

Räume schaffen

# in Glas



Fast jeder besitzt Fotos seiner Lieben – meist im Portemonnaie oder im Bilder- rahmen auf dem Schreibtisch. Noch näher an der Realität sind dreidimensionale Abbildungen in Glas. Die Dresdner Existenzgründer Robert Schennerlein und Martin Glück stellen mit einem Verfahren der Lasertechnik kleine Kunstwerke her. Unterstützt werden sie dabei von Experten der Sparkasse.

■ Aus einer großen Maschine mit Sichtfenster leuchtet es grün, mit präzisen Bewegungen graviert der Laser wie von Zauberhand feine Strukturen in funkelnde Glasquader. Langsam entsteht das dreidimensionale Gesicht einer jungen Frau. „Am häufigsten werden wir gefragt, wie die Portraits oder Figuren so wirklichkeitsnah in das Glas kommen“, erzählt Generalbevollmächtigter Martin Glück mit einem Blick auf das Gerät. „Hier sieht man, wie ein grüner Lasers präzise Strukturen in das Glas graviert, ein Verfahren, das eines der Dresdner Fraunhoferinstitute entwickelt hat.“ Wer sich dreidimensional in Glas verewigen möchte, wird zunächst mit einem Scanner aufgenommen, gleichzeitig wird ein Digitalfoto der darzustellenden Person gemacht. Scan und Digitalfoto zusammen sind Grundlage für die so genannte Glasinnengravur. Seit Juni 2006 ist Glasfoto.com am Markt. Für ihre Privatkunden fertigen die Dresdner hauptsächlich Porträts, die in zwei Fachgeschäften in Dresden – dem Kugelhaus und im Elbepark – verkauft werden. Unternehmen beauftragen Werbegeschenke, Trophäen, Auszeichnungen sowie Souvenirs oder Fanartikel. „Für die Fans von Dynamo Dresden wurde beispielsweise das Rudolf-Harbig-Stadion in einer limitierten Auflage in Glas gelasert“, erzählt Martin Glück und hält einen funkelnden Glasquader mit der originalgetreuen Abbildung der beliebten Fußball-Arena in die Luft. „Andenken wie die Frauenkirche oder die Raphael-Engel in Glas, können Dresdens Besucher unter anderem in Pfunds Molkerei oder im Schillergarten erwerben.“

**Von Dresden in die Welt.** Das Unternehmen beschäftigt knapp 30 Mitarbeiter. Sogar die Sächsische Staatsregierung ist Kunde. Auch die Weichen für weiteres Wachstum in den nächsten Jahren sind bereits gestellt. „Wir wollen von Dresden aus, mit einer Dresdner Technologie, den deutschen und europäischen Markt erobern“, umreißt Robert Schennerlein die Ziele seines Unternehmens. Dabei war der Start keineswegs leicht. „Zur Verwirklichung unseres

erarbeite er ein individuelles Finanzierungs- konzept und bezog mehrere Fördermöglich- keiten ein, die den Anforderungen des Unter- nehmens entsprachen.

**Orientierung an Markt und Kunden.** „Über- zeugt hat uns, dass Robert Schennerlein und Martin Glück einen individuellen Weg gefun- den haben, ihr Unternehmen zu starten und schon nach einem halben Jahr erstaunliche Erfolge vorweisen können“, erklärt Torsten Rechenberger. „Wichtigster Grund für unsere Unterstützung war, dass das Unternehmens- konzept, das die Existenzgründer entwickelt haben, streng kunden- und marktorientiert arbeitet und nicht technikverliebt ist“, ergänzt Detlef Heering, Versicherungsexperte für Fir- menkunden in der S-Mobil GmbH. Weitere Unterstützung gaben die Spezialisten von der Leasingabteilung der Sparkasse. „Bei Glasfoto. com wurde in Zusammenarbeit mit der Deut- schen Leasing die Finanzierung des Lasers er- möglicht“, erklärt Leasing-Experte Sven Roch. „Unsere Abteilung hat einen individuellen Mietkaufvertrag für diese Existenzgründung entwickelt.“ Martin Glück von Glasfoto.com ist froh über die Unterstützung: „Wer weiß, ob unser Erfolg ohne die Finanzierung und die Beratung durch die Ostsächsische Sparkasse Dresden, S-Mobil und den Bereich Leasing und Absatzfinanzierung überhaupt möglich ge- wesen wäre.“ ■

„Nach einigen Fehlversuchen nahmen wir Kontakt mit den Fachberatern von StartUp bei der Ostsächsischen Sparkasse Dresden auf.“

Robert Schennerlein

Geschäftsmodells mussten wir sehr genau pla- nen“, so Schennerlein. „Und hartnäckig bleiben“, ergänzt Martin Glück. „Nach einigen Fehlver- suchen nahmen wir Kontakt mit Torsten Rechen- berger, dem Fachberater StartUp bei der Ost- sächsischen Sparkasse Dresden auf“, erklärt Schennerlein. Ihm haben die Existenzgründer ihre Idee vorgestellt – mit einer Markt- und Wettbewerbsanalyse sowie einem detaillierten Geschäftsplan. Torsten Rechenberger stellte auch die Kontakte zu den übrigen Experten der S-Finanzgruppe her. Gemeinsam mit Detlef Heering, S-Mobil GmbH, und Sven Roch, Leiter der Abteilung Leasing und Absatzfinanzierung,

[info@glasfoto.com](mailto:info@glasfoto.com)  
[www.glasfoto.com](http://www.glasfoto.com)



- 1) Dipl.Kfm. Torsten Rechenberger, Firmenkundenbetreuer StartUp
- 2) Detlef Heering, S-Mobil GmbH
- 3) Sven Roch, Leiter der Abteilung Leasing und Absatzfinanzierung