

Unternehmensgründung in Thüringen

Guter Start in schweren Zeiten



Michael Messerschmidt, Jahrgang 1974, ist seit 16 Jahren als Klempner tätig. In dieser Zeit sammelte das Mitglied des BAUMETALL-Treffs in verschiedenen Unternehmen praktische Erfahrungen. Nach bestandener Prüfung erhielt der Vollblutklempner von der Handwerkskammer Wiesbaden im Jahr 2002 den Meisterbrief und machte sich selbstständig. Im BAUMETALL-Interview sprach er über Hürden, Hindernisse und sinnvolle Hinweise.

BAUMETALL: Wie sind Sie ausgerechnet in Zeiten bauwirtschaftlicher Krisen auf die Idee gekommen, einen Klempnerfachbetrieb zu gründen?

Michael Messerschmidt: Irgendwann dachte ich mir: Was du für Andere kannst, kannst du auch für dich selber machen. Das war 2002.

BAUMETALL: Das ist doch besonders in diesen Zeiten mit einem enormen Risiko verbunden. Allein die Anschaffung von Werkzeugen und Maschinen ist überaus kostspielig. Gab es eine Erbtante aus Amerika?

Michael Messerschmidt: Wer sagt, dass man immer gleich in die Vollen gehen muss? Ich gründete den Betrieb zunächst nebegewerblich. Einzige Betriebsausstattung war mein Handwerkszeug und so bot ich hauptsächlich mein Know-how als Dienstleistung an.

BAUMETALL: Wie lang ging das gut?“

Michael Messerschmidt: Nicht sehr lange. Ich hatte derart viele Nachfragen, dass ich schon bald erste Kleinmaschinen, beispielsweise eine 1-m-Abkantbank oder eine kleine Schlagschere kaufte.

BAUMETALL: Und wo stellten Sie die Maschinen auf? Gab es bereits in der damaligen Gründerphase eine Werkstatt?

Michael Messerschmidt: Nicht wirklich. Das Motto lautete: Auto raus, Maschinen rein – übrigens sehr zum Leidwesen meiner Frau, die sich nicht wirklich gern mit Eiskratzen beschäftigt.

BAUMETALL: Wie lange war diese Firmenphilosophie haltbar?

Michael Messerschmidt: Kaum ein Jahr. Schon 2003 wechselte ich in den Vollzeitmodus und erhielt bereits nach vier Wochen meinen ersten großen Auftrag. Über den Dispositionskredit finanzierte ich eine 4-m-Modular-Abkantbank von Schröder.

BAUMETALL: War die Betriebsorganisation um die Firmenneugründung ebenso einfach und von Taten geprägt wie der praktische Einstieg?

Michael Messerschmidt: Eigentlich schon. Die Behördengänge hielten sich in Grenzen. Gegen eine geringe Gebühr erfolgte der Eintrag in die Handwerksrolle bei der Handwerkskammer und auf dem Landratsamt besorgte ich mir einen Gewerbeschein.

BAUMETALL: Gab es sonst noch bürokratische oder organisatorische Dinge zu tun?

Michael Messerschmidt: Natürlich. Und weil ich keine halben Sachen mache, war das ein ganzes Stück Arbeit. Briefbögen, Visitenkarten, die Anmeldung beim Finanzamt und besonders der Innungsbeitrag ist ein wichtiges Detail. Meinen Innungsbeitrag habe ich bis heute nicht bereut.

BAUMETALL: Sie sagen: „wichtiges Detail“ und was meinen Sie mit noch nicht bereut?

Michael Messerschmidt: Die Innung steht uns Handwerkern mit Rat und Tat zur Seite. Oft werden Fragen völlig unkompliziert am Telefon beantwortet. Ich fühle mich dort gut aufgehoben. Es fällt mir aufgrund meiner überaus guten Innungserfahrungen schwer, die Unkenrufe einiger Kollegen nachzuvollziehen. Übrigens, eine Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft war damals nicht nötig, da ich zu diesem Zeitpunkt keine Mitarbeiter beschäftigte.

BAUMETALL: Wie hat das funktioniert? Wie bewältigt man große Aufträge und Abkantungen auf 4 m Länge ohne Mitarbeiter?

Michael Messerschmidt: Zum einen kann die Modular-Abkantbank zweigeteilt werden. Zum anderen gab und gibt es viele fleißige Hände in der Familie. Schwiegervater, Vater, meine Ehefrau aber auch der Kumpel, der zum Feierabendbier vorbei kam musste gelegentlich mit anpacken.

BAUMETALL: Wie haben Sie eigentlich neben all den praktisch zu lösenden Aufgaben die Büroarbeit organisiert?

Michael Messerschmidt: Nach außen hin zuerst mit Bodenmitteln. Der Briefkopf: Marke Eigenbau. Auch sonst vorwiegend im Minimalprinzip. Zeit für den Schreibtisch ist rar und so finden immer wieder Büroabende anstatt Kämpfe mit der Fernbedienung des Fernsehers statt.

BAUMETALL: Wie ging es weiter? Wenn ich Ihre aktuelle Firmenbroschüre betrachte, unterstelle ich Ihnen, dass die vielen Projekte nicht im Minimalprinzip entstanden.

Michael Messerschmidt: Das stimmt. Nach 2003 stellte ich einen Gesellen und einen Lehrling ein. 2004 mietete ich meine erste 90 m² kleine Werkstatt. Ich stellte einen weiteren Jung-Gesellen ein und finanzierte eine Miniprof von Schleich. Im selben Jahr bauten wir unser erstes 600 m² großes Stehfalzdach. Da waren wir mächtig stolz. In den Folgejahren kam weiteres Personal und Maschinenausstattung dazu. Beispielsweise die Multi-Power-Bend-Abkantbank von Schröder oder die Rundbogen-Maschine (RBM) von Schleich. Immer so, wie es gerade ging. Heute sind wir mit 4 Gesellen und einem Azubi unterwegs.

BAUMETALL: Was würden Sie heute anders machen? Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Michael Messerschmidt: Nichts Spezielles. Mit der Entwicklung bin ich sehr zufrieden. Ein Highlight war die Teilnahme an der Endverbrauchermesse „Thüringer Ausstellung“. Das war klasse und hat sich echt gelohnt. Wichtig ist die Einordnung der Aufträge. Auch das Gäubchen und das Schornsteinhäubchen sind wichtig. Die Abwicklung solcher Aufträge schafft langfristig neue und zufriedene Kunden. Ebenfalls sehr wichtig war für mich immer, so schnell wie möglich meine Teilzahlungsrechnungen zu schreiben. So konnte ich, ohne größere Kredite zu beanspruchen, über die Runden kommen.

BAUMETALL: Welche Meinung haben Sie zum Thema Marketing?

Michael Messerschmidt: Es ist nötig, sollte aber nicht übertrieben werden. Ich habe die Werbung immer dem Bedarf angepasst. Habe Metallarbeiten ebenso wie Abkantservice angeboten. Das günstigste Marketing ist noch immer die Werbung, welche zufriedene Kunden völlig gratis für uns machen. Das Motto: „Tue Gutes und spreche darüber“ bewahrheitet sich auch durchaus in der Klempnerbranche. Bei allen Gedanken, die sich Marketingstrategen und Handwerker über Werbung machen, sollte der zu bewerbende Gegenstand immer im Vordergrund stehen. Das ist meiner Meinung nach eindeutig das Produkt. Lieber verkaufe ich das Messerschmidt-Metalldach oder eine Messerschmidt-Gaube als 2000 m² eines x-beliebigen Industrie-Profils und ich denke, der Erfolg gibt mir Recht. Heute kommt der Kunde wegen des Produktes zu mir und nicht weil er einen Montagebetrieb sucht.

Eventuell noch Folgendes: Wer sich umsieht kann erkennen, dass der billig und schnell arbeitende Kollege oft mit fragwürdiger Zahlungsmoral und Knebelverträgen „belohnt“ wird. Diese Strategie führt nur zu oft in die Sackgasse und bietet keine wirklich guten Zukunftschancen.