

TriWaTechnik: Der Link dazu: <https://www.startupvalley.news/de/triwatechnik-mobilen-trinkwasserversorgung/>

Ihr Partner in der mobilen Trinkwasserversorgung



Stellen Sie sich und das Startup Unternehmen TriWaTechnik doch kurz unseren Lesern vor!

Ich entwickle, plane, produziere und biete den Service für diese individuellen, mobilen Versorgungssysteme schon seit 15 Jahren an.

TriWaTechnik entwickelt in Abstimmung mit den Kunden diese ganz speziellen, modularen Systeme zur mobilen Trinkwasserversorgung, passend für den Anwender.

Kein System gleicht – in Details – einem anderen. Dennoch sind alle Systeme ähnlich und können in einem Krisenfall sofort zusammengezogen werden.

Somit sind die Systeme untereinander kompatibel und sofort einsatzbereit.

Aus vielen einzelnen Komponenten kann dann solch ein modulares, mobiles Großsystem zusammengestellt werden. Entscheidend für die Zusammensetzung sind die Anforderungen und Vorgaben (technische und rechtliche) der Kunden.

Wie ist die Idee zur TriWaTechnik entstanden?

Der Antrieb und die Idee der Existenzgründung sind die langjährige Erfahrung von mir auf diesem Gebiet.

Anfangs war ich bei einem Unternehmen auf der Schwäbischen Alb als Ingenieur beschäftigt. Dort habe ich die mobile Trinkwasserversorgung und die daraus entstandenen Systeme aufgebaut, dann seit 2016 in Eigenregie.

Warten auf einen Betriebs-Nachfolger war mir persönlich zu unsicher. Ebenso der Stillstand in allen Bereichen und die Uneinsichtigkeit einer Änderung seitens der Geschäftsleitung, der das Unternehmen dann blockiert hat.

Deshalb habe ich mich zum Schritt in die Selbstständigkeit entschlossen. Das gesamte Wissen und die Anwendungstechnik habe ich mir über die Jahre hinweganeignet. Ebenso die Geschäftsbeziehungen und Kontakte zu Kunden und Lieferanten haben mich in dem Plan ein eigenes Unternehmen zu gründen nur noch weiter bestärkt.

Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

- 1) Überwindung der Bürokratie auf Ämtern
- 2) Erstellung eines überzeugenden Businessplans
- 3) Gewinnung von weiteren Kunden und Lieferanten an einem Mikromarkt
- 4) Gewinnung von fähigen und motivierten Mitarbeitern

Finanziert habe ich mich über einen Teil an Eigenmitteln, über einen kleinen Gründerkredit der LBBW mit der Sparkasse RT zusammen und über einen Innovationsgutschein des Landes Baden-Württembergs.

Wer ist die Zielgruppe von TriWaTechnik?

Die Kunden die ich beliefern sind generell:

- die Energie-/Wasserversorger, Stadtwerke, Wasserwerke
- das THW als Bundeseinrichtung (in Bonn) und die jeweiligen ca. 70 Ortsverbände (die mit Trinkwasser was zu tun haben),
- die Feuerwehren,
- der Katastrophen- und Bevölkerungsschutz,
- die Bundespolizei,
- der BUND (das Beschaffungsamt) allgemein,
- das DRK,
- Festbetreiber und
- Versorger im europäischen Ausland, z. B. in Skandinavien (Schweden , Finnland, Norwegen), Österreich und Bosnien

Wie kann man sich ein mobiles Trinkwassersystem vorstellen? Welches Problem wird damit gelöst?

Nicht immer notwendig aber im Bedarfsfall sofort einsatzbereit, das ist die Grundvoraussetzung für die mobile Trinkwasserversorgung. Praktisch und unkompliziert in der Nutzung und Bedienung sind weitere Voraussetzungen für den Einsatz mobiler Systeme.

Trinkwasser – elementarer Lebensquell – eine Selbstverständlichkeit, dass es 24 Stunden an 365 Tagen rund um die Uhr für die Verbraucher zur Verfügung steht. Wir drehen den Hahn auf und trinkbares Wasser von höchster und dauerhaft kontrollierter Qualität sprudelt heraus. Aber durch diese Selbstverständlichkeit ist das Bewusstsein für die mobile

Trinkwasserversorgung in der Öffentlichkeit nur sehr schwach ausgeprägt. Dies zeigt die aktuelle Diskussion um die Versorgung im Krisenfall, welche das Innenministerium erst vor ein paar Monaten ausgelöst hat.

Was passiert aber, wenn diese Selbstverständlichkeit Trinkwasser nicht mehr gegeben ist?

Die Ursachen hierfür können vielfältig sein wie z. B. Wasserrohrbrüche, Reparatur von Leitungen und Rohren in Wohngebieten, Verunreinigung der Netze, Unwetter, Naturkatastrophen (letztes Jahr im Sommer: Simbach am Inn / Bayern, Braunsbach / BW, Elbehochwasser, Donafluß, ...) und einige weitere. In solchen Fällen muss mit Hilfe eines mobilen Versorgungssystems die Versorgung sichergestellt werden. Eine extreme Herausforderung für Versorger, Städte, Kommunen und Hilfsorganisationen wie beispielsweise dem THW, DRK und Feuerwehren.

Fa. TriWaTechnik, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Die Strategie, auf der ich das Unternehmen TriWaTechnik ausrichte ist ein langfristiger und gesunder Aufbau und die Expansion des Unternehmens auf europäischer Ebene. Mit einem fairen und gerechten Umgang mit dadurch motivierten Mitarbeitern sichert das Unternehmen TriWaTechnik somit Existenzen. Durch die konstante und unerlässliche Weiterentwicklung vom gesamten Unternehmen können somit auch Produkte geschaffen werden, die für die Versorgung der Bevölkerung von elementarem Nutzen sind.

Viele mutige Schritte nach vorne – hin zu moderneren Strukturen und Arbeitsabläufen (relativ viel Montagetätigkeit im Unternehmen). So machen wir uns dann auch attraktiv für neue Mitarbeiter (dem Fachkräftemangel vorbeugen und mit Köpfchen entgegentreten), aber auch schon jetzt an einen möglichen Nachfolger (der eigene Sohn, 24 Jahre, Maschinenbau-Ingenieur) denken und den Grundstein legen für eine erfolgreiche Zukunft und das Weiterbestehen des Unternehmens TriWaTechnik. Ein Verkauf an einen Investor oder eine Übernahme durch ein anderes Unternehmen kommt nicht in Frage.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

- 1) Beharrlichkeit, sich nicht vom Weg abbringen lassen
- 2) Sinn für das Wesentliche, keine Nebenkriegsschauplätze eröffnen oder bedienen
- 3) absolute Ehrlichkeit, denn wer lügt braucht ein wahnsinnig gutes Gedächtnis.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#)

Wir bedanken uns bei Markus Walter für das Interview