

Unternehmensziel Unabhängigkeit

Jungunternehmer Jens Nordmann aus Altenoythe hat seinen Betrieb von der Gas- und Stromzufuhr weitgehend abgekoppelt. Er heizt mit altem Holz seiner Kunden und betreibt eine Photovoltaikanlage.

F.-W. Firmen

fimmen@hwk-oldenburg.de

Morgens um fünf ist die Nacht für Jens Nordmann längst zu Ende. Dann steht er wie jeden Tag vor seinem 60 kW-Allesbrenner und füllt ihn mit Holzscheiten – alle gut abgelagert und auf gleiche Länge geschnitten. Eine Ladung reicht für den ganzen Tag, um seinen 2700 Quadratmeter großen Betrieb mit Werkstatt, Lagerhalle und Wohntrakt zu beheizen.

Auf die Balkenstücke, überwiegend altes Eichenholz, stößt er bei seiner täglichen Arbeit: der Altbausanierung und der Reparatur maroder Dächer von Kunden in einem Radius von 100 Kilometern rund um seinen Heimatort Altenoythe, in dem er 2007 auch seinen Betrieb gegründet hat. Den Hauseigentümern zahlt er eine Entschädigung für die Übernahme der ausgedienten Balken, um Rückgabeansprüchen vorzubeugen.

Ungefähr 200 Kubikmeter Holz stapeln sich mittlerweile in Drahtcontainern zum Trocknen in seiner Halle: Der Bedarf für mehrere Jahre, der einen Gasanschluss überflüssig machte. Unabhängigkeit von immer weiter steigenden und damit unkalkulierbaren Energiekosten war ein Ziel, das sich der 27-Jährige bei der Betriebsgründung gesetzt hat.

Wachstum ist das andere, denn „sonst verschwindet man vom Markt“, erklärt der gelernte Zimmermei-

ster, der von der Sinnhaftigkeit der Meisterprüfung überzeugt ist und auf die umfangreiche Schulung während des Vorbereitungslehrgangs in der Handwerkskammer nichts kommen lässt. In den letzten drei Jahren vor der Existenzgründung hat er „alles über Marketing gelesen, was ich finden konnte“, zur Betriebseröffnung mehr als 400000 Flyer produzieren und im Oldenburger Land verteilen lassen und in Anzeigen in Tageszeitungen auf sein junges Unternehmen aufmerksam gemacht. Mit der Entwicklung seines Unternehmens ist der gelernte Bauleiter, der bei der Büroarbeit von seiner Verlobten Claudia Pünter unterstützt wird, vollauf zufrieden.

Mehr als eine Million Euro hat er in sein Betriebsgebäude investiert und plant bereits den Ankauf eines neuen Grundstücks, um eine zusätzliche Lagerhalle zu errichten. Er lebt von der Mund-zu-Mund-Propaganda und vom engen Draht zum Kunden. „Spätestens 24 Stunden nach dem ersten Telefonanruf bin ich vor Ort“, sagt er. Für die Abgabe eines Angebotes brauche er nie länger als eine Woche. Wichtig ist Nordmann auch, dass der Kunde einmal in den Betrieb kommt und hautnah erlebt, wie sein Auftragnehmer arbeitet und welche Mitarbeiter er beschäftigt. Das schaffe Vertrauen und eine enge Basis zwischen beiden Vertragspartnern.

Nordmanns Unternehmen ist nicht dort aktiv, wo sich schon viele andere tummeln. So macht der Neubausektor nur fünf Prozent seines Umsatzes aus. Geld verdient Nordmann mit der Altbausanierung und dem Bereich erneuerbare Energien. Beim Einsatz von Photovoltaikanlagen geht der Jungunternehmer mit gutem Beispiel voran. Seinen gesamten Strombedarf deckt er über Solarzellen auf dem Firmendach.

Mit den gesparten Kosten für Strom und Gas gibt sich Nordmann aber nicht zufrieden und sinnt über weitere Möglichkeiten nach, seine Betriebskosten zu reduzieren. Er hat jetzt Kontakt zu Autohäusern aufgenommen, um vom nächsten Jahr an Elektroautos zu nutzen, die als Prototypen zur Verfügung gestellt werden. „Langfristig sollen die Versicherungsbeiträge meine einzigen festen Kosten sein“, rechnet er vor und wöhnt sich seinem Ziel schon sehr nahe. ■

Kompakt:

Zimmerei Nordmann: Das Unternehmen wurde 2007 von Jens Nordmann in Altenoythe gegründet. Der 27-Jährige beschäftigt 17 Mitarbeiter und hat sich auf die Altbausanierung spezialisiert. Der Betrieb wird ausschließlich mit dem Holz aus alten Dachstühlen der Kunden geheizt, die dafür eine Gutschrift erhalten haben.



Holz satt: Jens Nordmanns Lager reicht für die nächsten fünf Jahre.

Foto: Firmen