



Foto: TU Pressestelle / Dahl

»Always write the best software money can buy« Carsten Pahl Pahl IndustrieSoftware

77

Wachstum ist eines der großen ungeschriebenen Gesetze der Marktwirtschaft. Unternehmen werden gegründet, fangen klein an und werden mit der Zeit größer, stärker und erfolgreicher. Alles andere wäre Stagnation, und Stagnation gilt als schlecht, denn wer stagniert, hat keinen Erfolg. Soweit die Theorie. In der Praxis jedoch wird zahllosen Unternehmen der Drang zu wachsen regelmäßig zum Verhängnis. Wer das große Rad drehen will, übernimmt sich dabei auch leicht. Klein zu sein und klein bleiben zu wollen, mag manchem als langweilig gelten. Für ein Unternehmen wie *Pahl IndustrieSoftware* aus Petershagen bei Berlin scheint es jedoch genau das Richtige zu sein.

EIN-MANN-UNTERNEHMER AUS ÜBERZEUGUNG

Carsten Pahl ist Chef eines Ein-Mann-Unternehmens, das er in Berlin im Juli 1993 gründete – drei Jahre, nachdem er an der TU Berlin das Studium der Elektrotechnik begonnen hatte. Auslöser war die anstehende Studienarbeit. »Für die suchte ich damals einen Industriepartner, um eine konkrete praktische Aufgabe bearbeiten zu können«, berichtet er. Pahl wird fündig, aber das betreffende Unternehmen wünscht, dass er die Arbeit als Selbstständiger

ausführt, nicht zuletzt, um Sozialabgaben zu sparen. Er sagt zu, schreibt die Arbeit – und sein Werk schlägt beim Kunden voll ein. Neue Aufträge folgen, und so wird Pahl schon während des Studiums, das er Ende 1997 abschließt, Unternehmer. Mit einigem Geschick gelingt es ihm trotz Zivildienst, den er – die Behörden kennen keine Gnade – im gleichen Jahr noch ableisten muss, sein Unternehmen auf kleiner Flamme am Leben zu erhalten.

Pahl entwickelt maßgeschneiderte Softwarelösungen für die Mess-, Steuer- und Regelungstechnik in industriellen Anwendungen, womit er eine Nische zwischen Elektrotechnik und Informatik füllt. Einer seiner Kunden etwa sitzt in der Nähe von Stuttgart und fertigt Produkte für die Zeit- und Lichtsteuerung sowie die Klimaregelung. Bis zu 7.000 Geräte werden hier täglich produziert und auf Fehlerfreiheit geprüft. Pahl steuert die Software für mehrere Prüfstände bei. »Ich habe immer einen sehr direkten und engen Kontakt zum Kunden, das ist mein Markenzeichen«, erklärt er. Und genau das sei es, was seine Kunden schätzen: Dynamisch, persönlich, zielorientiert. »Der Kunde hat von A bis Z einen Ansprechpartner; das schafft Vertrauen«, ist der 38-jährige Familienvater überzeugt und fügt verschmitzt

hinzu: »Ich backe lieber kleine Brötchen, aber dafür gehaltvolle.« Für ihn persönlich geht die Rechnung auf: »Ich gehe voll in meiner Arbeit auf, bin mein eigener Herr, habe zufriedene Kunden, und für meine Familie bleibt genügend Zeit; was will ich mehr?«

EIN ATMENDES NETZWERK Expansion nur um der Expansion willen ist nicht sein Ziel, sagt Pahl. Außerdem habe er in den Jahren 2002, 2003 bei einem befreundeten Unternehmer, den er seit Studienbeginn gut kennt, hautnah mitbekommen, wie schmerzhaft es ist, sich von Mitarbeitern trennen zu müssen. Große Aufträge oder Auftragsspitzen fängt er selbst lieber mit freien Mitarbeitern für die Dauer des jeweiligen Projektes auf. So hat Pahl im Laufe der Jahre ein gut verzweigtes, gewissermaßen atmendes Kontaktnetz aufgebaut, mit Spezialisten für unterschiedliche Aufgaben, die er je nach Bedarf in die Projekte einbinden kann. Bereiche wie Buchhaltung und Steuern hat Pahl inzwischen vollständig an ein Steuerbüro abgegeben.

Unterm Strich hat das Einzelkämpfertum wesentlich mehr Vorteile als Nachteile, findet der Gründer. Allerdings gibt es Einschränkungen, etwa wenn er Urlaub nehmen will

oder ein Kunde eine dringende Frage hat, die er nicht beantworten kann, weil er unterwegs ist und die Dokumentation nicht einsehen kann. Die Zeichen stehen inzwischen somit recht eindeutig auf Mitarbeiterzuwachs. Ein ehemaliger Praktikant, der ihn derzeit noch als freier Mitarbeiter unterstützt, könnte bald sein erster Arbeitskollege werden. »Immerhin«, ergänzt Pahl trocken: »Die Firma würde damit auf einen Schlag doppelt so groß. Wenn das kein Wachstum ist.«

STUDIENGANG (ABSCHLUSS)

Elektrotechnik –
Dipl.-Ing. Elektrotechnik (1997)

JAHRE DER GRÜNDUNG
1993

MITARBEITER
bis zu 5

UNTERNEHMEN
Pahl IndustrieSoftware
www.pahl-is.de



ZUR PERSON

Carsten Pahl

MOTTO

»Always write the best software money can buy.«

MEIN RAT AN

GRÜNDUNGSINTERESSIERTE

Mach keine Schulden; lieber vorher sparen als nachher auf einem Schuldenberg sitzen. Hol Dir BWL-Kenntnisse an der Uni. Probier die Selbstständigkeit während des Studiums aus; nach dem Studium kannst Du Dich immer noch anstellen lassen. Sei hartnäckig und ziehe Deine Idee bis zum fertigen Produkt durch. Starte frühzeitig mit einer Internetpräsenz, damit potenzielle Kunden Dich finden.