

Interview mit Herrn Riedinger vom Unternehmen Milquino



Ihr Produkt – Milquino – klingt spannend. Beschreiben Sie kurz Ihr Produkt?

Der Milquino ist ein Vollautomat zur Zubereitung von Babymilchnahrung. Es werden alle wichtigen Schritte vom Sterilisieren des Wassers, über die genaue Dosierung des Milchpulvers und der Wassermenge, sowie die Mischung der richtigen Temperatur des fertigen Fläschchens auf Knopfdruck erledigt. Und das innerhalb von 70sec für eine große Flasche. Es entfällt die ganze Vorbereitungsarbeit wie Wasserkochen und Abkühlen, Pulver löffeln, Temperatur messen

Welche Produktvorteile werden potenziellen Kunden insbesondere geboten?

Der größte Vorteil ist die massive Zeitersparnis und das wirklich stressfreie Zubereiten der Nahrung tagsüber und nachts wenn es schnell gehen muss. Einzigartig ist die integrierte, hocheffiziente UV Sterilisation für das Leitungswasser. Diese sorgt in Kombination mit unserer speziell entwickelten Pumpe, welche die Leitungen vor und nach jeder Zubereitung komplett trockenlegt für ein hygienisch einwandfreies Inneres des Gerätes.

Wie sind Sie auf diese Idee gekommen, wie herausfordernd und zeitintensiv war die Produktentwicklung?

Die Idee kam durch unseren Sohn, welchen wir auch mit der Flasche gefüttert haben. Die Herausforderung besteht darin, 100te Anforderungen, Dienstleister, Entwicklungspartner und Zulieferer auf einen Punkt hin zu koordinieren und dabei nicht den Überblick zu verlieren.

Die großen Aufgaben waren zweifelsohne die Sterilisation in Verbindung mit der speziellen Pumpe und die exakte Dosierung der verschiedenen Milchpulver ins Gerät zu bringen. Die Anmeldungen beim Patentamt waren da schon eher „einfach“... Die Entwicklung dauerte ca. 2 Jahre.

Sie haben Ihr Produkt in der der TV-Sendung « Höhle des Löwen » präsentiert. Warum und wie haben Sie sich für die Sendung beworben?

Es ist eine bewusste Entscheidung sich bei der HdL zu bewerben, vor allem vor dem Hintergrund, dass man dort Daten preisgeben soll, welche normalerweise eher weniger an die Öffentlichkeit gelangen. Dennoch war es die Chance unser Gerät einer breiten Masse von Menschen im TV zu präsentieren.

Finanziell wäre eine solche Werbemaßnahme für uns so nicht möglich gewesen. Wir wollten also diese Möglichkeit nutzen und es hat geklappt. Die Bewerbung für die Sendung ist eher unspektakulär, ging über Vorstellungsvideo und die Beantwortung von ein paar Fragen zum Produkt und zu uns „Gründern“.

Ihre Erfahrungen « on stage » - wie haben Sie sich dafür vorbereitet ? Beschreiben Sie das Gefühl vor den Löwen zu stehen?

Die Vorbereitung dafür war nicht sonderlich lange, da wir nur ca. 1 Woche Zeit von der Zusage bis zur Aufzeichnung hatten. Diese war bereits im Januar diesen Jahres. Wir haben uns überlegt, was wir den Löwen (und auch dem Sender) für eine Geschichte anbieten, damit wir interessant sind, welche Zahlen, welche Perspektiven etc. wir im TV preisgeben wollen.

Dann haben wir uns kurz einen Pitch überlegt und dann ging es auch schon los. Wenn man dann vor den Löwen steht kann man nur noch reagieren. Es ist alles „ohne doppelten Boden.“ Das heißt, dass es „live“ aufgezeichnet wird, was gesagt ist, ist gesagt. Man kann nicht zurückspulen. Man könnte es wohl am besten mit einer sehr wichtigen mündlichen Prüfung vergleichen.

Ihre Erfahrungen nach der Sendung - gab es unerwartete Reaktionen, neue Möglichkeiten?

Was uns wirklich positiv verwundert hat war, wie viele Menschen uns Mut und Durchhaltevermögen zugemailt haben. Die Zuschauer wussten ja nicht, dass die Aufzeichnung bereits im Januar war. Es gab eine Vielzahl von Angeboten von potentiellen Investoren und Zulieferfirmen.

Sie haben die Produktion in die Hände von AsMoPLAST gegeben. Wie sind Sie auf AsMoPLAST gekommen, was hat Sie überzeugt, Kontakt mit dem Unternehmen aufzunehmen?

Wir waren auf der Suche nach einem Werkzeugbauer der für uns Werkzeuge in China fertigen kann. Durch Internetsuche und viele Telefonate bin ich dann auf Herrn Zügel gekommen. Überzeugt hat mich die positive Art von Hr. Zügel, welche sich bei persönlichen Treffen bestätigt hat.

Mit welchem Anforderungsprofil, mit welcher Aufgabenstellung haben Sie AsMoPLAST konfrontiert?

Die Aufgabenstellung war ziemlich allgemein aber auch sehr genau zugleich. Wir wollten ein Hausgerät bauen, dessen Kunststoffgehäuse den allgemeinen Ansprüchen von heutigen Kunden entspricht. Wir hatten noch grobe Vorstellungen von Farben und Stabilität. Wichtig war dabei, dass wir bei den Stückzahlen flexibel sind, also kleine bis mittlere Stückzahlen relativ schnell verfügbar sind.

War bei Ihnen eine umfassendere Beratung notwendig? Wenn ja, wie ist diese abgelaufen, was war für Sie bemerkenswert?

Durch meine vorherige Arbeit als Ingenieur bei einem sehr großen Hausgerätehersteller hatte ich eine Idee welche Kunststoffe wir wie und wo verwenden wollen. Beratung war trotzdem wichtig, wobei ich es eher eine Diskussion über die besten Möglichkeiten nennen möchte. Die Kompetenz von Hr. Zügel und seiner Mannschaft hat überzeugt.

Waren Sie mit dem Ablauf der Produktion zufrieden? Hinsichtlich Qualität und Schnelligkeit?

Für mich ist es schon bemerkenswert wie flexibel und schnell AsMoPLAST auf Anfragen reagiert. Wenn man bedenkt, dass es kein riesen Produktionskonzern ist, muss man echt den Hut ziehen.

Abschlussfrage: Was fanden Sie bei AsMoPLAST insgesamt herausragend? Vor, während und nach, innerhalb und außerhalb der reinen Produktion.

Der persönliche Kontakt zu Herr Zügel und Frau Zügel und dem Projektleiter Herr Haßler ist menschlich und fachlich überragend. Wir sind sehr glücklich, einen Partner gefunden zu haben, der mit uns dieses spannende Unternehmen in Angriff genommen hat.

Die Lösungsfindung und Umsetzung (auch bei kurzen Terminalschielen) hat uns immer sehr geholfen. Es ist wirklich toll, dass Herr Zügel und sein Team die hektische Phase unseres Startups mitgehen und immer alles geben um eine bezahlbare und perfekte Lösung zu erarbeiten.

