

Es ist nicht vorbei, solange es nicht vorbei ist.

Covid-19 - Ausnahmesituation 2.0

David Friedemann im Gespräch mit Tim-Alexander Karußeit

Manchmal sind sich Anfang und Ende näher als man denkt. Tim-Alexander Karußeit hat viel Erfahrung mit außergewöhnlichen Unternehmenssituationen. Als Gründer verschiedener StartUps hat er in den letzten 15 Jahren eines gelernt: umdenken und neue Wege finden.

Dezember 2019: Tim Karußeit übernimmt als Alleingesellschafter und Geschäftsführer das seit 37 Jahren bestehende Unternehmen Hoffmann Messebau Hannover. 8. Januar 2020: Voller Tandrang tritt er die neue Position an, um das gewachsene Unternehmen sicher in die Zukunft zu führen. Doch dann... nur wenige Wochen später werden innerhalb von drei Tagen so gut wie alle Aufträge der Messebaufirma storniert. Es ist der Beginn des Corona-Lockdowns und Messebau ist eine der vielen Branchen, die mit voller Wucht getroffen wird.



Tim-Alexander Karußeit hat nach seinem BWL-Studium mit Abschluss Diplom-Kaufmann zwei Unternehmen in Köln und Hamburg gegründet und diese als geschäftsführender Gesellschafter weiterentwickelt. Seine Schwerpunkte sind Business Development, Vertriebsausbau, Digitale Transformation, Prozessoptimierung und Strategieentwicklung.
www.messebau-hannover.de



Wie Tim Karußeit mit dieser Situation umgeht, erzählt er dem HAMBURGER UNTERNEHMER im Telefon-Interview. „Ich bin ungewollt krisenerprobt“, eröffnet Karußeit das Gespräch und lacht. Galgenhumor. „Dieses Timing zur Nachfolge hätte nicht schlimmer sein können.“

Dann erzählt uns der frischgebackene Unternehmer die ganze Geschichte seiner Unternehmensübernahme und seines unverhofften Kampfes ums wirtschaftliche Überleben: Nach den Jahren als Gründer mehrerer StartUps wächst in Tim Karußeit der Wunsch, ein bestehendes Unternehmen zu kaufen und die Nachfolge anzutreten. Dafür sucht Karußeit drei Jahre aktiv, eigenfinanziert und in Vollzeit nach einem Unternehmen. Zuerst branchenoffen, dann eineinhalb Jahre speziell im Bereich Messebau.

Er nimmt über 50 Unternehmen der Branche unter die Lupe, trifft sich mit Unternehmern, analysiert Strukturen, wertet Zahlen aus.

Umbau eines Mehrzweckraumes zum Besucherzimmer in nur 3,5 Stunden!



„Teils hat die Unternehmensstruktur nicht gepasst, einige konnten sich letztendlich doch nicht von ihrem Unternehmen trennen, andere hofften, die Nachfolge später innerhalb der Familie zu klären“, schildert Karußeit seine Erfahrungen. „Darüber bin ich in Hannover gelandet. Hier hat alles gepasst. Ein tolles Team mit viel Erfahrung, ein Inhaber mit dem Wunsch das Unternehmen zu verkaufen, eine wachstumsversprechende Branche. Wir haben dann ein Jahr lang alle Details geklärt, mit den Banken gesprochen und gemeinsam die Weichen für die Zukunft des Unternehmens gestellt. Am 19. Dezember 2019 war es dann soweit: Notartermin.“

Am 28.02.2020 tritt in Hamburg der erste Corona-Fall auf. Viele weitere folgten. Die ergriffenen Maßnahmen sorgen in nahezu allen Branchen für Umsatzverluste und werden viele Unternehmen in ihrer Existenz bedrohen.

„Kurz nach dem Start im neuen Unternehmen war es auch schon wieder fast vorbei“, erklärt Karußeit seine Situation, als plötzlich alle Aufträge wegbrachen. „Aber eben nur fast. Eine Woche war ich ziemlich fertig, dann habe ich angefangen, nach vorn zu schauen und meine Erfahrungen der letzten Jahre zu nutzen.“