



Text: Petra Plaum | Fotos: Christina Bleier

„Man kann früh viel erreichen“ Jung und selbständig im Handwerk – zwei Unternehmer berichten

Rot-gelbe Wände, überall Deko- Herzen und Blumen, Sommerhits aus dem Radio und dazu lauter hübsche Friseurinnen, die einander duzen und necken: der Salon „Haar-Design“ im schwäbischen Städtchen Rain macht gute Laune. Vermutlich wartet auch deshalb vor jedem Spiegel eine andere Kundin auf ein neues Styling, wollen alle paar Minuten zukünftige Kunden Termine ausmachen. Chefin Nadine Schmid freut es sichtlich: übers ganze Gesicht strahlend, wirbelt die 23-Jährige von einer Aufgabe zur nächsten. „Dir schneid ich jetzt erst die Haare, dann färbe ich, das geht mir besser `naus“ – „Diese Farbe sieht auf deinem Kopf so aus, so würd ich’s machen“ – „also, das Air Pressure System zur Haarverlängerung, das funktioniert so“: Menschen, Haare, die Frau ist in ihrem Element.

Serdal Cakmaks Werkstatt in Günzburg ist da ein ganz anderer Arbeitsplatz: hier arbeitet der Meister allein, und die Maschinen sorgen für den Sound. Mit Fräse, Presse, Ofen und Schleifmaschine macht der Orthopädietechnikermeister Menschen beweglicher. Schleift jede Menge Einlagen zurecht – „das ist das schnelle Geld“ – und fertigt Maßschuhe, die viele Arbeitsstunden verschlingen und locker 1500 Euro kosten. „Maßschuhe machen natürlich am meisten Spaß, aber da sitz’ ich auch sehr lange dran,“ meint Serdal Cakmak. Das sind richtig viele Arbeitsschritte, vom ersten Fußabdruck mit jedem Kunden über das Fußmodell aus Holz und den Plastiksuh zum Anprobieren bis zum fertigen Schuh. „Wenn jemand dann mit meiner Hilfe aus dem Laden geht und viel besser geht, als er das vorher konnte“ – das sind die Erfolgserlebnisse des Serdal Cakmak.

Schon als Kleinkind hatte **Nadine Schmid** ihren Puppen Frisuren verpasst, als Teenager ging sie dann zum Probearbeiten in einen Salon in ihrer Heimatstadt Rain. „Dich würden wir sofort ausbilden“, versprach ihr die Chefin – gesagt, getan.

Auch Serdal Cakmak konnte sich die Bewerbungsschreiben sparen, er zog sich über Beziehungen eine Ausbildung im Elektrohandwerk an Land. Die brach er kurz vor dem Abschluss allerdings ab. Zum Glück hatte er in der Lehrzeit schon seinen nächsten Chef kennen gelernt: „Werde doch Orthopädietechniker“, schlug der vor. Diesmal klappte es mit dem Gesellenbrief. Fertig ausgebildet, sammelten Serdal und Nadine zunächst in Festanstellung Erfahrungen und Geld. „Mein erster Chef, der legte sehr viel Wert auf Qualität. Wenn nicht alles passte, musste ich alles noch einmal von vorne machen“, erinnert sich Serdal.

Nadine Schmid fühlte sich in ihrem Ausbildungssalon sehr wohl, aber der Wunsch, sich selbständig zu machen, brachte sie an die Meisterschule und 2003 zum eigenen Salon, erst mal mit nur zwei Mitarbeiterinnen. Ihre Familie packte mit an. Der Vater übernahm Businessplan und Buchhaltung, die Mama half hinter den Kulissen und Zuhause, wo Nadine Schmid damals noch wohnte, und die Oma brachte erste Kundinnen mit. „Die Familie ist wichtig“, betont auch Serdal Cakmak. Er wohnt noch bei den Eltern, die Mama macht den Haushalt, der Bruder hilft manchmal im Betrieb aus und der Papa versprach, im Notfall finanziell zu helfen.

Dass es soweit nicht kommt, dafür soll neben dem fachlichen Know-how auch eine gute Planung sorgen. Serdal wandte sich - wie viele

Wer Nadine Schmid fragt, was sie an ihrem Beruf besonders liebt, erntet ein energisches „alles!“ Die Chefin über neun Mitarbeiterinnen mag Typberatung, Waschen, Schneiden und Färben gleichermaßen.



Schritt für Schritt zum eigenen Handwerksbetrieb

1. Ausbildung und einige Jahre Berufserfahrung.
2. Meisterbrief: ist immer noch der sicherste Weg – wer den Meister macht, erwirbt viel Wissen, lernt, sich durchzubeißen, und das zahlt sich aus. Meister verdienen Studien zufolge meistens mehr und Meisterbetriebe melden viel seltener Insolvenz an.
3. Beratung suchen: die Handwerkskammern helfen u.a. beim Businessplan, bei der Finanzplanung, bei Anträgen für Fördergelder vom Bund, bei der Wahl der passenden Rechtsform und beraten für die Gespräche mit Behörden und Banken. Sie bieten auch Existenzgründerseminare an.
4. Kredite aufnehmen, Räume mieten, Ausstattung und Mitarbeiter finden.

Tipps von altgedienten Chefs: So klappt es mit dem eigenen Betrieb:

„Möglichst gute Fachkenntnisse sind wichtig. In unserem Beruf ist zwar die Meisterpflicht weggefallen, aber der Kunde kriegt schon raus, wer sich auskennt und wer nicht. Wer fachlich gut ist und sich noch ein passendes Gebiet raussucht, in dem keine Kollegen, die dasselbe machen, in der Nähe sind, findet treue Kunden und hat ein sicheres Einkommen.“

*Wolfgang Schäfer, Schuhmachermeister
seit 41 Jahren, aus München*

„Um sich heute selbständig zu machen, braucht man grundsätzlich noch dasselbe wie vor 40 Jahren: Fleiß, Höflichkeit den Kunden und Mitarbeitern gegenüber, Qualität und Zuverlässigkeit sowie Ehrlichkeit. Wenn man was verpatzt, muss man sich gerade hinstellen und sagen: das bring ich in Ordnung. Junge Unternehmer sollten auch finanziell im Rahmen bleiben, lieber erst mal alleine arbeiten und einen Lehrling ausbilden, der dann, wenn es geht, übernommen wird. Man muss am Anfang mit ein paar kargen Jahren rechnen, im dritten Jahr schlägt auch das Finanzamt zu – lieber kontinuierlich, aber langsam aufbauen!“

*Walter Ehle, Maler- und Lackiermeister
seit 42 Jahren, aus Augsburg*

„Wer sich selbständig machen will, muss sich intensiv mit Buchführung und Kalkulation auseinandersetzen und wissen, dass es immer mehr Kollegen gibt – der Verdrängungswettbewerb ist sehr groß. Man braucht eine perfekte Grundausbildung, muss sich wirklich als Dienstleister verstehen, 100 Prozent Leistung bringen und sich in verschiedene Kunden einfühlen. Es kann von Vorteil sein, einen bestehenden Salon zu übernehmen – da übernimmt man die Kundschaft gleich mit.“

*Walter Heigl, Friseurmeister seit 43 Jahren,
aus Augsburg*

Mini-Psychotest: Bist du ein Unternehmertyp?

Jedes Ja gibt einen Punkt

1. Bist du bereit, deine Branche so richtig gut kennen zu lernen und dir auch kaufmännisches Wissen anzueignen?
2. Sind deine Familie und Freunde bereit, dich zu unterstützen – auch wenn sie dich eine Weile seltener zu Gesicht bekommen?
3. Kommst du gut damit zurecht, viel Verantwortung zu haben?
4. Kannst du gut mit Geld umgehen, sparen und auch mal auf die ein oder andere Sache verzichten?
5. Gehst du gern auf andere Menschen zu?
6. Bist du körperlich fit und meistens gesund?
7. Bist du es auch jetzt schon gewohnt, dir Ziele zu setzen und sie ohne Druck von außen zu erreichen?
8. Hast du oft gute Ideen und setzt diese auch um?
9. Kannst du andere Menschen begeistern und auch auf deren Wünsche eingehen?
10. Macht es dir nichts aus, auch mal am Wochenende oder abends beruflich tätig zu sein?

Unter 5 Punkte:

Als Angestellter wirst du erst mal glücklicher. Aber wer weiß, vielleicht ändert sich das ja auch später noch!

5 bis 7 Punkte:

Da passt schon vieles. Warte aber noch ein bisschen, sammle Wissen, Erfahrung und geh es dann mit der richtigen Einstellung an.

Ab 8 Punkte:

Motivation und Persönlichkeit stimmen schon mal! Weitere Beratung für angehende Existenzgründer gibt es z.B. bei den Handwerkskammern.

Weitere Unternehmertyp-Tests:

www.unternehmertalente.com,
www.berlinx.de/ego/898/test.htm,
www.gruenderblatt.de/infopool/themenverzeichnis.php



*Gute Laune an der
Presse: Serdal mag alles
an seiner Arbeit, nur die
Buchhaltung macht
etwas weniger Spaß*

junge Meister - an die Handwerkskammer. „Mein Berater sah, dass ich wirklich ernste Absichten hatte, hat mir gesagt, was ich tun sollte, und ich habe es getan“, berichtet er. Gemeinsam erstellten sie vor zwei Jahren den Businessplan, überzeugten die Bank, Serdal fand einen Laden in seiner Heimatstadt und erstand die Maschinen, teilweise gebraucht. Nadine machte einen Vertrag mit einem namhaften Haarpflegehersteller – Produkte, Design, Einrichtung, alles stellte dieser zunächst zur Verfügung. Nadine hatte trotzdem ihre Bedenken: „Wie teuer soll ich anbieten? Darf ich den anderen Friseuren hier die Kunden wegnehmen?“ Sie fand heraus, welche Preise angemessen sind und auch, wo die Stärken ihres Salons liegen: „Wir sind alle zwischen 17 und 27 und haben ein eher freundschaftliches Verhältnis. Wir haben sehr viel junge Kundschaft mit der Haarverlängerung auch eine Art Marktlücke entdeckt“. Die Folge: „Jetzt sind wir zehn, davon zwei Auszubildende und wir mussten schon wieder neue Stühle bestellen“. Auch die früheren Klassenkameradinnen sind begeistert, nachdem sie am Anfang erst mal die Köpfe geschüttelt hatten: „Von dir hätten wir das ja nie gedacht“, hörte Nadine von vielen. Serdals alte Schulkameraden mussten sogar lachen, als er von seinem Laden erzählte. Dabei hat Serdal in der Meisterschule längst bewiesen, dass er es kann – wenn er nur will: „Ich war älter, ich wollte einen eigenen Laden, da fiel es mir einfach leichter.“ Und Nadine legte schon in der Lehre so richtig los und bestand den Abschluss mit 2,1.

Etwa 70 Stunden, schätzen Nadine und Serdal, gehen pro Woche für Handwerk und Verwaltung drauf. Trotzdem würden beide es jederzeit wieder so machen, beteuern sie. „Das Einzige, was mir nicht gefällt, ist die Buchhaltung“, meint Serdal und Nadine findet: „Alles macht Spaß“. Sie empfiehlt: „Man sollte sich eher früher als später selbständig machen. Die ersten Jahre sind schon stressig, und dann ist man noch jung genug, das durchzuhalten. Und man kann früh viel erreichen!“



Friseur:
www.friseurhandwerk.de

Orthopädietechniker/Orthopädie-
schuhmacher/Schuhmacher:
www.ot-forum.de

www.schuhmacherhandwerk.de

www.wilhelm-ortho.de/seite1.htm