www.brandeins.de brand eins 8. Jahrgang Heft 03 März 2006 7,60 Euro C 50777

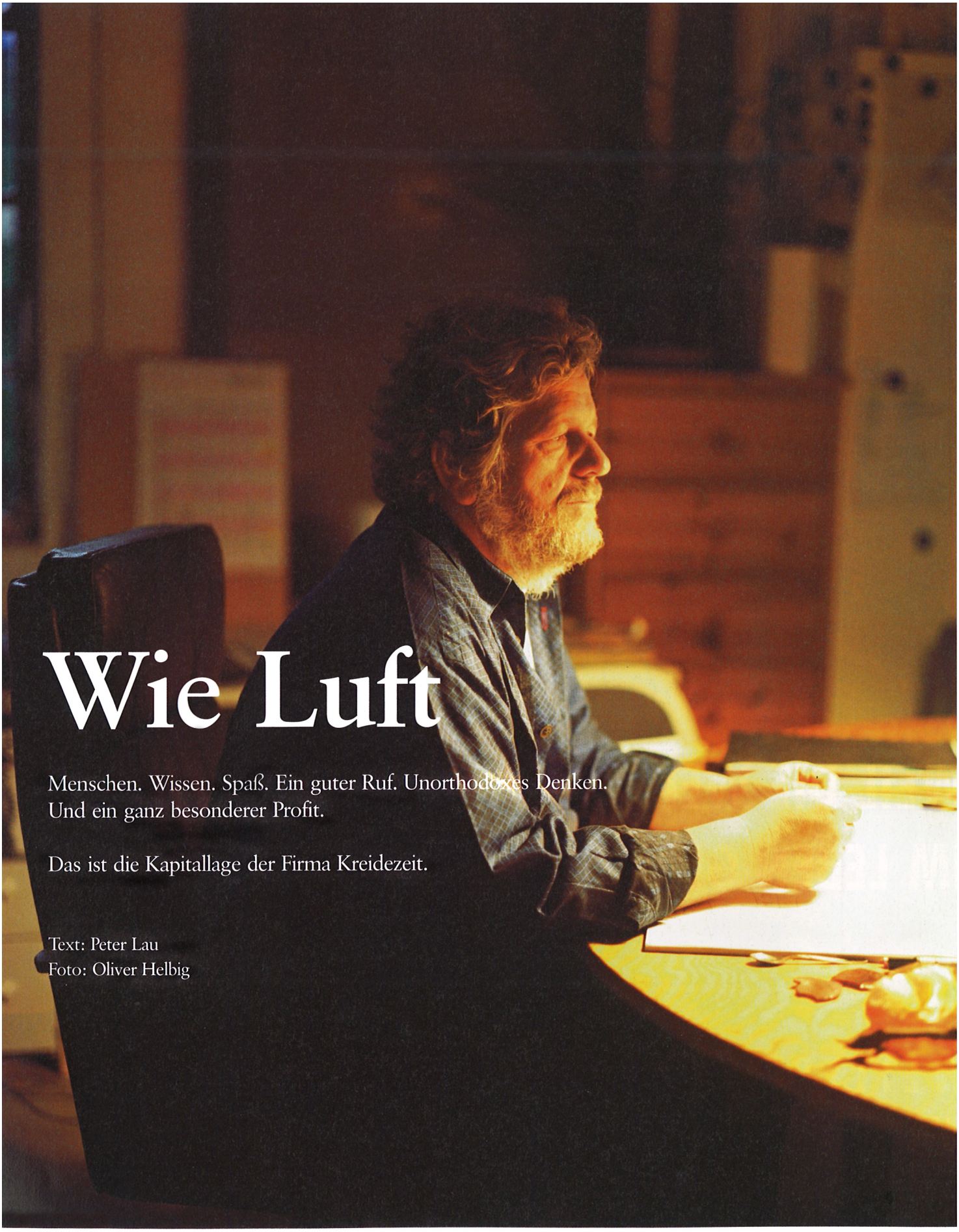
brand eins

Wirtschaftsmagazin

KAPITALISMUS HEUTE:
Mehr Geld als Verstand

4 195069 807601 03

Schwerpunkt Kapital



Wie Luft

Menschen. Wissen. Spaß. Ein guter Ruf. Unorthodoxes Denken.
Und ein ganz besonderer Profit.

Das ist die Kapitallage der Firma Kreidezeit.

Text: Peter Lau
Foto: Oliver Helbig

Gert Ziesemann machte sich vor 20 Jahren selbstständig, während er von Sozialhilfe lebte

Zwei Unternehmer, wie man sie sich wünscht: Gert Ziesemann und sein Produktionsleiter Jürgen Kracke

Hier wird aus harmlosen, aber staubigen Zutaten Wandfarbe angerührt

Michael Meißner ist, was alle Unternehmen suchen: ein zufriedener Arbeiter

„Kapital: Vermögen, (zinstragende) Geldsumme; entlehnt aus ital. Capitale: Wert, Grundsumme, Vermögen in Geld, Reichtum; beruht auf lat. Capitalis: den Kopf, das Leben betreffend, hauptsächlich; auch: schwerwiegend, wichtig."
(Etymologisches Wörterbuch des Deutschen; Akademie Verlag Berlin 1989)

• Vermutlich lässt sich dieser Lexikoneintrag mit der Entwicklung des menschlichen Bewusstseins erklären, besser gesagt: mit dem Sieg des Abstrakten über das Reale in unseren Köpfen. Da ist es nur folgerichtig, dass ein Wort, das einst „wichtig, das Leben betreffend" bedeutete, jetzt für „Vermögen oder „Geldsumme" steht. Schließlich verbinden heute viele Menschen „Geld" mit „wichtig". Auch wenn Geld nur eine Idee ist, bestenfalls bedrucktes Papier. Aber nehmen wir mal an, wir kehrten ins Reale zurück, dorthin, wo wir atmen, einen Fuß vor den anderen setzen, uns ansehen. Nehmen wir an, wir gäben dem Wort seinen ursprünglichen Inhalt zurück. Was könnte Kapital dann bedeuten?

Sehlem liegt jenseits der großen Kapital-, Daten- und Verkehrsströme. Ein Dorf gut 20 Kilometer entfernt von Hildesheim, mit einer von Bäumen gesäumten Hauptstraße, Wiesen, über die große Vögel segeln, und am Ende des Ortes einer kleinen Ansammlung flacher Gebäude, einst ein Sägewerk, heute der Sitz der Firma Kreidezeit. Hier werden von zurzeit 28 Mitarbeitern Produkte aus natürlichen Rohstoffen hergestellt und vertrieben, Wandfarbe, Lack, Wachs, der schöne marokkanische Kalkputz Tadelakt, und, erst im vergangenen Jahr dazugekommen, Gekkosol, ein Streichputz, der auf jedem Untergrund haftet – in Sachen Naturfarben eine Revolution.

Gegründet wurde das Unternehmen 1986 von Gert Ziesemann, der es noch heute leitet. Auf die Frage, woran er denkt, wenn er das Wort Kapital hört, antwortet er erst mal überraschungsfrei: „Geld." Und wie viel Geld hat er gehabt, um seine Firma zu gründen? „Ganz ehrlich: nichts. Ich habe von Sozialhilfe gelebt. Es gab damals in der Behörde einen Topf, aus dem ich etwas Geld bekommen hätte, aber die wollten dafür irgendwelche Expertisen, was ich grundsätzlich verstehe, doch mir war das zu umständlich. Außerdem wollte ich ursprünglich gar nicht Farbe verkaufen, sondern nur ein Farbrezept unter die Leute bringen. Man kann aus Quark, Borax und Kreide eine gute Wandfarbe herstellen, bei deren Produktion keine Dünnsäure anfällt – die war damals, in den Achtzigern, ein großes Umweltthema. Aber die Leute wollten keine Rezepte, die wollten Farbe. Und so habe ich angefangen, sie zu produzieren, erst alleine, dann half mir einer, dann noch einer, und so weiter."

Wir sitzen im Seminarsaal, einem 170-Quadratmeter-Raum, in dem Schulungen veranstaltet werden, meist für Fachleute. In einer Ecke arbeiten drei Mitarbeiter an einem Messe-Objekt für einen Kunden, daneben pütschern zwei weitere herum. Der große, runde Tisch, an dem wir sitzen, ist Ziesemanns Schreibtisch, Konferenztisch und die gemeinsame Kaffeetafel.

Ziesemann, der nach einer Ausbildung zum biologisch-paläontologischen Präparator Anfang der achtziger Jahre auch noch eine Ausbildung zum Baubiologen gemacht hat, erweckt den Eindruck, als wisse er auf seinem Gebiet alles. Auf die Frage, wie er auf die Rezepte für seine Produkte kommt, sagt er: „Ich habe ein paar Kubikmeter alte Fachliteratur, die reicht vom 17. bis ins 20. Jahrhundert. In einem Buch von 1896, das ich aus KGB-Beständen gekauft habe, stehen 17 000 Rezepte, das gesamte damalige Wissen. Viele Rezepte sind natürlich Quatsch, da wird Blei benutzt und sonst was. Aber wenn man das liest, versteht man die Zusammenhänge besser. Das ist auch das, was wir in unseren Workshops zu vermitteln versuchen: Zusammenhänge. Wenn du die verstanden hast, kannst du damit kreativ arbeiten."

Da sind wir uns einig: Wissen ist Kapital. Aber dann ist eine Schulung die Vergesellschaftung von Kapital – und ist das nicht gefährlich? Zum Beispiel wegen der Konkurrenz? „Ach was. Im Gegenteil: Quatsch wäre es, zu versuchen, etwas patentieren zu lassen. Erstens ist das sowieso alles nicht neu, und außerdem kannst du jede Rezeptur ein wenig ändern, und schon ist sie nicht mehr geschützt. Viel wichtiger ist, dass wir Ahnung haben von dem, was wir tun, und dass wir ehrlich sind in der Beratung. Deshalb haben wir einen guten Ruf, der gehört auch zu unserem Kapital, und den brauchen wir, weil wir unsere Kunden nicht suchen, wir machen kein Marketing – die Leute kommen zu uns. Und zwar aus aller Welt, das ist manchmal richtig unheimlich."

Okay, ein guter Ruf ist Kapital. Anscheinend sogar eines, das bei der Globalisierung helfen kann. Kreidezeit-Produkte werden in Deutschland unter anderem häufig beim Denkmalschutz benutzt, Goethes Geburtshaus wurde damit ebenso renoviert wie die besetzten Häuser in der Hamburger Hafenstraße, aber inzwischen werden die Farben sogar zur Renovierung von Palästen in Japan eingesetzt – kein Wunder, dass der Umsatz jedes Jahr um rund 20 Prozent steigt. Und weiter? Was gehört noch zum Kapital von Kreidezeit? „Das Wichtigste sind die Menschen, das wissen hier alle. Alle wissen, dass sie geschätzt werden, dass sie eigenverantwortlich arbeiten und ihre Ideen einbringen können. Und alle haben verstanden, dass das auch ihre Firma ist. Außerdem macht jedem die Arbeit Spaß. Das ist überhaupt unser wichtigstes Kapital: dass sich hier alle sauwohl fühlen."

Noch etwas? „Eigentlich ist die Gesamtheit der Firma das Kapital, inklusive der Produkte. Das hört sich vielleicht albern an, aber das sind ehrliche Produkte. Wichtig ist auch ein unorthodoxes Denken, über den Tellerrand hinaus – anders kannst du so eine Firma gar nicht führen. Wir haben zum Beispiel drüben in der Versandhalle Schwalben, die sind da schon lange, und irgendwer hat sich mal beschwert, weil auf der Verpackung Schwalbenscheiße war. Normalerweise hätte man gesagt, die Schwalben müssen weg, aber das wollte ich nicht, und nun steht auf dem Lieferschein: Schwalbenscheiße ist kein Grund zur Reklamation. Das Problem ist gelöst – und die Kunden finden es toll."

Ich sehe mir den Betrieb an, begleitet von Michael Meißner, einem der langjährigen Mitarbeiter. Er zeigt mir die Eismaschine von 1896, in der ganz zu Anfang die Farben angerührt wurden, damals noch in einem ehemaligen Stall. Wir sehen uns das Lager an, den Versand, die Produktion. Die Stimmung wirkt überall gut, sehr entspannt – die Leute scheinen sich tatsächlich wohl zu fühlen. Die Mitarbeiter-Fluktuation ist vermutlich gering, oder? Meißner lacht. „Ich habe hier schon so viele Leute kommen und gehen sehen … Inzwischen weiß ich auf den ersten Blick, ob einer hierher passt. Viele Leute kommen nicht damit zurecht, wie wir hier arbeiten. Wir sind immer mal wieder in anderen Abteilungen, je nach Auftragslage, und wenn etwas schnell erledigt werden soll, musst du dir selbst überlegen, wie du es machst. Viele können das nicht, die brauchen klare Strukturen und Hierarchien, die wollen genau gesagt bekommen, was sie tun sollen, und gelobt werden, wenn sie was richtig gemacht haben."

Der Chef sagte, ich kürze die Löhne nicht. Lieber gehen wir alle unter. Also gingen sie alle unter

Länger bei Kreidezeit bleibt deshalb nur eine bestimmte Sorte Mensch: die Selbstständigen, Selbstbewussten, Selbstorganisierten. Kein Wunder, dass die sich alle wohl fühlen, entspannt sind, gut miteinander können. So eine homogene Gruppe ist schließlich eine erstklassige Basis für eine besondere Form der Wertschöpfung, die man durchaus „das Leben betreffend" oder „wichtig" nennen könnte: die Entstehung einer Gemeinschaft. Die, wenn sie gut ist, so ist wie Luft – eine Selbstverständlichkeit. Aber wie das so ist mit Selbstverständlichkeiten: Niemand erwähnt sie besonders. Später zum Beispiel, bei der Abfahrt.

Später, nach Kaffee, Kuchen und mehr Gespräch, wird Ziesemann eine Mitarbeiterin bitten, mich nach Hildesheim zum Bahnhof zu fahren, und sie wird freundlich, aber bestimmt antworten: „Nee, echt nicht, ich muss jetzt arbeiten." Also fahre ich mit dem Produktionsleiter Jürgen Kracke, dem früheren Besitzer des Sägewerks, in dem heute Kreidezeit sitzt. Ziesemann hat ihm nach seiner Pleite das Werk abgekauft, hat ihm sein Haus direkt neben der Firma gelassen, in dem er heute noch wohnt, und ihn und seine Frau eingestellt. Kracke wird mir davon erzählen, wie er damals nicht mehr mit den Billiganbietern aus dem Osten konkurrieren konnte und wie er von der Bank einen Berater gestellt bekam, der ihm vorschlug, die Löhne seiner Angestellten zu kürzen. „Da habe ich gesagt: Nein, das mache ich nicht. Das waren Leute, mit denen ich bis zu 40 Jahren zusammengearbeitet ▸

Die Idee: einfache Dinge in komplexere Dinge verwandeln und die dann weiterverkaufen. Also etwa Farbengrundstoffe

habe, da kann man das nicht tun. Ich habe gesagt, entweder wir schaffen es alle, oder wir gehen zusammen unter." Sie gingen zusammen unter. Und Kracke scheint seine Entscheidung bis heute nicht zu bereuen – aber das Wort Gemeinschaft fällt nicht.

Oder Ziesemann. Er hat es ebenfalls nicht erwähnt, als er von Gekkosol sprach, der Neuentwicklung, die sogar die Baumärkte verkaufen wollten – die Geschäfte, in die alle in der Branche wollen. Doch er hat abgelehnt, zum einen, weil sie die Produktion erheblich hätten erweitern müssen, und das gefiel ihm nicht, das wäre kein organisches Wachstum gewesen. Zum anderen aber auch, weil Kreidezeit mit den Einzelhändlern groß geworden war und er denen nicht in den Rücken fallen wollte.

Immerhin hat er einmal Arbeitsgemeinschaft gesagt, als wir über den schönen Kalkputz Tadelakt sprachen. „In die Arbeitsgemeinschaft Tadelakt haben wir alle Verarbeiter aufgenommen, zu denen wir Vertrauen haben. Alle Anfragen, die wir bekommen, gehen an diese Arbeitsgemeinschaft, dafür nehmen wir kein Geld, wir wollen nur unser Produkt verkaufen. Wir haben aber gesagt, Tadelakt ist kein Billigprodukt, das ist für Leute, die Geld haben, also fangt nicht an, euch zu unterbieten, macht nicht die Preise kaputt. So entsteht mit der Zeit bei denen eine gewisse Solidarität, die vernetzen sich und helfen sich untereinander."

Nach dem Rundgang, bei Kaffee und Kuchen, sage ich es schließlich: „Gemeinschaft." Ziesemann lächelt nur und nickt. „Was wollen wir? Wir wollen vernünftige Arbeit machen und vernünftige Produkte herstellen. Natürlich müssen wir davon leben und unsere Kosten reinkriegen, aber Geld steht nicht im Mittelpunkt. Wir verdienen keine Unmassen, wozu auch, so viel Geld braucht man doch nicht." Dann erzählt er von einer österreichischen Malerfirma, in der es eine große Glocke gibt. „Jedes mal, wenn ein Auftrag über mehr als tausend Euro reinkommt, wird die Glocke geläutet. So kriegen das alle Mitarbeiter mit, alle wissen, wie viel Geld verdient wird. Das ist auch gut so, denn es ist auch deren Firma. Das hat mir so gut gefallen, dass ich ebenfalls eine Glocke besorgt habe, das machen wir jetzt auch."

Und dann hat er noch einen Rentenplan: Sumpfkalk statt Riester-Rente. Er besitzt nämlich eine Wiese aus der Zeit, als er noch eine Bio-Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaft gründen wollte. „Das sind 5000 Quadratmeter. Die hebe ich drei Meter tief aus, schütte zwei Meter Sumpfkalk rein und einen Meter Wasser drauf als Frostschutz. Der Kalk wird mit den Jahren immer feiner, immer besser und damit immer wertvoller, weil du mit besserem Kalk besser arbeiten kannst und zum Beispiel Bauschäden verringerst. Der Wert von Sumpfkalk steigt pro Jahr und Liter um ungefähr zwölf Cent. Damit kann ich die Rente von uns allen finanzieren, denn grob gerechnet habe ich bei elf Millionen Liter nach 25 Jahren ungefähr einen Wert von 26 Millionen Euro." So schafft man Kapital. ■