



Martin Jäde – Fliesenlegermeister

Den Zufall beim Schopf gepackt

Es ist diese Mischung aus Zufall und Zielstrebigkeit, die bezeichnend für den unternehmerischen Werdegang Martin Jädes aus Bergisch Gladbach ist. Ein Beispiel, das zeigt, wie man selbst in schwierigen Zeiten als Fliesenunternehmer äußerst erfolgreich sein kann.

Lohnt es in der heutigen Zeit überhaupt noch, sich selbstständig zu machen? Stellt man Martin Jäde diese Frage, ist seine Antwort ein klares „Ja!“. Dabei zählt er nicht zu denjenigen, die schon immer davon geträumt haben, ein Fliesenfachgeschäft zu gründen und zu leiten; auch hatte er keinen elterlichen Betrieb, dessen Übernahme ihm in die Wiege gelegt worden wäre. Der Weg Jädes hin zum Unternehmer war geprägt von vielen Zufälligkeiten und glücklichen Fügungen. Trotzdem ist seine Ge-

schichte ein Beleg dafür, dass auch eine gesunde Mischung aus Zielstrebigkeit und nicht planbaren Umständen zum Erfolg führen kann.

Im März 2005, kurz nachdem er die Meisterschule erfolgreich absolviert hatte, machte sich Martin Jäde selbstständig. Zunächst arbeitete er anderthalb Jahre als Ein-Mann-Betrieb, bei Bedarf half ihm ein Kollege als Subunternehmer aus. Dann jedoch – im September 2006, also nicht gerade zu einer Boomzeit für die Branche – stellte er seinen ersten Mit-

arbeiter ein, weil die Fülle der Aufträge einfach nicht mehr bewältigt werden konnte. „Für mich war das ein unheimlich großer Schritt“, erklärt Jäde rückblickend. „Ich war mir einerseits der mit einem Mal gewachsenen Verantwortung bewusst, andererseits fragte ich mich selbst, ob denn immer genügend Arbeit für zwei vorhanden sein wird.“

Jäde hatte sich zunächst auf den Weg zur Handwerkskammer und zu diversen Ämtern gemacht, um sich im Vorfeld über Möglichkeiten und Formalitäten zu erkundi-

Anders als andere: Der schwarze Transporter mit dem orange-silbernen Logo sorgt für Wiedererkennungseffekte.

gen. „Auf der Meisterschule kam dieses Thema leider überhaupt nicht zur Sprache: Was muss ich bei der Einstellung eines Gesellen alles beachten? Was ist im Umgang mit Mitarbeitern wichtig? Ich denke, hier besteht durchaus ein großer Bedarf, auch weil es ein so wichtiges Thema ist“, macht der Fliesenlegermeister deutlich.

Auf der Suche nach einem passenden Beruf

Seit August 2007 hat er sein Personal sogar um einen weiteren Gesellen aufgestockt. Die Dinge entwickeln sich positiv, obwohl dies zu Beginn gar nicht abzusehen war. Zu Beginn, das war jene Zeit, als er 1997 das Gymnasium vorzeitig mit dem Realschulabschluss verließ. Er hatte damals genug von der Schule, wollte Geld verdienen und gleichzeitig etwas Praktisches machen. Ein dreiwöchiges Schulpraktikum bei einem Installateur konnte ihn allerdings nicht überzeugen. Außerdem suchte er einen Beruf, in dem er möglichst kreativ sein konnte.

Zur Auswahl standen für ihn damals eine Ausbildung zum Schreiner und eine zum Fliesenleger. Die Idee mit der Fliesenlegerausbildung war ihm gekommen, weil zufällig zu dieser Zeit Fliesenleger im Haus seiner Eltern arbeiteten. Ein Besuch im Berufsinformationszentrum kürzte seine Bedenkzeit entscheidend ab: Die besseren Verdienstmöglichkeiten des Fliesenlegers waren ausschlaggebend für Jädes Berufsentscheidung.

Die Zeit seiner Ausbildung bezeichnet er heute allerdings als „suboptimal“. Deshalb reifte während dieser Zeit in ihm der Plan, eventuell nach der Prüfung das Fachabitur nachzuholen, um anschließend ein Studium aufzunehmen. Die Gesellenprüfung schloss er im Sommer 2000 als Jahrgangsbester ab, anschließend leistete er seinen Zivildienst in einem



Martin Jäde ist rundum zufrieden mit seinem Schritt in die Selbstständigkeit.



Exklusive Badgestaltungen gehören zum Leistungsumfang des Meisterbetriebs.

Refrather Altenheim als Haustechniker.

In der Zeit von 2001 bis Anfang 2004 arbeitete er zunächst als Geselle für diverse Fliesenfachbetriebe. „Zu jener Zeit war es nicht einfach für die Unternehmen, an Aufträge zu kommen. Und da ich meist der Jüngste und als Letzter gekommen war, war ich auch stets der Erste, der gehen musste“, erfuhr er schon früh die Gesetze des Marktes.

Genau in dieser Zeit kam ihm die Sache mit der Begabtenförderung zu Ohren. 5000,- Euro Förderung gab es für ihn als Jahrgangsbesten der Gesellenprüfung, wenn er die Meisterschule besuchte. „Ich war gerade wieder entlassen worden und überlegte: Warum nicht den Meister machen? Außerdem war ich der Meinung, dass 5000,- Euro in

meiner Situation durchaus ein starkes Argument sind“, erläutert Jäde seine damals recht pragmatische Willensbildung.

Im Laufe der Meisterschule fragte sich Jäde oft, was er nach dem Ablegen der Prüfung tun sollte. Als angestellter Meister in einem bestehenden Betrieb hatte man zwar mehr Verantwortung als vorher, blieb letzten Endes trotzdem „nur angestellt“. Zur Selbstständigkeit fehlte ihm allerdings zunächst der Mut. „Ich hatte in meinem Bekanntenkreis im Gegensatz zu anderen Meisterschülern keine Architekten oder sonstigen potenziellen Auftraggeber. Woher also sollten die Aufträge kommen?“, schildert der 26-Jährige seine damaligen Zweifel.

Und wieder kamen Martin Jäde glückliche Umstände zu Hilfe:

Personen ■■ Branche

So wurde er damals darauf aufmerksam, dass ihm sechs Monate Überbrückungsgeld zustanden; andererseits wohnte er zu diesem Zeitpunkt noch bei den Eltern, so dass er beschloss, das relativ geringe Risiko einzugehen und zumindest für diesen Zeit-



„Der Meister gehört für mich zum Fliesenleger wie der Dokortitel zum Arzt!“

Martin Jäde,
Fliesenlegermeister

raum testweise den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Er verkaufte seinen PKW und schaffte sich dafür einen Lieferwagen an.

Zwar wurde er zunächst von anderen Fliesenlegern und den Lagerarbeitern beim Baustoffhandel belächelt, weil er sich einen schwarzen Transporter zugelegt hatte, allerdings tat er dies in voller Absicht. „Mir war schon damals klar: Wenn die Voraussetzungen nicht optimal sind, muss man erst recht auffallen, sonst geht man in der Menge unter“, umreißt der Handwerksmeister einen seiner unternehmerischen Grundsätze. Entsprechend entwarf er auch seinerzeit gemeinsam mit einem befreundeten Designer das für Fliesenbetriebe nicht alltägliche Logo.

Und wie kam er zu seinem ersten Auftrag? „Den Auftrag konnte mir mein Vater vermitteln, der im hiesigen Golfklub beschäftigt ist“, erinnert sich Jäde. „Ihm hatte ich nämlich einen Stoß Visitenkarten gegeben, um diese im Klub und im Bekanntenkreis zu verteilen. Der erste Auftrag war eine Reparatur an einem Natursteinbelag in Neuss und eine ziemlich aufregende Sache, da ich mit Na-

turstein noch keine großen Erfahrungen gesammelt hatte.“

Eine Kooperation mit Perspektive

Auch ein weiterer Schritt kann Martin Jäde dem Zufall verdanken. Ein halbes Jahr nach Gründung des Betriebes hörte er von seinem Vater, dass der Schwager eines Golfklub-Mitglieds selbstständiger Elektriker sei und in einer Kooperation arbeite. Nachdem er zunächst recht skeptisch auf den Vorschlag, sich mit ihm in Verbindung zu setzen, reagierte – „Ich hatte mich doch selbstständig gemacht, um unabhängig zu sein!“ – traf er sich mit den Handwerkskollegen der Kooperation und spürte gleich, dass hier Leute waren, die ähnlich dachten wie er.

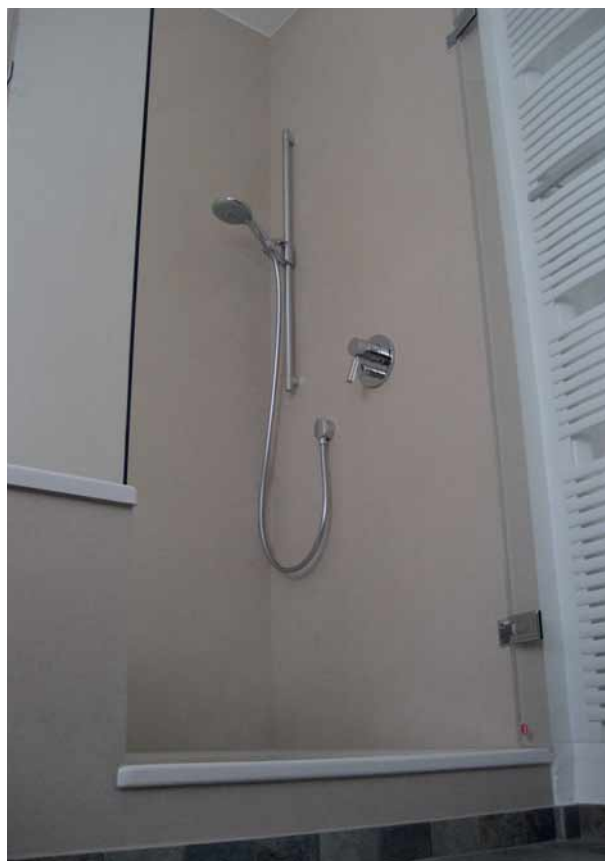
Noch im September 2005 schloss er sich den „Handwerkern in Kooperation“ an, und bereits im November stand der erste Großauftrag der Kooperation mit seiner Beteiligung an: eine Zahnarztpraxis in Paris. Mittlerweile machen die Kooperations-Aufträge 50 Prozent des Jädeschen Umsatzes aus. Spezialisiert hat sich der Handwerkerzusammenschluss

Heute noch Meister werden?

Martin Jäde hat den Meisterkurs in einer Zeit absolviert, als der Meisterzwang im Fliesenlegerhandwerk längst gefallen war. Warum also hat er sich dazu entschieden, so viel Zeit und Mühe in diese Fortbildung zu investieren? „Den Meister habe ich in erster Linie für mich selbst gemacht“, bekennt er. „Der Meistertitel gehört einfach dazu, wie der Dokortitel zum Arzt.“

Außerdem helfen in seinen Augen sowohl der reine Titel als auch die damit verbundene Qualifikation, sich im höherwertigen Bereich des Marktes zu positionieren. Sie sind für Jäde genauso entscheidend wie weitere, das äußere Erscheinungsbild bestimmende Dinge, beispielsweise die Visitenkarten, Firmenfahrzeuge und Arbeitskleidung.

Und auch seine Mitgliedschaft in der Innung, in die er 2006 eingetreten ist, ist ihm wichtig. „Für mich ist auch das ein klares Zeichen nach außen, das dem Kunden handwerkliche Qualität signalisiert.“



Keine Angst vor großen Fliesen: Bei Fliesen mit den Abmessungen 1 x 3 Meter muss man keinen Gedanken an Akkordlohn oder Ähnliches verschwenden.

auf die Planung und Realisierung von Badezimmersanierungen. Ihren Kunden bietet die Kooperation ein Komplettpaket mit einem Ansprechpartner und selbstverständlich auch einem Angebot und einer Rechnung.

Eine Fliese in vier Stunden

Die exklusiven Aufträge passen genau in das Konzept des Jungunternehmers, sich von der großen Masse der anderen Fliesenbetriebe abzusetzen. Zu über 90 Prozent sind Privatkunden seine Auftraggeber, und um deren Wünsche zu erfüllen, schreckt Jäde auch nicht vor handwerklichen Herausforderungen zurück: Als Beispiel hierfür kann eine Badsanierung dienen, die er vor kurzem durchführte und bei der 1 x 3 Meter große italienische Wandfliesen anzusetzen waren. Geschnitten wurden die Fliesen mit einem Glasschneider, die Installationslöcher wurden mit einem Nassbohrer hergestellt; Unebenheiten im Untergrund mussten noch penibler als sonst ausgeglichen werden. Selbst der

Transport durchs Treppenhaus stellte ein kleines Abenteuer dar, da beispielsweise die erste Fliese mit Schraubzwingen und Dachlatten zwischen zwei Gipskartonplatten eingespannt werden musste. „Bis die erste Fliese an der Wand war, vergingen inklusive des Transports durchs Haus insgesamt vier Stunden“, macht Jäde klar, wie wenig solche Aufträge mitunter mit normalen Baustellenbedingungen zu tun haben. „Es hat sehr viele Nerven gekostet, aber das Endergebnis und die Zufriedenheit der Kunden macht all das wieder wett.“

Michael Schmidt-Driedger

Schlagworte für das

FLIESEN UND PLATTEN-Online-Archiv: Betriebsgründung, Betriebsführung, Marketing, Großformat

Weitere Informationen

Weitere Informationen zu den „Handwerkern in Kooperation“ gibt es im Internet unter www.h-i-k.info sowie unter www.pd-raumplan.de oder unter www.martinjaede.de.