

Innovation durch Unmut

Vom selbst gebauten Bugatti, über die Münch-Mammut bis hin zur Solartechnik: der rastlose Unternehmer Thomas Petsch.



Erfolg kann so einfach sein. Während sich unzählige Berater über passende Strategien den Kopf zerbrechen, bringt Thomas Petsch, Vorsitzender der Geschäftsführung der Würzburger a+f GmbH und ehemaliger Produzent der Neuauflage der Motorrad-Legende Münch-Mammut, seine Formel auf einen einfachen Nenner: Innovation durch Unmut. „Das Wichtigste ist, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen und sich zu fragen: ‚Was ärgert mich?‘“, sagt der 49-Jährige.

Um zu verdeutlichen, was er damit meint, holt er aus einer Klarsichttüte eine etwas sonderbar aussehende Schraube mit Imbuskopf. Dann erzählt er von einem Solarmodul auf einer Anlage in Spanien, das weggefliegen ist, weil eine der Schrauben nicht korrekt befestigt war. Der Ärger ließ Petsch zusammen mit Mitarbeitern grübeln, wie sich so etwas künftig vermeiden lässt. „Der Teilschraubenkopf bricht ab, wenn er mit 18 Newtonmeter vorschriftsmäßig festgezogen ist“, erläutert der gelernte Maschinenbauingenieur das inzwischen patentierte Ergebnis der Überlegungen. Damit sei die Befestigung nicht nur sicher, auch Diebe hätten es schwer, da sie weder mit Zange noch Schraubenzieher die Arretierung lösen könnten. Ärger als Triebfeder brachte ihn schon mit 16 Jahren dazu, sich seinen eigenen Bugatti in der Werkstatt des Vaters zusammenzubauen. „Er wollte mir einen über zehn Jahre alten VW Käfer geben. Dann habe ich mir gesagt: Wenn das so ist, dann baue ich mir einfach selbst ein Auto“, erinnert sich Petsch. Zwei Jahre später war der Oldtimer fertig und er erhielt eine Sonderzulassung für sein Gefährt.

Ganz ähnlich lief es mit seinem derzeitigen Betätigungsfeld, der Planung und dem Bau von Solarparks im Süden Europas. Was ihn schon als Student faszinierte, die Fotovoltaik, nahm Petsch ab 2004 intensiver unter die Lupe. Der dreifache Vater besuchte Messen und sammelte Informationen über Nachführsysteme, bei denen die Solarmodule dem Stand der Sonne folgen, was deutlich den Wirkungsgrad erhöht. Nur: Keines der Angebote entsprach seiner Vorstellung. Seine Frau gab dann den Anstoß, selbst tätig zu werden: „Wenn du dich darüber nur aufregst, warum baust du nicht selbst ein Nachführsystem?“ Das war die Geburtsstunde des SunCarrier, der inzwischen über 1.500-mal verkauft wurde und a+f 2008 einen Umsatz von über 250 Millionen Euro bescherte. Der Erfolg ruft billige Nachahmer in der Branche auf den Plan, was Thomas



a+f-Geschäftsführer
Thomas Petsch.



Petsch jedoch keineswegs Kopfzerbrechen bereitet. „Die sollen uns ruhig kopieren. Bis die unser Produkt in der jetzigen Qualität haben, bauen wir schon das übernächste“, sagt er mit sonorer Stimme. Mit Rechtsstreitigkeiten werde er seine Zeit nicht vertun, dafür sei sie ihm zu schade, fügt er an. Sein Blick schweift immer wieder durch die Glasfassade auf die Weite der Landschaft. Diese Aussicht auf Würzburg ist für Petsch ebenfalls ein Bestandteil des Erfolges. „In einem kleinen Büro mit kleinen Fensterscheiben fällt mir nichts ein“, bekräftigt er. In der Weite des Blicks spiegelt sich auch die des unternehmerischen Denkens. Dabei ist vor allem der moderne Neubau Spiegelbild der ökologischen Unternehmensaus-

richtung: Es handelt sich um ein Null-Energie-Haus, das komplett ohne Primärenergie wie Gas und Öl versorgt wird. In der Fassade eingelassen sind nur auf den zweiten Blick erkennbar Solarkollektoren, das Dach ist begrünt und soll einmal die Fläche ersetzen, die durch das Gebäude weggenommen wurde. „Wer regenerative Energien anbietet, sollte im eigenen Haus keine fossile Energien verbrennen“, sagt a+f-Geschäftsführer Thomas Petsch. Das Engagement wurde auch honoriert von der Initiative Mittelstand mit dem Industriepreis 2008 in der Kategorie „Energie“. Petsch ist stolz auf seine „exzellenten Leute“. Seine Haltung drückt die Skulptur „Höchstleistung“ aus, die vor dem moder-

nen Firmengebäude steht. Dabei balanciert ein Artist auf der Hand des anderen. „Der unten Stehende kann etwas, dass der oben nicht kann und umgekehrt“, interpretiert der Geschäftsführer. Er stelle auch immer wieder fest, dass seine Mitarbeiter viel mehr wüssten als er. Der 49-Jährige ist überzeugt, seinen Mitarbeitern dafür im Gegenzug einen sicheren Arbeitsplatz bieten zu können: „Die Finanzkrise wird wieder gehen, aber die Energiekrise bleibt uns über Generationen erhalten.“ Momentan gehöre a+f zu den zehn größten Systemintegratoren im Bereich Solartechnik weltweit. „Unser Ziel ist es aber, Marktführer zu werden“, gibt Petsch den Weg vor.

Der wird ihn sicherlich noch in andere Bereiche führen, denn Herausforderungen wie Elektromobilität und dezentrale Energieversorgung mit entsprechender Speichertechnologie sieht der trotz aller äußeren Ruhe doch rastlose Unternehmer noch genug. „Ich überlege mir jeden Tag, was für einen Blödsinn man noch machen könnte“, sagt er grinsend. Text: Ralph Bauer | Fotos: a+f, Bauer

a+f GmbH – CarrierSystems für Solarparks

Vor 25 Jahren von Thomas Petsch gegründet, war das Unternehmen lange Zeit Zulieferer für die Automobilindustrie, den Maschinenbau und stellte Teile für Windkraftanlagen her. 1996 wurde ein Mehrheitsanteil des Unternehmens an den Werkzeugmaschinen-Hersteller Gildemeister verkauft. Danach zog sich Petsch aber keinesfalls zurück, sondern verlagerte die Aktivitäten von a+f auf das Feld Solarsysteme. Die ersten SunCarrier des Typs 5.0 mit einer Modulfläche von ca. 225 Quadratmetern wurden im Jahr 2004 entwickelt und anschließend in Würzburg installiert und über zwei Jahre getestet.

Inzwischen sind rund 1.500 derartige Systeme mit einer Leistung von insgesamt rund 48 MW verbaut worden. a+f besteht aus den Bereichen „CarrierSystems“ zur Planung von Solarparks und „Components“, das sich mit Windkraft beschäftigt. Momentan hat das Unternehmen 72 Mitarbeiter, schon im kommenden Jahr soll aber die 100-Marke überschritten werden. Petsch bezieht zwar Stahl aus der Ukraine, der Würzburger hält aber am Standort fest: „Um ein paar Cent an Gehaltskosten zu sparen, werde ich bestimmt nicht irgendwo anders hingehen. Die Qualifikation ist mir wesentlich wichtiger.“