



Liebling, ich habe die Firma geschrumpft

Wie ein Frankfurter IT-Unternehmer einen kleinen Konzern schuf und warum er ihn dann lieber verkleinerte, statt weiter zu wachsen.

(ddp direct) Die größte Hürde eines Unternehmers ist nicht die harte Arbeit vor dem Erfolg. Es ist die Frage, wie es danach weitergeht. Wachstum um jeden Preis kann eine Firma an den Rand des Abgrundes führen. Gregory Thurgood hat das auf die harte Tour gelernt. Heute, mit 66 Jahren, gehört ihm die Firma CBC ComputerBusinessCenter, eines der größten mittelständischen Systemhäuser in Frankfurt. Mehr als 120 Mitarbeiter verlassen sich darauf, dass er die richtigen Entscheidungen trifft und in den 30 Jahren, seit es die Firma gibt, hat er sie nicht enttäuscht. Mit sicherer Hand lenkt er das Unternehmen.Ä

Doch beinahe wäre er gescheitert. Paradoxerweise, weil die Geschäfte zu gut liefen. Es ist ein Problem, das viele Gründer unterschätzen. ?Am Anfang steckst du jede freie Minute in die Firma. Dann kommt der Erfolg, ein kleiner Boom und du expandierst.? Es läuft fast wie von selbst ? das Unternehmen zu vergrößern liegt nahe. Die Geschichte von Thurgood ist stellvertretend für die vieler Unternehmer der New Economy: Informatikstudium, mit 35 Jahren die erste eigene Computerfirma. Das war 1982 ? Unternehmen in Deutschland setzten die ersten Computer ein. Drei Jahre später sollte Microsoft Windows 1.0 auf den Markt bringen. Kaum jemand weiß mit dem neuen Arbeitsmittel PC umzugehen. Thurgood installiert die Systeme und zeigt den Mitarbeitern, wie man sie bedient. Zunächst als Franchisenehmer von Computerland.Ä Rasanter AufstiegDer Erfolg stellt sich schnell ein. 1988 wird seine Firma Ä zum Compaq (jetzt HP) Händler des Jahres gewählt. Nur vier Jahre später kann er sich aus dem Franchise-System lösen und komplett selbstständig werden. CBC wird geboren. Das Wachstum beginnt. Doch am Horizont ziehen Wolken auf. ?Mein Privatleben hatte ich zu lange vernachlässigt und irgendwann hatte ich das Gefühl, dass ich mich mehr um mich selbst kümmern müsste.? Ein Geschäftsführer musste her, der das Tagesgeschäft erledigt. Nach langem Suchen ist ein Kandidat gefunden.

Er macht einen guten Eindruck, weiß anzupacken ? Thurgood überträgt ihm immer mehr Aufgaben und zieht sich Schritt für Schritt aus dem IT-Systemhaus zurück. Filialen werden gegründet. Am Ende hat die Firma fast zweihundert hoch bezahlte Mitarbeiter. ?Ein Unternehmen wachsen zu lassen und zum Erfolg zu führen ist leicht?, sagt Thurgood im Rückblick auf diese Zeit. ?Es dann aber jemandem zumindest teilweise zu übergeben, der es weiterführt, ist das Schwierigste überhaupt?, sagt Thurgood. Nach einiger Zeit kriselt es in der Firma.

Ein SchlüsselmomentAls Gründer und Inhaber konzentriert sich Thurgood immer mehr auf strategische Entscheidungen. Das operative Geschäft überlässt er seinen Angestellten. Keine 15 Jahre nach Gründung des Unternehmens hat Thurgood vier Geschäftsführer um sich versammelt. Und zwischen ihnen kracht es immer mehr. Das Unternehmen driftet langsam auseinander. ?Am Ende gab es zu viele unterschiedliche Systeme und Arbeitsweisen.? Immer öfter kommt es zum Streit. Dann - es war im Herbst 1998 - führt er mit dem Geschäftsführer der Filiale in Frankfurt ein angespanntes Telefonat. Thurgood ist mit seinem Handy unterwegs.

Plötzlich wird das Gespräch durch ein Funkloch unterbrochen. In diesem Moment wird ihm klar, dass es so nicht weitergehen kann. ?Es war ein Schlüsselmoment ? wie ein Zeichen?, sagt er. Er trifft eine Entscheidung. Als Thurgood wieder Empfang hat, ruft er den Geschäftsführer an und beendet das Arbeitsverhältnis. Nimmt das Tagesgeschäft wieder an sich. Keine leichte Entscheidung. ?Bei geschäftlichen Überlegungen ist es wichtig, auch auf sein Gefühl zu hören. Es kommt nicht nur auf den Kopf an - Bauch und Herz müssen auch dabei sein. Auch wenn das zunächst Mut erfordert und unvernünftig erscheint.?

Bewusste VerkleinerungThurgood führt das Unternehmen wieder auf ein Kerngeschäft zurück, richtet es wieder auf Erfolgskurs aus. Mittlerweile ist CBC fest in der Branche verankert. Und dem Unternehmen geht es besser, wie zuvor. ?Unser Wachstum war bedächtiger, beständiger.? Auch um seine Familie kümmert er sich mehr. ?Die Freiheit, nicht abhängig zu sein ? auch nicht von dem eigenen Ehrgeiz.? Seine Frau und Kinder sind für Thurgood eine große Stütze. ?Ich habe gelernt, nicht immer alles alleine schaffen zu wollen. Als Unternehmer darf man sich auch von anderen helfen lassen. Komplett zurückziehen will sich Thurgood aus seiner Firma noch nicht.

Mit 66 Jahren sitzt Thurgood immer noch im Chfessessel. Das Haupthaus in Frankfurt hat er zu einer klar strukturierten und effizienten Zentrale umgebaut, mit dem er die Geschäfte kontrolliert und führt. Und wie soll es weitergehen? Er hätte sich seinen Ruhestand verdient. ?Das ist eine Frage, über die ich im Moment nicht nachdenke. Dazu macht mit das Geschäft zu viel Spaß.? Eines ist sicher: Wenn er einmal den Wunsch verspürt, etwas an seinem Leben zu ändern, wird er wieder mehr auf seinen Bauch hören. Und dann die beste Wahl treffen.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/te54ql>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/it-hightech/liebling-ich-habe-die-firma-geschrumpft-92516>

Pressekontakt

CBC ComputerBusinessCenter GmbH

Frau Katja Schaffer
Lyoner Straße 20
60528 Frankfurt am Main

info@cbc-ag.de

Firmenkontakt

CBC ComputerBusinessCenter GmbH

Frau Katja Schaffer
Lyoner Straße 20
60528 Frankfurt am Main

shortpr.com/te54ql
info@cbc-ag.de

CBC ist als IT Systemhaus im Rhein-Main-Gebiet führend und beschäftigt zurzeit über 120 Mitarbeiter. Neben der Firmenzentrale in Frankfurt am Main gehören Essen, Wiesbaden und Berlin zu den größten Standorten.

Seit 1982 steht das IT Systemhaus CBC für vertrauensvolle Kommunikation mit Kunden und Herstellern und ist Ihr Partner auf Augenhöhe.

Wir orientieren uns als IT Systemhaus an langfristigen Interessen unserer Kunden und Mitarbeiter und gewährleisten eine sichere, persönliche und stabile Zusammenarbeit national und international.