

### **Man darf nicht auf Zeit gucken!**

Torsten Petersen, Gründer und Geschäftsführer der TP Haus- und Umwelttechnik GmbH hat ein Interview mit der Landwerkstatt zum Thema Existenzgründungen geführt.

*Herr Petersen, bitte beschreiben Sie uns, wie es zur Gründung Ihres Unternehmens TP Haus- und Umwelttechnik GmbH gekommen ist.*



Der Startschuss für meine Existenzgründung lag darin begründet, dass ich den damaligen Elektrobetrieb meiner Schwiegereltern geführt habe, weil mein Schwiegervater verstorben war. Dies war ein Kleinbetrieb mit 1-2 Mitarbeiter, der aber im Grunde genommen nicht leistungsstark genug war, um meine Familie sowie die meiner Schwiegermutter zu ernähren.

Um den Elektrobetrieb zu erweitern, suchte ich nach Kooperationen. Aus diesem Grunde bin ich im Sommer 1999 zu Frau Trute gegangen, um ihr eine Zusammenarbeit anzubieten. Die Firma Trute Haustechnik war ein Handwerksunternehmen der Heizung und Sanitärbranche in den jetzigen Räumen der TP Haus- und Umwelttechnik an. Bei unserem Termin bat Frau Trute mich dann in ihr Büro und sagte: „Herr Petersen, Sie brauchen nicht kooperieren, sie können kaufen.“ Da mir schon immer vorschwebte, ein Haustechnikunternehmen zu führen, dass Elektro-, Sanitär- und die Heizungsbranche optimal verbindet, war das Angebot von Frau Trute überraschend, aber durchaus weitere Überlegungen wert. Mein Vorteil war dabei, ich hatte Kenntnisse der S+H-Branche durch meine Tätigkeit im Großhandel Gornig, Salzwedel und ich wusste von einem befreundeten Meister, zu dem ich vollstes Vertrauen hatte, der zum Ende des Jahres verfügbar ist, weil sein Arbeitgeber zum Jahresende die Abteilung Heizung und Sanitär aufgeben wollte.

Angenehmer Nebeneffekt war die Tatsache, dass ich den Steuerberater der Trute Haustechnik kannte und dieser bei mir großes Vertrauen genoss. Folglich war der erste Weg zum Steuerberater, um ausführlich über eine mögliche Übernahme bzw. in diesem Fall einen Erwerb zu sprechen. Als erstes musste ich überlegen, welche Investitionssumme ich für die Übernahme benötigte. Inventar, Waren und Firmenwert wurde ermittelt, das Eigenkapital geprüft, ein Rentabilitätsplan erstellt .... und dann ging es in die Verhandlungen, sowohl im Vorfeld mit der Bank als letztendlich dann mit Frau Trute über die Kaufmodalitäten. Der Kauf der Immobilie zwei Jahre folgte, um den Bestand des Unternehmens auf Dauer zu sichern. So bin ich zu dem Unternehmen TP Haus- und Umwelttechnik GmbH gekommen.

*Dann sind Sie aber schon durch den Betrieb der Schwiegereltern in die Selbstständigkeit hineingewachsen?*

Ich bin geprägt worden, weil mein Vater und mein Opa und eigentlich ein Großteil unserer ganzen Familie selbstständig waren. Hierbei handelte es sich zwar um den reinen Handelsbereich, in dem ich sowohl eine kaufmännische Ausbildung als auch ein Fachschulstudium abgeschlossen habe, allerdings waren die Grundgedanken bereits in jungen Jahren auf die Selbstständigkeit mit all seinen Vor- und Nachteilen eingestellt.

*Sie haben also die Kernidee Ihres Unternehmens durch den Betriebszweig von Frau Trute und den Betrieb Ihrer Schwiegereltern zusammengeführt und weiter ausgebaut?*

Genau. Ich hab den Sanitär- und Heizungsbereich von Frau Trute erworben, habe die Räumlichkeiten angemietet, habe ihr den kompletten Warenbestand abgekauft, der natürlich dementsprechend bewertet worden ist, und habe dann mit einem Altgesellen, den ich übernehmen konnte, in den jetzigen TP Geschäftsräumen angefangen. Das war am 15. Oktober 1999. Parallel hatte sich der Betriebsleiter der Trute Haustechnik herausgelöst und sich ebenfalls selbstständig gemacht. Dieser Zustand und das im Vorfeld bereits angeschlagene Unternehmen Trute machten den Anfang schwerer, weil ich nicht auf den vollen vorherigen Kundenstamm aufbauen konnte. Ich meine, wir haben damals 20 % des Kundenstamms erhalten und 80 % in den Folgejahren neu erarbeiten müssen. Da war es natürlich enorm von Vorteil, dass ich schon ein knappes Jahr im Elektrobetrieb der Schwiegermutter unterwegs war und so schon diverse Kontakte knüpfen konnte. Im Januar 2000 kam dann mein befreundeter Heizungsbaumeister hinzu sowie ein weiterer Geselle. Grundsätzlich war es von Vorteil, dass ich über ein großes Netzwerk verfügte. Mitte Dezember erreichte mich eine Anfrage eines Bekannten, der noch gar nicht von meiner Selbstständigkeit gehört hatte. Schnell war ein Termin gefunden und durch unsere hohe Flexibilität sowohl bei der Umsetzung als auch bei der kurzfristigen Materialbeschaffung haben wir zwischen den Tagen sowie gleich im neuen Jahr einen Auftrag über gute 100 TDM ausführen dürfen. Ein toller Start.

*Sie haben ja schon über einige Herausforderungen der Existenzgründung gesprochen. Was ist Ihnen dabei besonders in Erinnerung geblieben?*

Die Herausforderung liegt vor allem in den ersten 1-3 Jahren. Man muss mit Rückschlägen fertig werden und mit der Angst, die definitiv da ist, dass du keine Aufträge hast. Es wird Situationen geben, dass die Mitarbeiter morgens vor dir stehen und Arbeit haben wollen, die du gerade nicht hast. Wie geht man damit um? Das ist das größte Problem. Bei mir war es zum Glück so, dass nach kurzer Zeit, manches Mal sogar am gleichen Tage plötzlich kleinere und größere Aufträge hereinkamen. Je nach finanzieller Sicherheit beschäftigt das

einen acht bis zehn Jahre. Eine seriöse Finanzierung ist stets der Grundstein, die Belastungen werden geringer.

Gewinne des Unternehmens sollte man nicht sofort herausziehen, sondern als Liquiditätspolster im Unternehmen lassen, um auch mal eine „saure Gurkenzeit“ leichter zu überstehen. Es ist auch wichtig, gelassen an die Dinge heranzugehen. Das Arbeiten im Team sowie der eine oder andere zuverlässige Mitarbeiter sind wichtig. Und wenn man dann noch zuverlässige und erfahrene Mitarbeiter hat, die dir sagen: „Alles gut Chef. Das wird schon wieder“, dann ist es auch so!

*Hatten Sie spezielle Förderprogramme für die Unternehmensgründung in Anspruch genommen bzw. haben sie sich darüber informiert?*

Der klassische Ansprechpartner in diesen Fragen war für mich die Hausbank. Das Institut, mit dem du schon einmal gearbeitet hast, für das du ein wenig gläsern bzw. als Person bekannt bist. Und vielleicht erhält man dann schon mal den sogenannten Persönlichkeitskredit. Da war ich natürlich auch als erstes. Da hat man dann eine Summe X und man sagt, was man in etwa vorhat. Und wenn man einen seriösen Berater hat, den ich damals zum Glück hatte, dann wird er dir dementsprechend sagen, was du in Anspruch nehmen kannst oder nicht. Und natürlich wirst du auch nach Sicherheiten gefragt. Selbstverständlich muss man sich verbürgen, beispielsweise mit einer Sicherheit auf das Eigenheim. Ganz klare Ansicht der Bank „Wenn sie sich nicht vertrauen, warum sollten wir das tun?“ Und manchmal muss auch die Ehefrau mit unterzeichnen. Auch hier gilt die Ansicht der Bank „Wenn Ihre Frau Ihnen nicht vertraut, warum sollten wir das tun?“

Darüber hinaus haben wir natürlich die üblichen KfW-Programme genutzt, aber keine klassischen Förderprogramme. Ich glaube, dass es damals nur Förderungen in Form von günstigen Darlehen mit entsprechenden Laufzeiten gab. Und man hat natürlich umfassende Beratungen bekommen.

*Können Sie Tipps für kommende Existenzgründer und Unternehmensnachfolger geben?*

Als Unternehmer darf man insbesondere am Anfang nicht auf Zeit gucken. Die ersten Jahre muss man einfach etwas mehr arbeiten und hier und da auch mal zurückstecken. Ich habe damit angefangen, mein tolles Auto zu verkaufen und ich bin die ersten Jahre mit meinem Ford Transit der Firma gefahren. Das denkt heute keiner mehr. Ist man bereit zurückzustecken, wird es sich im Regelfall früher oder später lohnen.

Fleiß ist entscheidend, am Kunden bleiben, Kommunikation ist wichtig. Die ersten Jahre das verdiente Geld in der Firma lassen und weiter investieren. Dabei vor allem Wert darauf legen technisch (EDV, Werkzeug, etc.) auf dem neuesten Stand zu bleiben und alle Medien zu nutzen. Und natürlich an den Mitarbeitern arbeiten und für ein gutes Arbeitsklima sorgen.