



Firmengründer Gerald Schiffmann begann im heimischen Wohnzimmer. (Foto: Monika Kirsch)

Machen, nicht meckern

WIRTSCHAFT / Netztechnik Schiffmann bildet überproportional viel aus.

CHRISTIAN GERSTENBERGER

Schnurlose Telefone und Handys sind im Schaufenster des Ladenlokals mit der Postanschrift Am Bühlbach 16 ausgestellt. Aufsteller werben für diese oder jene Telekommunikationsfirma. Drinnen herrscht eine Atmosphäre, die das Wort geschäftig ganz gut beschreibt. Spätestens jetzt löst sich der anfängliche Eindruck vom Elektroladen in der Seitenstraße auf.

Sechs Leute sind im Raum. Ein Mann hinter einem Tresen führt ein Telefongespräch. Eine junge Frau sortiert Akten in einen Schrank ein. Der Optik nach ist hier niemand älter als 35 Jahre. Hinter einer Vitrine mit Handys steht ein Tisch mit Stühlen. Auf einem Regal daneben ist eine luxuriöse Kaffeemaschine zu sehen. An dem Tisch werden Kundengespräche geführt. Wobei: „Die meisten Kunden sehen den Laden nur selten“, sagt Gerald Schiffmann. „Die betreuen wir in ihren eigenen Räumen.“

Heim-PC, Handys und Netzwerke

Gerald Schiffmann, 36 Jahre alt, ist der Inhaber von Netztechnik Schiffmann. Die Firma bietet so ziemlich alles an, was mit Telekommunikation oder elektronischer Datenverarbeitung zu tun hat. Sei's, dass ein Mittelständler seine Mitarbeiter mit Handys ausstattet, sei's, dass ein Großunternehmen seine Computer vernetzt. Die Rechner werden in der hauseigenen Werkstatt gebaut. Servicemitarbeiter machen Wartungsarbeiten oder Schulungen bei den Abnehmern. Die Stadt Mülheim und die MST stehen auf der Kundenliste, Thyssen-Krupp und Océ ebenso. Außer Firmen kommen auch immer

wieder Privatmenschen in den Laden, sagt der Chef. So kaufen Mitarbeiter der betreuten Betriebe hier oft Computer oder Telefone für zu Hause.

Verschiedene Berufe

Zwölf Mitarbeiter hat der Betrieb. Fünf junge Leute machen oder beginnen hier in Kürze Ausbildungen zur Bürokauffrau, zu Kaufleuten für Bürokommunikation, zu Systemkaufleuten für Informationstechnologie und zu entsprechenden Systemelektronikern. Gerald Schiffmann lächelt stolz, als er die Zahlen nennt. Bei der Initiative „Teamarbeit für Deutschland“ sei das Unternehmen registriert, erzählt er fast beiläufig. Das Bundeswirtschaftsministerium will hiermit unter anderem öffentliche Aufmerksamkeit auf besonders engagierte Unternehmen lenken und Firmen motivieren, mehr Ausbildungsplätze zu schaffen. Auf der Internetseite der Initiative ist zu lesen, Schiffmann falle durch vorbildliche Beschäftigungsmodelle auf.

Die Firmengeschichte begann in einem Wohnzimmer. 1990, zwei Jahre nach dem Abitur, brachte Gerald Schiffmann aus einem USA-Urlaub einen Anrufbeantworter mit. „100 Mark hatte ich dafür bezahlt“, erzählt er. In Deutschland kosteten derartige Geräte damals etliche Hunderter mehr. Freunde und Bekannte wollten auch die US-Geräte haben. Schiffmann besorgte welche und verkaufte sie für 150 Mark pro Stück weiter.

Von einer weiteren Reise nach Übersee brachte er Telefon-Fax-Kombinationen mit. Die waren ebenfalls billiger als jene, die's auf dem deutschen Markt gab. Außerdem seien sie

moderner gewesen, sagt der Unternehmer. Nach einem Jahr hatte er 1400 Geräte verkauft. Er blieb am Ball, erweiterte die Palette wie auch sein Fachwissen. 1993 verlegte er die Firma aus seinem Wohnzimmer in Büroräume, die im Betrieb seines Vaters frei geworden waren. 1999 zog das Team in den Ex-Supermarkt am Bühlbach ein, den heutigen Firmensitz. Der Jahresumsatz betrug 2003 rund eine Million Euro. Sein Wirtschaftswissenschafts-Studium hat Schiffmann übrigens nie beendet.

So, wie's passt

Eben war von fünf Azubis die Rede. Dann wirft Schiffmann etwas ein: „Wir bekommen ja bald noch jemanden.“ Eine junge Frau oder ein junger Mann soll „ab September oder Oktober“ als Azubi zur Bürokauffrau oder zum Bürokaufmann anfangen. Im Moment sei er in der Auswahlphase, sagt der Chef. 2005 will er einen weiteren Azubi zum IT-Systemelektroniker einstellen. Vielleicht auch schon dieses Jahr. Das komme darauf an, für welchen Zeitpunkt sich ein geeigneter Bewerber finde. Gibt es sie für Gerald Schiffmann eigentlich gar nicht, die viel beschworene Wirtschaftskrise?

„Man merkt, dass die Kunden vorsichtiger werden, vor Entscheidungen länger überlegen“, sagt der Unternehmer. Was seinen eigenen Betrieb angehe, könne er nicht klagen. Überhaupt: „Ich kann die Klagen bald nicht mehr hören“, sagt er. Leute mit Geschäftsideen wären besser beraten, ihre Energie in deren Umsetzung zu stecken. Und nicht in Lamenti über fehlende staatliche Zuschüsse. „Die hatte ich auch nicht.“ Wichtig seien Kontakte.