternehmen. FORUM stellt ab sofort Erfolgsgeschichten aus 30 Jahren Wirtschaft in der Region vor, Unternehmen und Menschen, die etwas bewegt haben und bis heute aktiv am Markt aktiv geblieben sind.

Die Zedas GmbH (vorher PC-Soft GmbH) feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Firmenjubiläum. Wolfgang Jahn ist Mitgründer der ZEDAS GmbH und war maßgeblich an der Entstehung und Entwicklung der Softwarelösungen zedas[®]cargo und zedas[®]asset beteiligt.

FORUM: Könnten Sie kurz Ihr Unternehmen vorstellen?

W. JAHN: Die ZEDAS GmbH ist aus der vorherigen PC-Soft GmbH hervorgegangen. Wir sind ein Software-Unternehmen, welches zwei Produkte international am Markt platziert. Im Zusammenhang mit diesen beiden Software-Produkten erbringen wir alle dazu zusammenhängenden Dienstleistungen, sprich Consulting von Kunden und auch z.B. die Bereitstellung in der Cloud, die in Form der Arbeit bevorzugt wird.

FORUM: Wann wurde das Unternehmen genau gegründet?

JAHN: Wir haben das Unternehmen am 19.04.1990 nach dem Mauerfall bzw. vor der Wiedervereinigung gegründet.

FORUM: Nach dem Mauerfall erlebte der Osten einen Gründungsboom. Wie kam es zur Idee und dann zur Gründung des Unternehmens?

JAHN: Die drei Gründer der ZEDAS GmbH, die auch heute noch erfolgreich im Unternehmen tätig sind, Klaus Wonneberger, Ulrich Lieske und ich, arbeiteten zur damaligen Zeit im Bereich Forschung und Entwicklung des Braunkohlenkombinats Senftenberg, später LAUBAG und dann LEAG. Zu dieser Zeit hatten wir die Erkenntnis gewonnen, dass wir vielleicht als unabhängiges Ingenieur-Unternehmen effizienter arbeiten könnten in dem großen Bereich Forschung und Entwicklung. Die Gründung von Ingenieur-Unternehmen war zu diesem Zeitpunkt schon möglich und so haben wir den Schritt auch gewagt.

FORUM: Heutzutage erhalten Gründer eine Vielzahl von Unterstützungsmöglichkeiten, die es damals nicht gab. Welche waren das bei Ihnen damals?

JAHN: Ein großer Vorteil war für uns gewesen, dass unser ehemaliger Arbeitgeber, das Braunkohlekombinat Senftenberg, uns vom

ersten Tag an ein guter Partner und extrem verlässlicher Kunde war, der zu dieser Zeit technische Lösungen auf einem Niveau nachgefragt hat wie sonst weit und breit niemand. Das hat uns natürlich beim Start in die Selbstständigkeit und dem Aufbau des Unternehmens sehr weitergeholfen. Offizielle Unterstützungsmaßnahmen gab es eigentlich so gut wie nicht. Man musste vom ersten Tag an am Markt Umsatz machen, sonst wäre es nicht gegangen.

FORUM: Wollten Sie schon immer Unternehmer werden? Wenn ja, warum?

JAHN: In unserer Branche wäre die Gründung eines Unternehmens im Bereich der Forschung und Entwicklung so weit weg gewesen wie eigentlich die Staatsgrenze. Der Wunsch ist in dem Moment entstanden, wo die Möglichkeiten sich angedeutet haben.

FORUM: Wie haben Sie damals Ihre Investitionen absichern können?

JAHN: Wir haben vom ersten Tag nach der Gründung an sehr vertrauensvoll mit unserer

Sparkasse hier in Senftenberg zusammengearbeitet und das machen wir auch bis heute. So konnten wir die wesentlichsten Investitionen tätigen. Zu einer späteren Phase der Entwicklung erhielten wir dann auch Risikokapital von zwei unterschiedlichen Beteiligungsgesellschaften, die dann das Kapital bereitstellten.

FORUM: Was musste damals ein Ostdeutscher für Eigenschaften haben, um nach der Wende erfolgreich zu sein?

JAHN: Ich denke, die Eigenschaften sind nicht von der Himmelsrichtung abhängig. Man benötigt immer die Gleichen. Man muss mutig sein, an sich und sein Produkt glauben und mit Unsicherheiten umgehen können.

FORUM: Für die Jugendlichen ist Ost und West kein Thema. Woran merken Sie heute noch Unterschiede?

JAHN: Ich habe zu keinem Zeitpunkt große Unterschiede festgestellt. Meine Erfahrung ist, dass man überall verlässliche und gute Partner findet.

FORUM: 30 Jahre Innovation. Wenn Sie zurückblicken, an welche Momente denken Sie?

JAHN: Als wir erstmals unser Software-Produkt zedas asset bei der Vossloh AG in Kiel platzierten sowie auch bei den Verkehrsbetrieben in Frankfurt am Main und unser Produkt zedas cargo bei der VEOLIA Transport, einem Tochterunternehmen des französischen VEOLIA-Konzerns, das waren schon wichtige Meilensteine in der Entwicklung.

FORUM: Welche Erfahrungswerte können Sie Neugründern mit auf dem Weg geben?

JAHN: Für Gründer muss ich aus meiner Erfahrung sagen: Wenn man nicht erstmal stark um den eigenen Kirchturm herum ist, sollte man nicht glauben, irgendwo auf der Welt ist es leichter.

FORUM: Wie stellen Sie die Bindung zu Fachkräften her?

JAHN: Im Zusammenhang gerade mit der Internationalisierung, die auch als Aufgabe vor uns steht, ist die Gewinnung von Leuten oder auch die Weiterbildung des bestehenden Personals immer eine sehr große Herausforderung. Gerade das Anwerben von Consultants sowie auch Projektmanagern ist nicht einfach. Bei fast allen Unternehmensfunktionen hin-

„Man muss mutig sein, an sich und sein Produkt glauben und mit Unsicherheiten umgehen können.“

Wolfgang Jahn

Anzeige

**Erfolgreiche Unternehmensnachfolge:
Ganzheitlich und individuell wie Ihr Business.**

Wir sind Anwälte Ihrer Ideen, Steuerberater Ihres Erfolges, Moderatoren und Coaches für eine erfolgreiche Fortführung und Rudergänger bei der Umschiffung psychologischer Klippen. Mehr Infos auf: **dr-knabe.de**

Dr. Knabe

Unter der Rufnummer **0331 - 20 12 19 0** erreichen Sie Ihre Ansprechpartnerinnen:

<p>Alexandra Flieger Rechtsanwältin, Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwältin für Steuerrecht</p>	<p>Melanie Held Dipl.-Kffr. [FH], Steuerberaterin, Fachberaterin für Unternehmensnachfolge [DStV e.V.]</p>
--	---

Michael Brandt (l.) und
Enrico Gattermann
FOTO: IHK COTTBUS



FOKUS REGION

JAHN: Wir unternehmen vielfältige Maßnahmen, z.B. den Besuch von Karrieremessen und an allen wichtigen in der Nähe liegenden Hochschulen. Wir rekrutieren fast alle unsere Mitarbeiter von Hochschulabsolventen. Natürlich besuchen wir auch die Rückkehrertage und stellen auch Web-Anzeigen, aber auch ggf. die Direktanwerbung über Personaldienstleister nutzen wir. *Es fragte Christina Gaudlitz.*

weg ist es schwieriger geworden. Wir stellen uns aber zielgerichtet dieser Herausforderung.

FORUM: Mit welchen Maßnahmen setzen Sie dies um?

**Kontakt: ZEDAS GmbH, Adolf-Hennecke-Str. 37,
01968 Senftenberg, Tel. 03573 70750,
E-Mail info@zedas.com**

„Fit ins Ausland“

Mit der „Außenwirtschaftsoffensive: Fit ins Ausland“ unterstützt die IHK gezielt beim Schritt ins Ausland. Nataliia Ruda von der IHK Cottbus leitet das Projekt. Auch die ZEDAS GmbH hat es in Anspruch genommen.

RUDA: *Wieviel macht das Geschäft von ZEDAS im Auslandsgeschäft aus?*

JAHN: Das ist bei uns von den Produkten her ganz unterschiedlich, aber insgesamt ungefähr 20 Prozent.

RUDA: *Das ist schon viel.*

JAHN: Ja, zumal unsere Software-Produkte eben stärker sind, besonders zedas cargo hat neun bis zehn Kunden in der Schweiz, die hohe Deckungsbeiträge liefern. Das ist schon gut.

RUDA: *Auf welchen Märkten sind Sie sehr stark unterwegs?*

JAHN: Unser wichtigster Auslandsmarkt ist zurzeit die Schweiz. Darüber hinaus haben wir Software-Installationen in Dänemark, Norwegen und Österreich. Aktuell unternehmen wir große Anstrengungen, um auf dem sich entwickelnden Markt von Polen Fuß zu fassen.

RUDA: *Gab es sonstige Aktivitäten im Ausland Ihrerseits?*

JAHN: Ja, wir haben vor zwei Jahren eine Niederlassung in Kiew in der Ukraine gegründet. Wir hatten dort eigentlich sehr hohe Erwartungen. Es müssen zwei Sachen erfüllt sein: Zum einen muss es für unsere Produkte ein interessanter Markt sein und zum anderen ist der Plan dort, in diesen Märkten



Nataliia Ruda

FOTO: IHK COTTBUS

auch Entwickler für uns zu gewinnen. Wir müssen allerdings nach zwei Jahren feststellen, dass wir trotz großer Investitionen vor Ort zu keinem Zeitpunkt die Qualität und Quantität an Entwicklungsleistungen erhalten haben, die wir uns versprochen haben und zum anderen der Markt und seine Gewohnheiten uns völlig undurchdringlich erscheinen. Daher haben wir uns entschlossen, die Niederlassung wieder aufzulösen. Ganz andere Erfahrungen seit einem Jahr haben wir in Polen. Sehr gute Qualität, absolute Termintreue.

RUDA: *Sie sind im Projekt „Fit ins Ausland“ involviert. Welche Motivation Ihrerseits steckt dahinter?*

JAHN: Also ich finde, dass das Projekt „Fit ins Ausland“ sehr gut in unsere Strategie gepasst hat und unser Marketing mir sehr dazu geraten hat, dort mitzumachen. Wir konnten darüber auch eine Aktivität unterstützen, das war eine Vorbereitung einer Messe, die wir komplett über dieses Programm abwickeln konnten.

RUDA: *Gibt es schon verschiedene Unternehmensprojekte, die dadurch entstanden sind?*

JAHN: Was wir im Augenblick suchen und aufbauen wollen, das ist, einen aktiven Vertrieb nach den Erfahrungen, die wir gewin-

nen konnten, aufzubauen. Die Fragen z.B.: „Wie stellt sich der Markt dar, gibt es überhaupt Kunden, wollen wir überhaupt in diesen Markt investieren?“, stellt man sich natürlich. Dafür brauchen wir aber einen Vertriebler, ausgehend auch von unserer Niederlassung in Warschau.

RUDA: *Was sind Ihre langfristige angelegten Ziele?*

JAHN: Die Internationalisierung ist für uns ein ganz wichtiges und notwendiges Unternehmensziel. Wir haben Millionen in die Entwicklung unserer Software investiert und müssen quasi größere Märkte erschließen. Sehr interessant wären für uns Märkte in Asien. Aus einer ganzen Reihe von Anfragen wissen wir, dass es insbesondere in Indien und Shanghai scheinbar einen recht großen Bedarf gibt, und neben Asien wären für uns natürlich auch die USA ein sehr interessanter Markt, weil dort nach dem was wir tun, wie wir erkannt haben, eine hohe Nachfrage besteht.

RUDA: *Würden Sie das Projekt aus heutiger Sicht weiterempfehlen?*

JAHN: Ich würde das Programm für jemanden, der konkrete Schritte vorhat, unbedingt weiterempfehlen.

Das Gespräch führte Nataliia Ruda.

**Kontakt & Information: IHK Cottbus, Nataliia Ruda,
Goethestraße 1, 03046 Cottbus, Tel. 0355 365-1312,
Fax 0355 36526-1312, E-Mail nataliia.ruda@cottbus.ihk.de**