

## »... Geld verdienen, um die Arbeit machen zu können« Henry Westphal und Guido Kuhlmann Tigris Elektronik GmbH



Foto: TU Pressestelle / Dahl

TU Berlin, Wintersemester 1991/92. Es ist der erste Tag des neuen Semesters, 500 Studentinnen und Studenten tummeln sich auf dem Campus, die Veranstaltungen sind überfüllt, erwartungsvolle Hektik allerorten. Im Mathematik-Tutorium sitzen die angehenden Elektrotechnik-Ingenieure Henry Westphal und Guido Kuhlmann nebeneinander und kommen rasch ins Gespräch. Die beiden sind sich sympathisch und verlieren sich fortan nicht mehr aus den Augen. Eine beginnende Freundschaft mit Folgen. Heute sind sie Geschäftsführer der *Tigris Elektronik GmbH*, die sich auf die Entwicklung und Produktion hochwertiger elektronischer Baugruppen in den Bereichen Bild- und Signalverarbeitung sowie Messtechnik spezialisiert hat. Sieben in Vollzeit beschäftigte Ingenieure und vier Teilzeitmitarbeiter hat *Tigris* gegenwärtig.

**GEGENSÄTZE ZIEHEN SICH AN** Die Geschichte von *Tigris* spiegelt sich in den Charakteren der Gründer wider – zwei, wie sie selbst sagen, recht unterschiedliche Charaktere. »Ich denke gerne in abstrakten und mathematischen Strukturen und habe ein Händchen für Informatik und Digitaltechnik«, sagt der 1971 in Potsdam geborene Mathematik-Fan Guido

Kuhlmann. »Meine Stärken liegen im Bereich der visuellen Vorstellungskraft und in der Analogtechnik«, sagt Henry Westphal, der 1963 in Tübingen das Licht der Welt erblickte. Das meiste habe er in der Praxis – nach dem Abitur arbeitete er nahtlos einige Jahre in zwei Unternehmen als Elektronikentwickler – und, ja, bei Elektronik-Schrotthändlern gelernt, einfach dadurch, dass er Geräte akribisch unter die Lupe nahm und unbedingt nachvollziehen wollte, warum bestimmte technologische Lösungen gewählt wurden.

1992 gründen die beiden eine GbR, erste Gehversuche als Unternehmer. »Die kommenden sechs Jahre entwickelten und produzierten wir in meiner Wohnung«, blickt Henry Westphal auf die Zeit zurück und dabei scheint ein bisschen Wehmut mitzuschwingen. Über sein Spülbecken in der Küche legen sie zwischenzeitlich eine zusätzliche Arbeitsplatte, weil im Wohnzimmer nicht genug Platz zum Löten von Platinen ist. Schon damals setzten die Macher auf Qualität und nachvollziehbare Dokumentationen, das kommt ihnen noch heute zugute, sagen sie. In den ersten Jahren verdoppeln sich regelmäßig die Umsätze, Kunden kommen hinzu. Sie haben ihre Nische gefunden.

**STREITEN LERNEN** Die GmbH-Gründung folgt 1998; 2001 schlittert ihre Firma in ihre schwierigste Phase. Der Handy-Boom in Deutschland, von dem auch *Tigris* profitiert hatte, endet schlagartig. »Ein Großteil des Ertrags kam von einem einzigen Kunden und der stornierte abrupt seine Aufträge«, sagt Henry Westphal. 14 Mitarbeiter beschäftigt *Tigris* zu diesem Zeitpunkt, ein Teil davon muss gehen. Die Euphorie der Anfangszeit ist gründlich verflogen. »In der Folgezeit wäre *Tigris* fast Konkurs gegangen«, sagt Guido Kuhlmann.

Die Wende zum Guten, so empfindet es Henry Westphal heute, tritt in Form eines Organisations-Coachings durch einen externen Berater auf: »Das Team, vor allem aber Guido und ich, lernten endlich mit unseren unterschiedlichen Herangehensweisen und daraus resultierenden Konflikten produktiv umzugehen.« Die Gründer begreifen ihre Gegensätze als ihre Stärken und nehmen sich auch des ungeliebten Themas Vertrieb an. »Kundenakquise ist nicht nur wichtig, sondern macht auch Spaß, wenn man sich als engagierter Kundenberater und nicht einfach als Verkäufer begreift«, sagt Westphal, der sich heute im Unternehmen besonders diesem Bereich widmet.

War das Gründen die richtige Entscheidung? Keine Sekunde muss Henry Westphal zögern, um die Frage mit »Ja« zu beantworten. »Trotz aller Widrigkeiten: die Arbeit eines Selbstständigen ist immer kreativer, abwechslungsreicher, spannender und authentischer als die eines Angestellten«, ist der Ingenieur, der an der TU Berlin zusätzlich einen Lehrauftrag wahrnimmt, überzeugt. Und der Schwabe setzt noch eins drauf: »Am Ende eines Urlaubs freue ich mich immer wahnsinnig aufs Schaffen!«

## ZUR PERSON

Guido Kuhlmann,  
Henry Westphal

## MOTTO

»Nicht die Arbeit machen, um Geld zu verdienen, sondern das Geld verdienen, um die Arbeit machen zu können.«

## UNSER RAT AN GRÜNDUNGSINTERESSIERTE

Von Anfang an nahe am Kunden sein. Keine Schulden aufnehmen, sondern mit kleinen, unspektakulären Aufträgen beginnen, diese dann richtig gut machen und kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen. Eine gleichberechtigte Partnerschaft von zwei Mitgründern anstreben, denn in der Diskussion werden Entscheidungen besser.

## STUDIENGANG (ABSCHLUSS)

Elektrotechnik –  
Dipl.-Ing. Elektrotechnik  
(Henry Westphal: 1998)  
(Guido Kuhlmann: 2000)

## JAHR DER GRÜNDUNG

1998

## MITARBEITER

6–20

## UNTERNEHMEN

Tigris Elektronik GmbH  
www.tigris.de

**TIGRIS**   
Elektronik GmbH