

Pressemeldung

„Unternehmertum ist bis zu einer gewissen Grenze auch Kampf!“

Die spannende Erfolgsgeschichte von Archibald Horlitz, Gründer von Gravis, in einem Filmporträt der Deutschen Gründer- und Unternehmertage 2011

Berlin/Potsdam, 01.09.2011. Vom Verleih von zehn Computern zur größten deutschen Handelskette für Apple-Produkte und digitale Lifestyle-Artikel: Archibald Horlitz, Gründer von Gravis, hat es geschafft. In einem Filmporträt auf www.degut.de erzählt der Repräsentant der Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) 2011, wie aus einer „Studentenbude“ das Unternehmen Gravis mit 28 Filialen in ganz Deutschland, 760 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von ca. 480 Millionen werden konnte.

Die Initialzündung

Alles fing für Horlitz eher zufällig an. Zunächst studierte er Bergbau-Ingenieurwesen in Aachen und Berlin. Dann brachte jedoch ein befreundeter Stanford-Student aus den USA, einer der ersten Mac-Besitzer überhaupt, 1985 den Ur-Mac in die Wohngemeinschaft von Archibald Horlitz mit. „Das war für mich die Initialzündung, eine Art Geistesblitz. Ich fand die Computer, die es damals gab, ganz fürchterlich, und es öffnete sich für mich im wahrsten Sinne des Wortes ein neues Fenster, als ich den Macintosh sah mit der damals revolutionären Benutzeroberfläche und mit den Fenstern, die man öffnen und schließen konnte. Da wusste ich sofort, das ist die Zukunft des Computers“, erzählt Horlitz.

So begann seine Leidenschaft für Computer. Der Rest seiner Erfolgsgeschichte liest sich fast ein bisschen wie ein Märchen: Durch einen Zufall konnte er zehn Geräte aus der Mac-Produkteinführung erwerben, die er an Kommilitonen an der Technischen Universität in Berlin zum Erstellen von Studien- und Diplomarbeiten vermietete. „Man muss sich vorstellen, damals war eine Typenradschreibmaschine und ein Tipp-Ex schon die Spitze des Komforts. Mit den neuen Rechnern konnte man auf einmal Grafiken einbauen, was sich direkt auf die Noten für die Diplomarbeiten auswirkte, die automatisch ein bis zwei Noten besser bewertet wurden“, schmunzelt der Unternehmer. Das sprach sich in der Berliner Community schnell rum. Das eigentliche Geld verdiente er jedoch nicht mit dem Verleih von Computern, sondern durch das Ausdrucken von Studien- und Diplomarbeiten. Denn kaum ein Student konnte sich zu dieser Zeit einen Apple-Drucker, der knapp 30.000 DM kostete, leisten; entsprechend hoch war dann auch der Preis für eine ausgedruckte Seite, etwa 1,20 DM.

Erfolg mit einem ungewöhnlichen Konzept

Kurz darauf gründete Horlitz seine erste GmbH und hatte innerhalb von sechs Monaten einen Marktanteil von 50 Prozent in Berlin. Dabei hat er nach eigener Aussage damals „eigentlich alles falsch gemacht, was man falsch machen kann“. Nicht nur, dass er im falschen Stadtteil mit viel zu hohen Preisen startete – sein Eröffnungsangebot lag bei ca. 29.999 DM –, sondern auch sein Ladenkonzept mit einer Sekt- und Kaffeebar als zentrales Einrichtungselement war damals sehr gewöhnungsbedürftig. Horlitz war sich dessen durchaus bewusst: „Jeder, der das gesehen hat, hat uns erst einmal für verrückt erklärt. Da kamen die meisten schon ins Grübeln, ob man so überhaupt Computer verkaufen kann.“ Aber sein Konzept funktionierte trotzdem, nicht zuletzt auch, weil er einfach an vielen Stellen Glück hatte und zur richtigen Zeit am richtigen Ort war. Mitte der 80er war Berlin ein geschützter Markt und hoch subventioniert. Vor diesem Hintergrund kam der Erfolg für den heute 53-Jährigen keinesfalls überraschend, denn „wer damals aufrecht gehen konnte und ein bisschen Ahnung von Computern hatte, verdiente relativ zwangsläufig damit Geld.“ So war für ihn die Entscheidung zwischen körperlich anstrengender Untertagearbeit im Bergbau oder „sauberer“ Arbeit am Schreibtisch, mit der er ein Vielfaches verdienen konnte, relativ leicht. Das Unternehmen in der heutigen Form mit Ladengeschäften besteht seit 1991.

Trotzdem fiel auch Horlitz nicht alles einfach in den Schoß. Er sorgte z. B. für eine systematische Weiterentwicklung seines Konzeptes und für seine richtige Umsetzung, mit einer entsprechenden Einkaufsatmosphäre und einem Rundumservice mit geschulten Mitarbeiter in allen seinen Filialen.

Veranstalter:



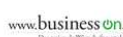
Förderer:



Premiumpartner:



Partner:



Messepartner:



„Unser Anspruch ist es, nicht Produkte, sondern Lösungen anzubieten“, erklärt Horlitz sein Konzept. Das schnelle Wachstum seines Unternehmens bewältigte er, in dem er von Anfang an auf eine solide Basis achtete: „Wir haben zum Glück frühzeitig gewisse Unternehmensprinzipien aufgestellt, die uns geholfen haben, das Wachstum von der Studentenbude bis zu einem Unternehmen mit knapp 800 Mitarbeitern zu vollziehen. Immer wenn ein Mitarbeiter ausscheidet, wird er durch einen deutlich besseren ersetzt. Wenn man das konsequent umsetzt, dann besteht schon einmal eine gute Voraussetzung, dass man dieses Größenwachstum sicher durchstehen kann.“

Seine Tipps für Gründer/innen

In seinem Filmporträt verrät der Unternehmer auch einige Tipps, die nicht nur für Gründer/innen aus der Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche gelten: „Ich glaube, man sollte zunächst einmal Liebe zum Produkt, zur Technik verspüren“, sagt Horlitz. „Man muss tief an die Idee glauben, und sicher sein, dass die Idee umsetzungsfähig ist. Und man sollte auch Durchhaltevermögen mitbringen, damit man emotional nicht untergeht, wenn es phasenweise einmal nicht so gut läuft. Unternehmertum ist bis zu einer gewissen Grenze auch Kampf.“ Er rät Start-ups, bei der Unternehmensgründung von vornherein entsprechende Fachleute wie z. B. einen Anwalt oder einen Steuerberater mit einzubeziehen, um erste formale Fehler zu vermeiden. Zudem gehöre zu einem erfolgreichen Unternehmen auch eine gewisse Firmenkultur dazu, die die Mitarbeiter einigt und in das Unternehmertum einbindet. „Das ist wichtig, um ein gewisses Zusammengehörigkeitsgefühl zu erzeugen“, ist Horlitz überzeugt.

Er hätte sich gefreut, wenn es zu dem Startpunkt seiner Existenzgründung ein Angebot wie auf der deGUT gegeben hätte. Daher empfiehlt er anderen Gründern/innen, dieses Forum zu nutzen, um Kontakte zu Gleichgesinnten und bereits erfolgreichen Unternehmern zu knüpfen und möglichst viel voneinander zu lernen. Das gilt auch nach wie vor für ihn selbst: „Ich bin gern mit jungen Unternehmensgründern zusammen, weil dieser Spirit, den sie mitbringen, den muss man auch als Unternehmer, der schon mit beiden Beinen im Unternehmen steht, immer wieder aufnehmen können, um sein eigenes Geschäft voran zu treiben. Also eine Sache, die absolut auf Gegenseitigkeit beruht!“ Archibald Horlitz ist auf der deGUT am 21. und 22. Oktober 2011 in Berlin live zu sehen.

Über die deGUT:

Die 27. deGUT findet am 21. und 22.10.2011 im Hangar 2 des Flughafens Tempelhof in Berlin statt. Mit rund 6000 Teilnehmern/innen und 120 erwarteten Ausstellern aus ganz Deutschland und einem umfangreichen, kostenlosen Seminar- und Workshopprogramm ist die deGUT eine der wichtigsten Messen rund um das Thema Existenzgründung und Unternehmertum. Experten und Berater von Banken, Wirtschaftsverbänden, Kammern und anderen Institutionen sowie erfolgreiche Unternehmer/innen informieren über alles, was man bei einem Start in die Selbstständigkeit wissen muss. Aber auch Unternehmen, die sich bereits etabliert haben, erfahren auf der deGUT viel Wissenswertes zu Themen wie Marketing, Verkauf, Recht oder Personal.

Seit 2008 wird die deGUT von der Investitionsbank Berlin (IBB) und der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) veranstaltet. Gefördert wird die Messe von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen des Landes Berlin und dem Ministerium für Wirtschaft und Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg aus Mitteln der Länder und des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Schirmherr ist der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Dr. Philipp Rösler.

Pressekontakt:

deGUT-Pressbüro
Kornelia Kostetzko
Friedrich-Ebert-Straße 91
14467 Potsdam
Tel.: 0331/231890-21
E-Mail: presse@deGUT.de
www.deGUT.de

Veranstalter:



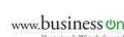
Förderer:



Premiumpartner:



Partner:



Messepartner:

