

# Das ist ein Hammer

Existenzgründer: Ein Designer-Schlosser in Michelfeld

Von Harald Berlinghof

„Das wird der nächste Hammer“, erläutert der Besitzer des jungen stahlverarbeitenden Betriebs in Angelbachtal-Michelfeld seinen noch unfertigen Entwurf eines Treppengeländers am Zeichentisch und ist sich offenbar selbst nicht so recht bewußt, wie treffend diese Redensart auf seine Edelstahlprodukte paßt. Thomas Hammer – nomen est omen – ist Designer, Unternehmer, Werkzeugmachermeister und Betriebswirt in einer Person. Und seine stahl-

## Ideen werden zusammen . . .

verarbeitende Schlosserei, die er 1994 gegründet hat, segelt im Aufwind. Jährlich konnte der Umsatz verdoppelt werden, allerdings von einem niedrigen Niveau beginnend. Inzwischen beschäftigt der Betrieb drei festangestellte Facharbeiter, die von einer vierten ungelerten Aushilfskraft gelegentlich unterstützt werden müssen. Denn die Auftragsbücher sind gut gefüllt.

Auch wenn sich das Umsatzwachstum in diesem Jahr abflachen wird, solche Erfolgsstories schreibt das Handwerk in den letzten Jahren eher selten. Möglich wurde dies nur, indem sich der – zusätzlich auch noch – gelernte Bau-schlosser auf eine Produktnische spezialisiert hat, die wegen der schwierigen Verarbeitung des Materials von Konkurrenten nur schwer zu besetzen ist, in der es jedoch eine steigende Nachfrage gibt. Gemeint ist das Material Edelstahl. Und Verwendung findet es bei Hammers Kunden vor allem in Form individuell gestalteter Treppengeländer und sogenannter Geländeharfen, die im Treppenhaus senkrecht zwischen den Treppen angebracht werden und damit Abstürze verhindern.

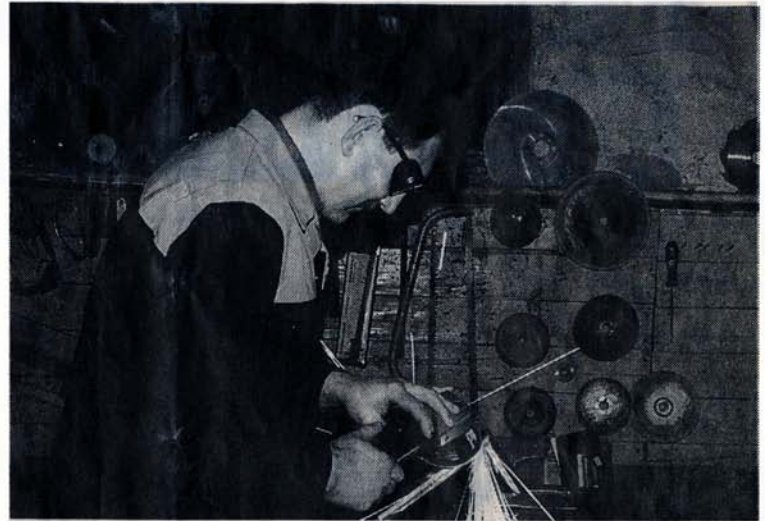
„Mein Anspruch besteht darin, daß jedes Geländer ein Unikat sein muß. Ich will mich nie

selbst kopieren. Und das schaffe ich auch“, behauptet der Unternehmer selbstbewußt. Das Entwerfen seiner Edelstahlprodukte – und das können auch mit Holz kombinierte Tische, Eckbänke oder einfach nur außergewöhnliche Türgriffe sein – geschieht dies stets im Einvernehmen mit dem Kunden. „Ich suche die Ideen zusammen mit dem Kunden. Man muß sich auf ihn einstellen und herauskitzeln, was er eigentlich will“, so Hammer.

Allerdings muß sich Thomas Hammer und seine Vorlieben auch im fertigen Produkt, das der Kunde letztlich bestellt, auch wiederfinden. „Du brauchst ein Profil, mußt vor allem die eigenen Stärken forcieren“, erläutert er. Ohne „Corporate Identity“ geht heute auch im gehobenen Handwerk nichts mehr. Die Marke „Hammer“ muß gewissermaßen zum Begriff bei den potentiellen Kunden werden. Sonst muß die kleine Firma aber eher wenig tun, um Aufträge zu akquirieren. „Das läuft über Empfehlungen, wenn man Qualität abliefern.“

Begonnen hatte der Handwerker nach einer etwa zwanzigjährigen beruflichen Tätigkeit als Servicetechniker, als Abteilungsleiter in der Qualitätssicherung und als Maschinenschlosser. Die Unternehmensgründung wurde mehr oder weniger aus der Not geboren, weil der Angestellte auf die falsche Firma gesetzt hatte, die kurz vor der Pleite stand. Alles wurde mit Eigenkapital selbstfinanziert, mit minimalem Aufwand am Anfang das Maximale erreicht.

„Das erste Treppengeländer haben ich und mein erster Mitarbeiter in der Garage auf dem Holztisch zusammengeschweißt“, schildert er die Anfänge. Die Erträge dienten dazu, sofort weitere Maschinen anzuschaffen. Heute besitzt die Firma eine 450 Quadratmeter große Werkhalle im benachbarten Waldangelloch, wohin auch bald das Büro, das heute noch im Keller



Thomas Hammer hat mit Edelstahl-Treppengeländern eine Marktnische erschlossen.

Foto: Berlinghof

des Wohnhauses in Angelbachtal-Michelfeld untergebracht ist, umziehen wird.

Die Wurzel seiner Existenzgründung mit dem Material Edelstahl gründete in einem für das Eigenheim angefertigten Treppengeländer. Es war schon beinahe ein Zusammenraufen zwi-

## . . . mit dem Kunden gesucht

schenden Hammer und dem widerspenstigen rostfreien Stahl, der die doppelte Zugfestigkeit von Eisen hat. Alle erdenklichen Probleme konnte der Metallfachmann dort erleben, und was wichtig für ihn war, auch lösen. „Weniger ist beim Edelstahl mehr“, so Hammer.

„In einer bestimmten Phase der Unternehmensgründung kann es passieren, daß sich eine gewisse Betriebsblindheit dem eigenen Unternehmen gegenüber einstellt“, erklärt er. Deshalb hat er von einer externen Unternehmensberatung das Potential seiner Firma unter-

suchen lassen. Quasi um sich selbst die Augen zu öffnen. Da wird ihm geraten, sich als Spezialist in Sachen Edelstahl zu etablieren, seine Unikate mit außergewöhnlichem Design in den Mittelpunkt zu stellen, „weil ihnen da die meisten Mitbewerber nicht folgen können“, und diesen Markt, den er zufällig angekratzt habe, gezielt zu erschließen.

Mit seinem Führungspotential soll er die Mitarbeiter an seinen Visionen teilhaben lassen und sie eigenverantwortlich und selbständig arbeiten lassen, um sie mitzubegeistern. Genau an diese Vorgaben hat sich Thomas Hammer gehalten. „Man kann von Mitarbeitern nicht verlangen, daß sie einerseits kreativ mitarbeiten, und am nächsten Tag einen Großauftrag annehmen, bei dem es nur darum geht, hinzubolzen, damit man auf sein Geld kommt. Das sind zwei Welten.“ Thomas Hammer und sein edelstahlverarbeitender Betrieb haben sich für den ersten Weg entschieden.