Der für mehr Ausbildung kämpft

Schreinermeister Martin Petri aus Saarbrücken leitet seine Bau- und Möbelschreinerei erfolgreich und ist überzeugt, dass der Mangel an Schreinernachwuchs hausgemacht ist. Petri: "Das muss nicht sein!"

er Beginn dieser beeindruckenden Laufbahn, die man mit gutem Gewissen auch Karriere nennen darf, war etwas ruppig, ja fremdbestimmt: "Du lernst Schreiner", sagte der Vater – und der Sohn musste gehorchen. Tat es und hat es nie bereut, wie er heute freimütig zugibt. Martin Petri war seinerzeit 15, fleißig, neugierig und hatte das Glück des Tüchtigen. Für den frühen Schulabgänger war es ein Segen, im Betrieb von Berthold Hodapp in Saarbrücken lernen zu dürfen.

Martin Petri bildet permanent fünf Lehrlinge aus. Er erhält inzwischen 60 Bewerbungen pro Jahr.

Der langjährige Landesinnungsmeister und Ehrenvorsitzende des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V. war Martin Petri ein sehr, sehr guter Lehrmeister, der ihn zudem stark geprägt hat. Neben dem Fachlichen war es vor allem das Bewusstsein für den gesamtgesellschaftlichen Wert von Ausbildung, die Berthold Hodapp dem jungen Mann ganz unterschwellig und vorbildhaft mit auf den Weg gegeben hat. Dieser führte den schon immer ehrgeizigen Martin Petri nach der Lehre über die Abendschule zum Fachabitur und die Meisterschule, die er 1984 mit Bravour gemeistert hat. Dann ein kleiner Schock, der sich im Nachhinein aber als Initialzündung für seine eigentliche Karriere in der Selbstständigkeit herausstellen sollte. Karl-Friedrich Hodapp, der heutige Landesinnungsmeister und Vorsitzende des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V., machte dem Kollegen schnell klar, dass im elterlichen Betrieb "kein Platz für zwei Meister ist". Martin Petri zog die Konsequenzen und von dannen. Über den Umweg in einem anderen Saarbrücker Schreinerbetrieb, der ihm nicht so behagte, kam er zu der Erkenntnis, einen eigenen Betrieb zu gründen. Eine goldrichti-



ge Entscheidung, wie man dem sichtlich zufriedenen Mann heute ansieht. Und: Er sagt es auch! "Heute bin ich dem "Charly" so dankbar, dass er mir damals die Tür in der Schreinerei Hodapp gewiesen hat. Das hat mich erst so richtig freigemacht, mir einen eigenen Weg zu suchen und mir eine eigene Existenz aufzubauen." Und diese ist sehr beeindruckend!

Martin Petri arbeitet in der nach ihm benannten Schreinerei, die markant mitten in Saarbrücken auf dem Weg zur Uni im Meerwiesertalweg beheimatet ist, bundesweit für große Optikerladen-Ketten, richtet Arztpraxen ein und darf nach eigener Aussage auch "eine gute Privatkundschaft" zu seinen Kunden zählen. Es ist eben jene Mischung aus den vermeintlich sicheren Aufträgen



über die Optiker-Läden (200 in 25 Jahren) und die herausfordernden individuellen Aufträge der Privatkunden, die er für seine nach wie vor große Lust am Beruf verantwortlich macht. Und diese Begeisterung "für den schönsten Beruf der Welt" hat seinen Betrieb auch stetig wachsen lassen. Gesund wachsen lassen, denn die 19 Mitarbeiter, die er mittlerweile beschäftigt, sind "alles Eigengewächse", also das Ergebnis seiner anhaltenden Ausbildungsbereitschaft, die ihm ganz wichtig ist.

Darauf angesprochen, dass sein Betrieb regelmäßig und konstant Lehrlinge und Meisterschüler hervorbringt und er deshalb in der Szene als vorbildlicher Ausbildungsbetrieb gilt, fängt er an zu schwärmen: "Wir wenden hier keine Zauberformel an, sondern arbeiten einfach hart und strukturiert mit dem Schreinernachwuchs." Und: Er sorgt dafür, dass dieser Nachwuchs immer einen kompetenten Ansprechpartner im Betrieb hat, auch wenn der Chef mal nicht da ist.

Martin Petri hat sich so seine Gedanken gemacht, wie man als Betrieb nachhaltig punkten und den eigenen geschäftlichen Erfolg an die nachwachsende Generation weitergeben kann. Dabei herausgekommen ist ein faszinierendes Gesamtkonstrukt, das sich hören und sehen lassen kann. So sagt er Sätze wie "ich mache bei einem Kunden auch einen Meter Fußleiste an" oder "mir ist nix zuviel". Und: Er meint es auch so. Denn auch diese vermeintlichen Kleinigkeiten gehören dazu, wenn man ohne klassische Werbemaßnahmen sein

Geschäft betreiben möchte. Konkret gefragt: Was bringen diese Kleinstaufträge? Klare Antwort: "Image, Empfehlungen, Anerkennung!" Und eben darauf fußt auch der Geschäftserfolg der 1989 gegründeten Bau- und Möbelschreinerei Martin Petri.

"Von der Beratung bis zur Realisierung - wir bieten alles aus einer Hand." So heißt es auf der sehr ansprechenden Website des Unternehmens, das sich "Zuverlässigkeit und Termintreue" als selbstverständlich auf die Fahnen geschrieben hat. Gerne erzählt Martin Petri, mit welchen Ansprüchen er sein Unternehmen führt: "Wir beraten Sie persönlich und unverbindlich. Mit einer CAD-gestützten Planung können wir Ihre individuellen Wünsche visualisieren und präsentieren.



▶ Die komplette Auftragsabwicklung, auch mit anderen Handwerkern, bis zum fertigen Produkt kann von uns übernommen werden. Dank unseres CNC-gestützten Maschinenparks können wir in der Zusammenarbeit mit Architekten, gewerblichen und privaten Kunden höchste Qualität und die termingerechte Abwicklung des Auftrages garantieren."

Nur konsequent, dass die Werbesprüche ernstgemeint und offensiv gehalten

sind: "Sie sehen, Ihren Wünschen sind keine Grenzen gesetzt. In der Wahl von Materialien und dem Design Ihres Möbels finden wir für Sie immer eine Lösung. Als zuverlässiger Partner können wir alle Ihre Wünsche erfüllen." Martin Petri setzt dabei konsequent auf Individualität, um den Kundenwünschen zu entsprechen. So besteht

er beispielsweise darauf, dass seine Privatkundschaft sich den Schreinerbetrieb vor Auftragsvergabe einmal

Ein formverleimter Korpus mit offener Zinkung verleiht dieser Schuhbank eine unvergleichliche Eleganz.

von innen angeschaut hat: "Nur hier können die Kunden sehen oder zumindest erahnen, welch vielfältige Mühen und Fertigkeiten notwendig sind, bis ihre Wünsche realisiert sind. Das erhöht den Respekt vor unserer Handwerkerleistung." Und der kann in Zeiten stetig wachsender Baumarkt- und Möbeldiscounter-Erfolgen gar nicht genug betont werden.

Beim Stichwort Respekt bekommt der 57-Jährige leuchtende Augen und läuft verbal zu Hochform auf. Sieht er doch seit Jahren die Anerkennung für seinen Berufsstand sinken, was ihn sichtlich sauer macht. Dazu gehört auch die Ausbildungsbereitschaft mangelnde seiner Kollegen, die er in diesem Punkt für kurzsichtig und egoistisch hält. "Ich beschäftige immer fünf Lehrlinge und bekomme von meinen Kollegen nur zu hören: Bist Du verrückt?" Nein, ist er nicht. Vielmehr sehr engagiert und weitsichtig. "Als ich gelernt habe, waren wir 220 Lehrlinge in einem Lehrjahr, heute sind es vielleicht noch 70. Das ist inakzeptabel, dagegen müssen wir etwas tun. Und ich tue etwas." Während vieler seiner Schreinerkollegen sagen, dass ihnen geeignete Bewerber mittlerweile fehlen und sie deshalb ganz auf Auszubildende verzichten, bekommt Martin Petri jedes Jahr 60 (!) Bewerbungen. Und das nicht von ungefähr, sondern quasi organisiert. Und wie? "Ich gehe immer in die Schulen und biete aktiv Praktika an. Außerdem haben wir eine Vereinbarung mit der Fachhochschule. Über diese Wege sind wir bekannt und haben in jedem Jahrgang 20 bis 30 Praktikanten, von denen sich dann immer auch einige für die Lehre interessieren."

Der Vorteil: "Wir kennen die Kandidaten schon und meine Meister wissen dann genau, wen sie nehmen können." Martin Petri hat in diesem Bereich genaue und zudem auch ungewöhnliche Vorstellungen. "Zwei Ausbildende sollten von vorneherein das Zeug haben, zu den Besten zu gehören, einer darf gerne Mittelmaß sein und bewusst geben wir in jedem Jahr zwei Jugendlichen eine Chance, die sonst niemand nehmen würde. Ehrlich, wir haben damit beste Erfahrungen gemacht." Das Geheimnis: "Man muss sich küm-



Das Besondere an dieser Gäste-WC-Tür sind die unterschiedlich lackierten Türinnen- und –außenseiten.

mern." Soll heißen, auch mal bei Lernschwierigkeiten in Nachhilfe für Mathe oder Rechtschreibung investieren. Wer dies tut, wird belohnt. Natürlich nicht

immer, aber häufig. So erzählt Martin Petri, dass einer dieser vermeintlich schwierigen Kandidaten inzwischen eine tragende Säule in seinem Unternehmen ist und sich derzeit selbst ein Haus baut. "Wenn ich das sehe und miterlebe, macht mich das schon auch stolz und zudem sicher, dass wir hier den richtigen Weg gehen."

Der Erfolg gibt ihm recht, sind doch in den vergangenen Jahren aus seiner Mitarbeiterschaft alleine acht Meister hervorgegangen. Zwei davon stehen übrigens in den Startlöchern, einmal seinen Betrieb zu übernehmen. Soll heißen, die Unternehmensnachfolge ist auch rechtzeitig in der Mache.

Der Erfolg gründet bei Martin Petri bewusst auf sehr klassischen Werten. So arbeitet er – zum Teil seit Jahrzehnten – mit den gleichen Firmen zusammen: "Ich kann die Komplettplanung nur mit befreundeten Handwerkern machen", wozu mittlerweile auch Karl-Friedrich Hodapp zählt, wie er mit einem Schmunzeln preisgibt. Auch, "dass wir einen Lehrling grund-

sätzlich immer übernehmen, wenn er denn möchte", zählt für Petri zu seinen Grundsätzen. Nicht zuletzt sind es seine gelebte Ordnungsliebe, die Strukturiertheit, die seinen Betrieb auszeichnet, und das vorgelebte Miteinander in der Belegschaft, die es ihm möglich machen, Erfolg zu haben und allein in den vergangenen Jahren rund 1,5 Millionen Euro in die Modernisierung des Betriebes zu investieren.

Und in ein paar Jahren, wenn er sich im eigenen Betrieb mehr und mehr rarmachen möchte, kündigt er an, sich auch im Verband zu engagieren, damit die Lehrlingszahlen wieder spürbar nach oben gehen. Denn die momentane Situation hält er für "gefährlich". Da jedenfalls, sind sich alle einig. I

Weitere Infos: Schreinerei Martin Petri Meerwiesertalweg 30 66123 Saarbrücken Telefon 0681-399829 E-Mail info@schreinerei-petri.de www.schreinerei-petri.de