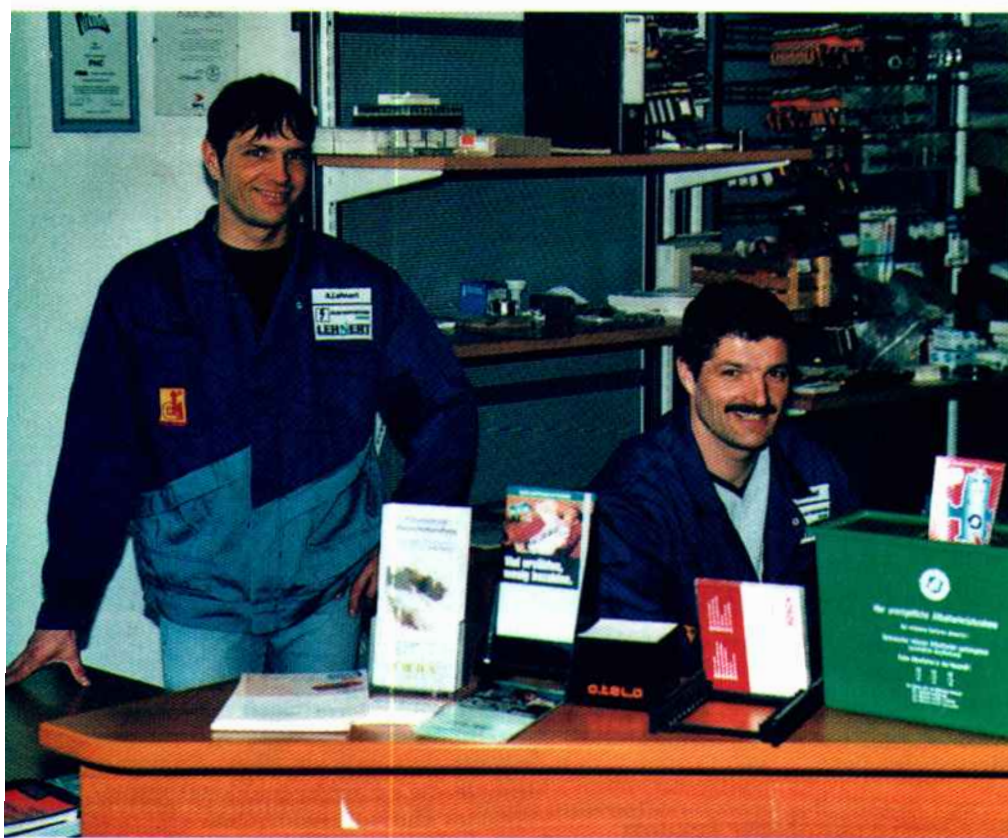




Knechte oder Unternehmer?!

Gebrüder Lehnert:
Eine verhängnisvolle Affäre mit Happy-End



Bilder: Elmo Schwandke

Andreas (links) und Jürgen Lehnert haben es nicht zuletzt ihrer ausgeprägten Motivation und ihrem technischen Fachwissen zu verdanken, daß sie ihre Existenzkrise überwunden haben.

Vor nunmehr acht Jahren waren beide erwartungsfroh den Weg in die Selbständigkeit gegangen. Mit einem Existenzgründungsdarlehen in Höhe von 180.000 DM schien alles bestens bestellt. Andreas Lehnert stand vor der Meisterprüfung, ein Ladengeschäft war angemietet und eingerichtet. Das Unternehmenskonzept stand nach einschlägiger Unternehmensberatung und Standortanalyse auf solidem Sockel, als Jürgen Lehnert sich scheiden ließ. Mit fatalen Folgen, wie sich herausstellen sollte, denn damit war für die ortsansässige Hausbank nach Angaben der Brüder eine Restbürgschaft von 30.000 DM offen. Und diese offene Bürgschaft brachte das Existenzgrün-

dungsdarlehen zum Platzen. Von nun an ging es stetig bergab.

Trotz guter Geschäftslage gerieten die beiden schon rasch in den Teufelskreis der Verpflichtungen, des drohenden Konkurses und damit ihres Existenzverlustes. Zu allem Unglück hatten sich die Lehnert-Brüder noch einer Kooperation als Gesellschafter angeschlossen, die sie offensichtlich so beeindruckte, daß beide Dollarzeichen vor den Augen bekamen und bereitwillig auf die Abnahmeverpflichtungen der Werbemittel eingingen. „Wir mußten feststellen, daß die Kooperationspartner dann die ersten waren, die uns Mahnbescheide zustellen ließen und dann auch rausgeschmissen haben“, erinnert sich Andreas Leh-

Vor Genau zwei Jahren waren die Gebrüder Lehnert aus Burgau die „Titelhelden“ unseres Fachmagazins. Unter derselben Überschrift „Knechte oder Unternehmer“ dokumentierten wir damals ihren Leidensweg von der vielversprechenden Existenzgründung bis zur Flut von Mahnbescheiden und der drohenden Insolvenz. Damals folgte unserem Beitrag eine Welle von Leserbriefen. Viele Kollegen konnten nachvollziehen, was beide erlebt hatten und bekundeten zumindest ihr Mitleid. Einer der nicht tatenlos zusah, war Eberhard Issendorff, der beiden maßgeblich wieder auf die Beine geholfen hat. G&H hat die Lehnerts zwei Jahre später auf der Light + Building getroffen.



Für die Lehnerts ist der Umgang mit dem PC so selbstverständlich wie der mit dem Pkw

tert. Ein Ausweg wäre damals eine komplett neue Finanzierung gewesen, doch die Hausbank spielte nicht mit. Der Vorstand des örtlichen Kreditinstituts soll ihnen einmal empfohlen haben, doch etwas Ordentliches zu lernen.



Nach einigen harten Jahren können die Lehnerts wieder mit einem Lächeln in die Zukunft schauen

Knechte der Hausbank

Dabei kam der Druck auf die Lehnerts aber nicht nur von der Hausbank, auch die Elektrofachbetriebe vor Ort erwiesen sich mit ihrer Preispolitik als belastend für das Geschäft der Lehnerts. Aufträge um jeden Preis kann man sich eben nicht leisten, wenn einem das Wasser bis zum Halse steht.

Obwohl sie 1999 mit „dreieinhalb“ Mitarbeitern einen Umsatz von mehr als 500.000 DM verbuchen konnten, schienen die Lehnerts eher „Knechte“ als Kunden ihrer Hausbank zu sein. War der Kreditrahmen überzogen, ließ die Bank damals schon einmal die Telefonrechnung zurückgehen. „Dann“, sagte Jürgen Lehnert der G&H-Redaktion vor zwei Jahren; „können wir nicht einmal mehr telefonieren oder faxen. Man möchte, daß wir unsere Kredite zurückzahlen, beraubt uns aber der Möglichkeiten, es zu tun. Um unsere Schulden begleichen zu können, benötigen wir finanziellen Spielraum. Den sollten sie noch lange nicht bekommen, obwohl einzelne Großhändler sehr verständnisvoll reagierten und sich durch die mög-



Das Ladengeschäft haben die beiden mittlerweile aufgegeben

liche Übernahme eines etablierten Betriebes zusätzliche Chancen boten.

Nicht zuletzt aufgrund des G&H-Beitrags scheiterte die avisierte Betriebsübernahme, und auch sonst beobachtete man es mit Befremden, daß zwei junge Elektrohandwerksunternehmer es gewagt hatten, über ihre persönlichen Mißerfolge so hemmungslos zu sprechen und damit in die Öffentlichkeit zu

gehen. Am Ende standen sie vor einem Schuldenberg von fast 300.000 DM.

Zwei Jahre danach

Zwei Jahre später treffen wir die beiden Unternehmer auf der Light + Building in Frankfurt, auf dem Messestand des Unternehmens Issendorff Mikroelektronik (LCN). Wie beim ersten Besuch überzeugen ihr Auftritt, ihr freundliches Wesen und der unerschütterliche Optimismus.

Wir wollen wissen, wie es nach dem G&H-Beitrag weitergegangen ist und wo sie heute stehen. Jürgen Lehnert be-

Schon rasch kamen die ersten Aufträge. Bauherren, die nach einer Licht- oder Jalousiensteuerung fragten, wurde das LCN-System angeboten. Andreas Lehnert: „Wir stellten schnell fest, daß wir mit diesem System mehr Geld verdienen konnten, als wir es vorher mit klassischer Elektroinstallationstechnik vermochten. Und für uns gab es ja damals nichts wichtigeres als Aufträge, die uns Gewinn brachten, um aus der Finanzmisere zu kommen.“

Und dennoch standen sie im Frühjahr 2001 vor der Entscheidung: Aufgaben oder „Augen zu und durch“? Noch immer drückten nämlich die Altlasten



Zwei Jahre später besuchten wir die Lehnert-Brüder auf dem LCN-Messestand der Frankfurter Light + Building.

ginnt sofort zu erzählen. Zahlreiche Elektrohandwerksmeister hätten damals angerufen oder gefaxt und Hilfe angeboten. Aufträge auf Großbaustellen hätten beide übernehmen und für den einen oder anderen Kollegen als Ersatz beziehungsweise Subunternehmer einspringen können. „Das war zwar nett gemeint, half uns aber auch nicht aus der Misere“, reflektiert Jürgen Lehnert. Letztlich war ihr Betrieb für die Großbaustelle einfach zu klein und an Aufträgen mangelte es ihnen ja ohnehin nicht. Was fehlte, war die finanzielle Basis, um sich beispielsweise Meß- und Prüfgeräte anzuschaffen und vieles mehr.

Da kam ihnen als Reaktion auf den G&H-Beitrag ein gratis zur Verfügung gestellter Schulungskoffer der Firma Issendorff gerade recht. Und als sie auch noch die Möglichkeit geboten bekamen, eine kostenlose Schulung des Herstellers zu besuchen, war für beide klar, fortan die dort erlernten Techniken auch auf dem Markt umsetzen zu wollen.

und noch immer blickten sie in die Augen der mittlerweile zu einer Vertrauten gewordenen Gerichtsvollzieherin. Angesichts neuer Perspektiven über LCN entschlossen sich beide zu einem letzten Versuch. Ein Finanzplan wurde aufgestellt, Lieferanten, Großhändler und weitere Gläubiger kontaktiert. Das Ergebnis konnte sich sehen lassen. Der Schuldenberg von fast 300.000 DM und damit einhergehende 30.000 DM Zinslasten pro Jahr konnte auf etwa 130.000 DM geschrumpft werden. Versuche, an staatliche Kredite zu kommen, scheiterten an mangelnden Sicherheiten. Wer sollte ihnen diese auch geben?

Es gehört zum Kuriositätenkabinett der Geschichte des deutschen Mittelstands, daß die „Kleinen“ aus eigener Kraft wachsen müssen, während die „Großen“ mit staatlicher Unterstützung schrumpfen dürfen. Unterstützung gab es aber von Lieferanten und Großhändlern, die auf einen Teil ihrer Forderungen verzichteten – eine keineswegs selbstverständliche Praxis, auch wenn eine andere Haltung vermutlich den To-



Die selbstlose Unterstützung des Unternehmens Issendorff hat beiden geholfen, wieder Tritt zu fassen und den Schuldenberg abzutragen.

talverlust aller Außenstände nach sich gezogen hätte.

Letztlich wurden die noch übrigen 130.000 DM Verbindlichkeiten über eine Grundsuld der Freundin Jürgen Lehnerts abgegolten. „Wir zahlen den Kredit ab und kommen heute insgesamt auf eine monatliche Belastung von etwa 450 Euro. Früher drückten uns fast 1.500 Euro im Monat“, erläutert Jürgen Lehnert.



Die Lehnerts sind heute LCN-Vertriebspartner

Auch die Bank gab ihre starre Haltung auf, führt er weiter aus: „Plötzlich hatten wir die Möglichkeit, Kredite zusammenzufassen, und es gab auch wieder einen Überziehungsrahmen, mit dem wir leben konnten.“

Im Zuge der Unternehmenssanierung machten sie auch das ihrem Betrieb angegliederte Elektrofachgeschäft dicht. Hier hatte sie mittlerweile die aktuelle Marktentwicklung überholt. Ein Kunde pro Tag reichte natürlich nicht aus. Und dem hätten sie nicht einmal eine Wasch-

maschine bestellen können, weil sie das Geld für den Lieferanten nicht hatten.

LCN-Vertriebspartner

Geholfen, davon sind beide überzeugt, hat ihnen unter anderem aber letztlich der Sprung auf den „LCN-Zug“. Der Installationskoffer und die kostenlose Schulung aus dem Hause Issendorff waren uneigennützig zur Verfügung gestellt worden. Damals hatte Eberhard Issendorff in der G&H-Redaktion angerufen, und gefragt, ob den beiden damit vielleicht geholfen sein könnte. Die Antwort auf die Frage gaben beide bereits wenige Monate später, denn die Lehnerts setzten die LCN-Technik so engagiert ein, daß der Hersteller die Nachfrage spürte und sie zu einer weiteren Schulung einlud.



Jürgen Lehnert (links) macht auch als „Vertreter“ eine gute Figur

Hier wurde dann der Grundstein gelegt, beide in den LCN-Vertrieb einzubinden und ihnen so ein zweites Standbein zu geben. Heute betreuen sie LCN-

Kunden – vom Handwerksbetrieb über den Elektrogroßhandel bis hin zum Elektroplaner. „Uns hat diese Entwicklung so beflügelt, daß wir jetzt endlich eine Möglichkeit sahen, unsere finanziellen Probleme in den Griff zu bekommen. Erstmals kam wieder Geld in die Kasse, und das nahm auch unsere Bank zur Kenntnis“, gibt uns Jürgen Lehnert zu verstehen. Jetzt sind Sie LCN-Vertriebspartner und führen ihren Handwerksbetrieb weiter. Und der Handwerksbetrieb erzielt heute mit den Lehnerts und einem Gesellen einen Jahresumsatz von etwa 190.000 Euro.

Die Kombination Vertriebspartner-Elektrohandwerksunternehmer zwingt die Lehnerts zwar zum Urlaubs- und Freizeitverzicht, gibt ihnen aber gleichzeitig eine Zukunftsperspektive. Erstmals seit Jahren spüren sie, nicht mehr unter der ständigen Beobachtung von Gläubigern und Gerichtsvollziehern zu stehen, ein Gefühl, das nur diejenigen wirklich nachvollziehen können, die eine ähnliche Situation er- oder durchlebt haben. In drei bis vier Jahren hoffen sie, endgültig aus dem Schneider zu sein.

Fazit:

■ Die Geschichte der Lehnert-Brüder ist ein Musterbeispiel für die fehlende Förderung begeisterungsfähiger Jungunternehmer in Deutschland. Angesichts der aktuellen Diskussionen über neue Einstufungskriterien für die Kreditvergabe an kleine Betriebe (Stichwort Basel II), gewinnt der Fall zusätzlich noch an Bedeutung. Natürlich kann man Eigenverschulden und Blauäugigkeit – Begriffe, die beide keineswegs von sich weisen wollen – nicht in jedem Fall leugnen und die Schuld nur bei anderen suchen. Im Falle der Lehnerts aber hätten ein wenig mehr Fingerspitzengefühl sowie eine kleine Portion Ein- und Nachsicht den persönlichen und unternehmerischen Leidensweg vorzeitig beenden können. Dennoch haben beide bewiesen, daß dem – in diesem Falle den – Tüchtigen auch das Glück zur Seite stehen kann.

Andreas und Jürgen Lehnert,
Industriestraße 12,
89331 Burgau,
Tel. 08222/4129888,
Fax: 08222/4129889
Issendorff Mikroelektronik GmbH,
31157 Sarstedt, Wellweg 93,
Tel. 05066/998-0, Fax: 05066/998-99,
www.lcn.de