

Existenzgründer

Musik zahlt sich aus

Als angestellter Ingenieur war Udo Borgmann erfolgreich. Dennoch entschied er sich für eine eigene Existenz. Der Mut hat sich gelohnt. Denn sein Unternehmen Pan Acoustics ist bereits nach sechs Jahren ein Begriff in der Branche.

Text: Viola Janz Fotografie: Tomas Haas





Leidenschaft

Früher war die Musik vor allem Udo Borgmanns Hobby. Heute ist sie ein Grundstein seiner Geschäftsidee. Denn sein Unternehmen Pan Acoustics liefert akustische Lösungen auf hohem Niveau. So ist es dem Gründer und seinem Team gelungen, Badewannen in Lautsprecher zu verwandeln.

Udo Borgmann liebt Musik. Und Technik. Doch am meisten liebt Udo Borgmann seine Familie. Das alleine ist vielleicht nicht ungewöhnlich. Aber im Fall von Udo Borgmann hatte es einen ganz entscheidenden Einfluss auf Karriere und Werdegang des Braunschweiger Existenzgründers: Mitten im Jura-Studium kündigte sich der erste Nachwuchs an. Um die Familie verlässlich ernähren zu können, sattelte Borgmann auf Elektrotechnik um, arbeitet nach dem Studium in verschiedenen Positionen als Entwicklungsingenieur. Zahlreiche Patente hat er in dieser Zeit entwickelt. Doch dann kündigte er die sichere Festanstellung – aus familiären Gründen. Und entschloss sich, eine eigene Firma zu gründen.

„Innovationen liegen mir im Blut. Mich reizen die technischen Herausforderungen“, sagt Borgmann. In seinem Unternehmen Pan Acoustics sollte die Musik eine tragende Rolle bekommen. Denn bereits seit seiner Jugend spielt Borgmann begeistert Klavier. „Musikgenuss ohne Kabelsalat“, so beschreibt der Ingenieur seine Vision, die er bis heute verfolgt. 2002 startete er mit seiner Idee, gewann in Braunschweig den Wettbewerb ‚Ideen für Arbeit‘. Qualität will Borgmann auf den Markt bringen, langlebige Produkte mit einer Betriebsdauer von zwölf bis 15 Jahren. Um seine Ziele zu verwirklichen, stellte er gleich zu Anfang zwei Mitarbeiter ein. „Teamarbeit und die Kreativität, die dabei entsteht, sind mir sehr wichtig“, betont er, „außerdem kann man im Team wesentlich mehr leisten.“

Technische Entwicklungen beanspruchen Zeit und kosten Geld. Um als Gründer trotzdem über die Runden zu kommen, tüftelten Borgmann und seine Mannschaft auch im Auftrag anderer. So kam es dazu, dass der Braunschweiger Gründer für den Wellness-Bereich eines Hotels Badewannen in Lautsprecher verwandelte. Das Projekt trug den Titel Floating-Unterwasser-Akustik und war offizieller Vorläufer des ersten marktreifen Produkts aus dem Hause Pan Acoustics. Es trägt den Namen Pan Surround, verwandelt

Golf, Audi und Porsche in wahre Konzertsäle. Am Fahrzeughimmel werden unsichtbar zwölf bis 36 sogenannte Aktuatoren platziert, die den Himmel zum Vibrieren bringen und auf allen Plätzen einen homogenen Stereoklang erzeugen. Fahrer, Beifahrer oder Mitreisende auf der Rückbank, jeder hat den Eindruck, als sei die Tonquelle direkt vor ihm; und zwar in Augen- und Ohrhöhe. „Ob Klassik, Pop, Rock oder die Verkehrsnachrichten – das Produkt lässt lange Autofahrten zum Vergnügen werden“, sagt Borgmann überzeugt und voller Stolz. Denn an seine Idee haben nicht viele geglaubt. Er hat 150.000 Euro in die Entwicklung gesteckt – einen Großteil aus eigener Tasche – und Recht behalten. „Heute können wir fast alles zum Klingen bringen.“

600.000 Euro bis eine Million Euro Umsatz strebt Pan Acoustics in diesem Jahr an. Neben Pan Surround, das sich in erster Linie an finanzkräftige Privatkunden sowie Firmenkunden wendet, setzt Borgmann auf sein neuestes Produkt: Pan Beam. Von außen sieht es aus wie ein einfacher, schlanker Lautsprecher. Im Inneren jedoch sorgen ausgereifte Elektronik und Software für einen besonderen Effekt. „Ganz einfach ausgedrückt bündeln wir den Schall, vergleichbar dem Fokussieren eines Taschenlampenstrahls“, erklärt Borgmann.

Gerade in Räumen mit schwieriger Akustik sind solche Lösungen gefragt. So hängt die ausgefeilte Braunschweiger Technik bereits im Pariser Rathaus. Auch der Flughafen Charles de Gaulle in Paris und ein riesiger Tagebau in Deutschland sollen mit Pan Beam ausgerüstet werden. Der Firmenchef: „Überall dort, wo sichergestellt werden muss, dass akustische Informationen auch wirklich ankommen, besteht großes Interesse an unserem Produkt.“ Doch nicht nur da. Auch für Veranstalter von Open-Air-Konzerten ist das neue System äußerst attraktiv. Denn schließlich soll der Sound dem Publikum vor der Bühne Spaß machen und nicht die Nachbarschaft verärgern.



Ausgefeilte Technik

Pan Surround (oben) verwandelt Autos in private Konzertsäle und bringt sogar Wände zum Klingeln. Pan Beam (rechts) sorgt dafür, dass der Ton genau da ankommt, wo er hin soll.

Seine Fähigkeiten haben Borgmann in der Branche bekannt gemacht. Da wundert es kaum, dass er ein Konzept für die Steuerung von 10.000 Lautsprechern auf dem Kreuzfahrtschiff *Pride of America* entwarf oder der Marokkanische

Pan Acoustics hat sich in der Akustik-Branche einen Namen gemacht. Sogar der König von Marokko zählt zu den Kunden.

König den Garten seines Palasts von den Braunschweiger Profis akustisch auf Vordermann bringen lässt. Und auch in Dubai ist das Geschick von Pan Acoustics bekannt: Im dort entstehenden Disneyland werden Borgmann und sein Team alles geben, damit Jurassic Park auch für die Ohren zum Erlebnis wird.

Borgmanns Ziel ist es, zu einem Mittelständler zu werden, der technisch stets ganz vorne mit dabei und in der Branche anerkannt ist. Eine bis drei Millionen Euro will er

2009 umsetzen. Der Gründer lässt derzeit in Groß Schwülper im Landkreis Gifhorn produzieren. „Asien ist für mich keine Alternative“, stellt er klar. „Bei uns muss die Qualität stimmen. Außerdem fühle ich mich als Unternehmer auch verantwortlich für die Region.“

Besonders verpflichtet fühlt sich Borgmann für sein Team. „Alle bringen sich ein, haben eine starke Eigenmotivation. Wir leben eine offene Kommunikation mit all ihren Vorteilen – Herausforderungen werden gemeinsam gelöst.“ Künftig wünscht er sich noch mehr kluge Köpfe – und zwar aus allen Altersgruppen. Langfristig soll die Mannschaft von derzeit fünf Angestellten und einem Auszubildenden auf 15 Mitarbeiter wachsen. Doch egal ob es sich um den Kontakt in der Firma oder zu den Kunden handelt, Borgmann setzt auf langfristige Verbindungen und Verlässlichkeit. Eben so wie in einer gut funktionierenden Familie. □