

Ralf Schneider hat den Bogen raus! Existenzgründer baut nichtalltägliche Fenster



Tischlermeister Ralf Schneider (r.) baut Rundbogenfenster in allen erdenklichen Formen, daher lautet sein Motto: „Wir haben den Bogen raus!“

Die Fenster gehören oft zu den Schwachstellen des Hauses. Dabei können gerade sie das Tüpfelchen auf dem „i“ sein. Ralf Schneiders Fenster bestechen durch ihre Variationsmöglichkeiten und durch ihre ausgefallenen Formen. Tischlermeister Ralf Schneider (r.) baut Rundbogenfenster in allen erdenklichen Formen, daher lautet sein Motto: „Wir haben den Bogen raus!“

Der junge Tischlermeister aus Koblenz ist seit Dezember letzten Jahres in Lahnstein selbstständig. Wer das Besondere und nicht Alltägliche liebt, ist bei ihm in punkto Fenster richtig. Neben Rundbogenfenstern gehören auch Haustüren, Schiebetüren, Schwingfenster und Elemente für Schrägen zu seinem Angebotsrepertoire, kurz alles, was im Kunststoffbereich an Sonderbau möglich ist.

Das „scheinbar Unmögliche ermöglichen“ ist seine Devise. „Alle Sonderfenster sind maßgefertigte Einzelstücke. Ich fertige Bogenfenster in allen erdenklichen Formen - deshalb unser Motto: „Wir haben den Bogen raus“, sagt der Dreißigjährige. Das erfordert Präzisionsarbeit gepaart mit handwerklicher Geschicklichkeit und Sinn für Gestaltung. Zur Zeit gehören große Fensterhersteller, die keine Kapazitäten für den Sonderbau frei haben, zu seinen wichtigsten Kunden. Er liefert über die Landesgrenze hinaus auch nach Nordrhein-Westfalen und Luxemburg.

>> Vom Produktionsleiter zum Unternehmer

Angefangen hat Ralf Schneider mit einer Modellbauerlehre. Seine Gesellenjahre verbrachte er in einem Fensterbaubetrieb als Produktionsleiter. Die Meisterprüfung im Tischlerhandwerk legte er vor fünf Jahren erfolgreich ab, um noch besser und vielseitiger qualifiziert zu sein. „Ich werde mein eigener Chef“, beschloss er.

Hervorragende Unterstützung auf dem Weg von der Idee zum eigenen Unternehmen fand er bei der Betriebsberatung der HwK Koblenz. Von der Idee der Existenzgründung, über Marktanalyse, Finanzierung und Bankgespräche bis zum Konzept erstreckte sich die Beratung. „Ich habe unzählige Stunden im Vorfeld mit der Beraterin der HwK kalkuliert, wieder verworfen, mich über öffentliche Fördermittel informiert und diskutiert. Schließlich stand der Businessplan“, erinnert sich der Existenzgründer.

Weil er sich im Metier sehr gut auskannte, startete er direkt mit mehreren größeren Aufträgen. Fünf erfahrene Mitarbeiter unterstützen ihn dabei. Der Lieferant der Kunststoffprofile stellte ihm die entsprechenden Verarbeitungswerkzeuge zur Verfügung. Durch die Zusammenarbeit mit einem Maschinenbauer für Fensterbau konnten eigene Ideen umgesetzt und so die Qualität seiner Produkte optimiert werden.