



Kerstin Thun und Dirk Schubert haben die Geschäfte der Metallbau Schubert GmbH in Markersdorf 2018 von ihrem Vater übernommen. Reiner Schubert (Mitte) hat die ehemalige PGH zu einem schlagkräftigen Stahlbauunternehmen ausgebaut, das unter anderem die wabenförmige Stahlkonstruktion unter dem Dach des jüdischen Zentrums in München oder die Stahlträger im gläsernen Plenarsaal des sächsischen Landtages gebaut hat. Foto: Ulrich Steudel

PGH: Der steinige Weg in den Wettbewerb

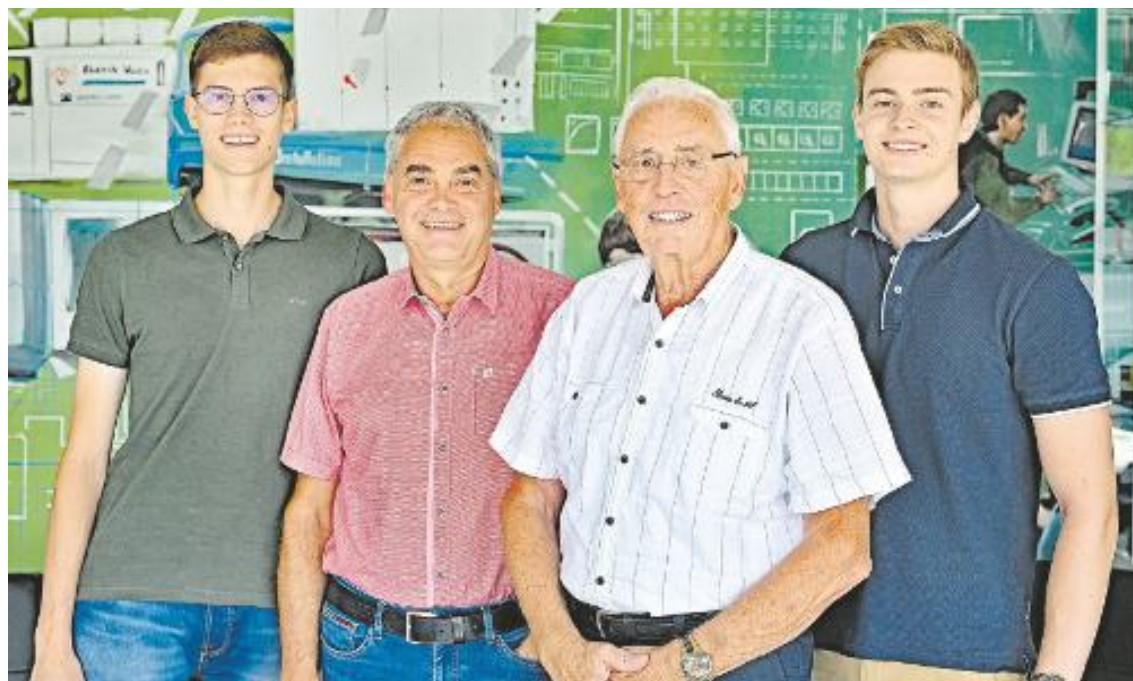
35 Jahre nach dem Mauerfall – Was ist aus den Produktionsgenossenschaften des Handwerks der ehemaligen DDR geworden? Die Beispiele von Metallbau Schubert und Elektro Vacha zeigen, wie Risikobereitschaft, Unternehmerteil und Durchhaltevermögen belohnt werden **VON ULRICH STEUDEL**

Als Reiner Schubert mit seinem Enkel vor fünf Jahren mit der Fichtelberg-Schwebebahn zum höchsten Punkt Sachsens fuhr, war das für ihn ein erhebendes Gefühl. Hatte er doch erfahren, dass die Stahlstützen der Seilbahn, die 1986 unter seiner Regie gefertigt worden waren, gerade die TÜV-Revision bestanden hatten. „Da haben wir ja keine so schlechte Qualität geliefert“, dachte sich der ehemalige Konstrukteur der PGH Metall in Girbigsdorf. Vier Jahre später führte der gelernte Landmaschinen Schlosser und studierte Mathematiker die PGH in die Marktwirtschaft.

Im November 1989 hatte der Mauerfall das Ende der DDR eingeläutet. Die sozialistische Planwirtschaft schlitterte in die Pleite. Die knapp 3.000 Produktionsgenossenschaften des Handwerks (PGH) standen vor einer Zäsur. Wie soll es weitergehen? Das fragten sich auch Reiner Schubert oder Harald Weih, der 1960 bei der PGH Elektrik Vacha seine Lehre zum Rundfunkmechaniker begonnen hatte und schon bald in den Vorstand aufrückte.

Im Rückblick zeigt sich: Dort, wo risikobereite Personen wie Schubert oder Weih mit Unternehmerteil Verantwortung übernehmen und engagierte Mitarbeiter hinter sich versammeln, haben sich leistungsfähige Handwerksbetriebe entwickelt. Umgewandelt in eine GmbH haben die PGH Metall Girbigsdorf in Ostsachsen und die PGH Elektrik im thüringischen Vacha ihre Chance genutzt und die schwere Phase nach dem Umbruch in eine Erfolgsgeschichte verwandelt. Inzwischen schreibt sie die nächste Generation fort.

Aber der Weg dahin war steinig. Als Elektromeister Harald Weih die PGH im ehemaligen Sperrgebiet an der Grenze zu Hessen übernahm, musste zunächst das Vermögen der Genossenschaft unter den 125 Angestellten aufgeteilt werden. „Das Modrow-Gesetz der letzten DDR-Regierung hat die Genossenschaftsmitglieder zu Eigentümern gemacht. So mussten wir über drei Jahre hinweg 1,6 Millionen D-Mark auszahlen. Viele PGHs sind daran kaputt gegangen“, erin-



Die dritte Generation steht bereit: Marcus (li.) und Tobias Weih (re.) wollen die Erfolgsgeschichte der Elektro Vacha GmbH fortschreiben, die ihr Opa Harald begründet hat und die heute von ihrem Vater Frank gelenkt wird. Foto: Heiko Matz

Vacha

Die Kleinstadt lag bis zum Mauerfall im fünf Kilometer breiten Sperrgebiet entlang der grünen Grenze, direkt gegenüber dem hessischen Philippsst. Wer nach Vacha wollte, benötigte eine Art Passierschein. Heute sind Vacha und Philippsst wieder über die mittelalterliche Steinbogenbrücke über die Werra verbunden. Am 9. November feiern die Bürger bei der Gemeindefestung jedes Jahr auf ihrer „Brücke der Einheit“ die Grenzöffnung.

Mehr Informationen dazu unter www.grenzenerinnerungen.de/grenzorte/vacha

nernt sich Harald Weih. Zudem investierte die neue Firma weitere vier Millionen in einen Neubau, weil die alte Immobilie marode war. „Wir haben unser Haus und Grundstück der Bank als Sicherheit bieten müssen“, berichtet der 80-Jährige von vielen schlaflosen Nächten. Tagsüber war er bundesweit unterwegs, um neue Kunden zu gewinnen. Mit dem Kalibergbau, einer Porzellanfabrik oder den Grenztruppen der NVA waren große Auftraggeber quasi über Nacht weggefallen.

Von nahezu identischen Problemen berichtet auch Reiner Schubert. Bis zu 1.300 Tonnen Stahl pro Jahr haben die 80 Mitarbeiter der PGH Metall Girbigsdorf zu DDR-Zeiten verbaut: individuelle Stahlkonstruktionen wie Kranbahnen und Kohlebunker oder eben die Stützen für die Fichtelberg-Schwebebahn. Einer der wichtigsten Abnehmer, der VEB Verlade- und Transportanlagen Leipzig, ging 1991 pleite. Und Transportanlagen Leipzig, ging 1991 pleite. Und Transportanlagen Leipzig, ging 1991 pleite. Und Transportanlagen Leipzig, ging 1991 pleite.

dazu 800 Meter Glasgelder mit Metallhandlauf.

Trotzdem haben die unerfahrenen Subunternehmer aus dem Osten am Ende viel Lehrgeld gezahlt. „Einen Tag nachdem unser Auftraggeber sein Geld vom bayerischen Staat erhalten hatte, meldete er Konkurs an. Eine Million Mark haben wir damals verloren“, sagt Reiner Schubert, der auf ein juristisches Nachspiel verzichtete. „Man soll schlechtem Geld kein gutes hinterherwerfen“, zitiert der 72-Jährige ein englisches Sprichwort. Lieber investierte er vier Millionen in den neuen Standort in Markersdorf.

Direkt an der B6 kurz vor Görlitz gelegen, lassen die blauen Werkhallen auf einem 15.000 Quadratmeter großen Areal, mehr als die Hälfte davon bebaut, eher Industrie als klassisches Handwerk vermuten. „Stahlbau ist platzintensiv“, sagt Reiner Schubert. 70 bis 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet die Metallbau Schubert GmbH heute mit dem Stahlbau. Den Rest steuern die Bereiche SHK, Haustechnik und Fensterbau bei, erklären Kerstin Thun und Dirk Schubert. Die Kinder von Reiner

Schubert führen seit 2018 die Geschäfte des Unternehmens mit mehr als 130 Mitarbeitern und 15 Lehrlingen. Die verschiedenen Bereiche des Betriebs gehen auf die PGH zurück.

1973 wurde sie von drei Schmiedemeistern gegründet. „Aber sie mussten noch einen Klempnermeister aufnehmen, weil jede PGH auch für den Bevölkerungsbedarf da sein musste“, sagt Reiner Schubert. Heute erweist sich die Bandbreite des Betriebes als Glücksfall. „So können wir Schwankungen am Markt besser ausgleichen“, sagt Dirk Schubert.

Auch die PGH Elektrik Vacha war von Beginn an breit aufgestellt. 1958 schlossen sich drei Betriebe zusammen: Ein Rundfunkmechaniker, ein Motorenwickler und ein Elektroinstallateur. Nach dem Neustart 1990 half der Handel in den Elektromärkten über die Zeit der Akquise neuer gewerblicher Großkunden hinweg. „Es gab ja einen riesigen Bedarf an Sat-Anlagen, Fernsehern, Waschmaschinen oder Kühlschränken“, erklärt Frank Weih. Er hat 1981 als Lehrling in der PGH angefangen und ein Jahr vor dem Mauerfall seinen Meisterbrief erhalten. 2010 übertrug ihm sein Vater die Geschäftsführung.

Farbfernseher waren schon zu DDR-Zeiten bei der PGH-Kundschaft besonders beliebt. Allerdings mussten die Geräte vor dem Verkauf technisch so präpariert werden, damit die Bewohner im Sperrgebiet direkt an der grünen Grenze keine Westdresdner schauen konnten. „Nach Feierabend sind wir dann nochmal zu den Kunden hin und haben den Westempfang wieder eingerichtet. Selbst die Genossen oder Polizisten wollten ja Westfernsehen schauen“, erzählt Harald Weih. Kein Wunder, dass die Staatssicherheit ein Auge auf die PGH geworfen hatte, wie Harald Weih nach der Wende in seiner Stabsliste lesen konnte. „Da stand auch viel Blödsinn drin. Die Führungsoffiziere mussten ja irgendwas abliefern. Aber ich habe leider auch erfahren, dass ich sogar von Familienangehörigen aus der Nachbarschaft bespitzelt worden bin“, sagt Weih.

Auf viele seiner ehemaligen Kollegen in der PGH lässt er aber nichts

kommen. „Das waren alles sehr gute Handwerker. Die mussten oft aus nichts etwas machen.“ Das sei heute anders. Den Wandel der vergangenen drei Jahrzehnte bekommt auch der aktuelle GmbH-Geschäftsführer zu spüren. „Nach der Wende wollten alle gutes Geld verdienen und sind gerne auf Montage in die alten Bundesländer gefahren. Heute geht es um Work-Life-Balance“, sagt Frank Weih. 2015 habe man sich bei Elektrik Vacha daher von der Montage verabschiedet, nicht nur wegen der Mitarbeiter, sondern auch der Kunden. „Wir haben bei den Aufträgen für Generalunternehmen viel Geld verloren, bis zu 30.000 Euro Anwaltskosten pro Jahr“, ärgert sich Weih und setzt heute lieber auf partnerschaftliches Arbeiten. Aufträge werden nur noch im Umkreis von 100 Kilometern angenommen. Die Monteure sind jeden Abend bei ihren Familien. Und sie bekommen die Fahrten bezahlt, werden über Tarif entlohnt und mit Prämien am Erfolg der Baustelle beteiligt.

Mehr als drei Jahrzehnte nach der Privatisierung kann sich die Bilanz der beiden Handwerksbetriebe sehen lassen. Stahlkonstruktionen von Metallbau Schubert stecken in der BMW-Welt in München oder dem Cube in Dresden, dem weltweit ersten Haus aus Carbonbeton. Nächstes Jahr wird Schubert die Stahlkonstruktion für eine 180 Meter lange S-förmige Radbrücke in Chemnitz beisteuern, blickt Dirk Schubert voraus. Sein Vater freut sich über die Reputation, die das Unternehmen genießt. Rückblickend sagt Reiner Schubert: „Ich würde das meiste wieder so machen. Der Erfolg hat mir recht gegeben.“

Auch Harald Weih muss keine schlaflosen Nächte mehr haben. Elektrik Vacha ist gut aufgestellt, nicht zuletzt wegen des hohen Engagements in der Ausbildung. Über viele Jahre hinweg gehörten stets 15 bis 20 Lehrlinge zur Belegschaft, aktuell werden zwölf Azubis ausgebildet. Und mit Marcus und Tobias Weih steht die dritte Generation schon in den Startlöchern, das Werk des Großvaters einmal in die Zukunft zu führen.

Stimmung schwankt zwischen Stolz und Ernüchterung

Drei Jahrzehnte nach ihrem Start in die Selbstständigkeit in einem neuen Wirtschaftssystem sehen viele ostdeutsche Handwerker trotz ihrer Erfolge keinen Grund zum Feiern **VON ULRICH STEUDEL**

Als Peter Hermsdorf im September 1989 mit der Meisterschule begann, da stand noch Staatsbürgerkunde auf dem Lehrplan. „Wir sind gerade bis zum Kapitalismus gekommen, dann war Schluss mit dem Politunterricht. Am Ende der Ausbildung waren wir die erste Meisterklasse, die nach Weststandard geprüft wurde“, berichtet der Tischlermeister aus Naundorf bei Freiberg in Mittelsachsen.

Eigentlich wäre er lieber Förster geworden. Aber für einen Studienplatz wäre es von großem Vorteil gewesen, in die Staatspartei SED einzutreten. Und das kam auf keinen Fall in Frage, war doch sein Vater von eben jenem Staat 1972 enteignet worden. Nach der Wende konnte die Familie ihren ehemaligen Baubetrieb zurückkaufen. Hier startete Peter Hermsdorf in die Selbstständigkeit.

Viel Eilan Hermsdorf gehört zu jener Schar von Handwerkern, die nach dem Mauerfall und dem Ende der DDR als Unternehmer in die freie Marktwirtschaft aufbrachen. Viele der Gründer der frühen 1990er-Jahre in Ostdeutschland hegen schon länger den Wunsch, einen eigenen Betrieb zu führen. Aber die Obrigkeit im sozialistischen Arbeiter- und Bauernstaaduldet so gut wie keine privaten Unternehmen.

Das bekam auch Friseurmeister Jens Koegel zu spüren, der heute in Halle an der Saale ein Geschäft in dritter Generation führt. „In der DDR hätte ich warten müssen, bis meine Mutter in Rente geht, ehe ich ihren Salon hätte übernehmen dürfen. Mein eigenes Unternehmen zu gründen, dafür habe ich keine Erlaubnis erhalten.“ Im Sommer 1989, als sich in Ungarn der Eisener Vorhang löfete, nutzte Koegel die Gelegenheit, um abzuhaufen. Ein Jahr lang arbeitete er in der Oberpfalz als Salonleiter, dann kehrte er zurück und verwirklichte seinen Traum vom eigenen Unternehmen.

Die Wirren der Wende begleiteten auch Andreas Kühn während der

Arbeit an seinem Meisterstück im September 1989. „Wir hingen ständig vor dem Radio, um nichts zu verpassen. Da war es schwierig, sich auf das Meisterstück zu konzentrieren“, blickt der Steinmetzmeister zurück. Gemeinsam mit seiner Frau, einer Steinmetzgesellin, und zwei kleinen Kindern war er von Jena ins ostthüringische Löhma gezogen, um auf dem Land Familie und Beruf in Einklang zu bringen. Arbeit gab es für den 1990 gegründeten Betrieb reichlich: „In der DDR waren viele Kulturdenkmäler vernachlässigt worden. Es herrschte eine richtige Gründerzeit.“

Viel geschaffen Gut drei Jahrzehnte später haben sich viele der Anfang der 1990er-Jahre gegründeten Handwerksbetriebe am Markt etabliert und ihre Inhaber können stolz auf ihre Lebensleistungen zurückblicken. Tischlermeister Peter Hermsdorf hat 1997/98 einen neuen Firmensitz gebaut und den Maschinenpark modernisiert. Seit 20 Jahren ist er Vorsitzender des Sachverständigenwesens im sächsischen Tischlerhandwerk und seit 16 Jahren Obermeister der Tischlerinnung Freiberg. Wenn heute Besucher in Freiberg das alte Stadttheater der Welt betreten, gehen sie durch eine Tür, die Denkmalschutz mit modernster Sicherheitstechnik vereint, gebaut von der Tischlerei Hermsdorf.

Steinmetzmeister Andreas Kühn hat nach der Jahrtausendwende ebenfalls ein neues Werkstattgebäude errichtet und sich einige Jahre als Obermeister der Steinmetzzinnung Ostthüringen engagiert. 2007 konzipierte er für die Bundesgartenschau in Gera den Auftritt seiner Berufskollegen.

Friseurmeister Jens Koegel wurde 2018 als bester Arbeitgeber Sachsen-Anhalts ausgezeichnet. 2016 erhielt sein Unternehmen den in der Branche angesehenen Top-Salon-Award. Seine Söhne Paul und Marius haben 2017 und 2019 bei den Weltmeisterschaften der Friseure in Paris jeweils Gold gewonnen.

Bilanzen, die sich sehen lassen können und die stellvertretend für



Peter Hermsdorf Tischlermeister Foto: LIV Tischler Sachsen



Jens Koegel Friseurmeister Foto: privat



Andreas Kühn Steinmetzmeister Foto: privat

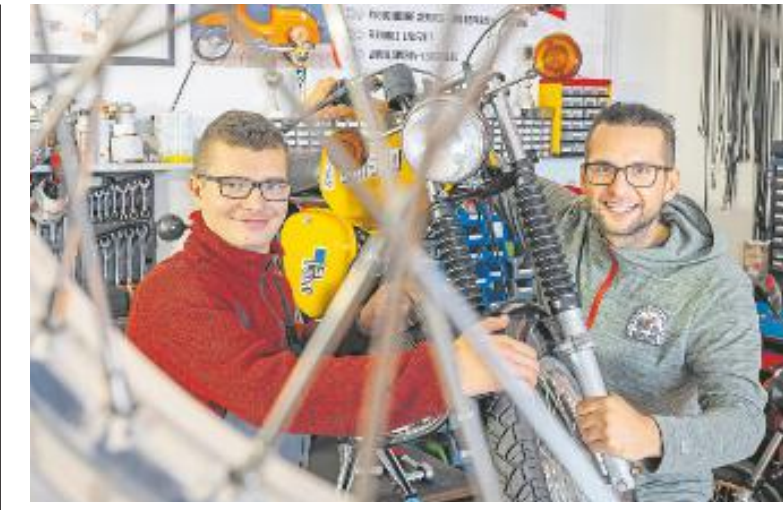
viele andere Handwerksbetriebe in Ostdeutschland stehen. Trotzdem ist keinem der drei Handwerksmeister und Betriebsinhaber 35 Jahre nach dem Mauerfall zum Feiern zumute.

Peter Hermsdorf sieht die ostdeutsche Wirtschaft immer noch als verlässliche Werkbank des Westens. Aber er kritisiert auch die eigene Landesregierung. Nach der Wahl vor fünf Jahren sei die dringend notwendige Reform des sächsischen Vergabegesetzes versprochen worden. „Aber passiert ist viel zu wenig. Immer noch kommen Betriebe, die ihre Mitarbeiter mit dem Mindestlohn abspeisen, an öffentliche Aufträge, während Unternehmer, die ordentliche Löhne zahlen, den Kürzeren ziehen“, wertet der Tischlermeister.

Viel Kritik Die blühenden Landschaften, die Einheitskanzler Helmut Kohl einst den Ostdeutschen versprochen hat, sucht auch Jens Koegel vergebens. Der Friseurmeister beklagt vor allem die politischen Rahmenbedingungen. Noch gelingt es ihm, mit einem attraktiven Arbeitsklima, Fachkräfte zu gewinnen. Zum neuen Lehrjahr haben vier Auszubildende bei ihm begonnen. Aber die Stimmung in der Branche sei bedrückend. Für Friseure werde es immer schwieriger, auskömmliche Preise bei der Kundschaft durchzusetzen.

Derweil sorgt sich Steinmetzmeister Andreas Kühn generell um die Zukunft. „Es macht mich als Christ, Familienvater und Opa traurig, wie die friedliche Entwicklung in Europa gerade aufs Spiel gesetzt wird. Ich wünsche mir mehr Diplomatie und die Einhaltung des Versprechens: keine Waffen in Kriegsgebieten“, sagt Kühn. Trotzdem ist er froh, dass er die Wende erleben durfte. Aber die Erfahrungen und Fertigkeiten der DDR-Bürger seien bei den deutschen Wiedervereinigung zu wenig beachtet worden.

Tischlermeister Peter Hermsdorf sieht das ähnlich. Befragt danach, ob die deutsche Einheit gelungen sei, kommt von ihm ein klares Nein.



Schrauben für Simson Leasing Chemnitz: Firmengründer Jakob Wild und sein Mitarbeiter Lukas Kreskowsky (li.). Foto: Detlev Müller

Kult-Mopeds aus der DDR als Anreiz für Azubis

Mit Simson Leasing Chemnitz trifft Jakob Wild den Geschmack vieler Unternehmer, die um Lehrlinge werben

Ob Schwalbe oder S 51 – die Mopeds der Marke Simson aus Suhl genießen unter Jugendlichen Kultstatus. Mit keinem anderen Fahrzeug dürfen 16-Jährige so schnell durch die Straßen düsen wie mit den Kleinkraft- rädern aus der ehemaligen DDR. Kein Wunder, dass bei Simson Leasing Chemnitz die Geschäfte laufen wie geschmiert.

Mit der Idee, die DDR-Mopeds im Leasing oder zur Vermietung anzubieten, hat Jakob Wild einen Nerv getroffen. Denn die Preise für die beliebten Oldtimer liegen aufgrund der großen Nachfrage bei bis zu 3.500 Euro, restaurierte Modelle können sogar 5.000 Euro kosten. „Das ist gerade für Jugendliche viel zu teuer, zumal sie die Mopeds ja oft nur wenige Jahre bis zum Autoführerschein fahren“, sagt der gelernte Werkzeugmacher, der schon als Azubi leidenschaftlich an den Mopeds schraubte.

Aktuell sind 75 Mopeds bei Simson Leasing Chemnitz im Pool. Am beliebtesten ist die S 51 mit Elektro- ntrikzündung und Vier-Gang-Schaltung, sagt der Jakob Wild. Er bietet die Mopeds mit Leasingverträgen über ein, zwei oder drei Jahre an, auf Wunsch mit Service-Paket. Für kürzere Zeiten gibt es Leihfahrzeuge. Besonders beliebt sind die Leasingangebote bei Unternehmen. Sie stellen mittlerweile mit rund

60 Prozent die größte Kundengruppe. „Viele Handwerksbetriebe werben mit einem Moped für die Lehrzeit um Auszubildende. Ein Anreiz, der nicht zu unterschätzen ist“, meint Jakob Wild.

Die Beliebtheit der Simson-Mopeds geht auf den Einigungsvertrag zurück, wonach die Kleinkraftäder wie zu DDR-Zeiten mit 60 km/h schneller fahren dürfen als andere Fabrikate. Allerdings müssen Fahrgestellnummer, Typenschild und Papiere vom Original erhalten sein. Alle anderen Teile können ausgetauscht werden. Es gibt Hersteller, die alle Fahrzeugteile neu produzieren und die Szene der Simsonliebhaber mit Ersatzteilen versorgen.

Jakob Wild gefällt an der Renaissance der Ost-Mopeds vor allem der Nachhaltigkeitsgedanke. „Die Technik lässt sich einfach reparieren. So bleiben alte Fahrzeuge lange erhalten“, betont der 28-jährige Firmengründer, der mit weiterem Wachstum rechnet. Bis Mitte 2025 will er 150 Mopeds bei Leasing-Kunden haben. Das Angebot an alten DDR-Mopeds sei zwar nicht mehr so üppig wie vor einigen Jahren, als noch Scheunenfunde für 500 Euro zu haben waren. Jedoch gebe es derzeit noch genug Nachschub, denn Simson Leasing Chemnitz profitiert von einem breiten Netzwerk, das sich Jakob Wild über die Jahre aufgebaut hat. **ste**



Ist mein Unternehmen reif für ein digitales Update?

Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Mit kompetenter Beratung und Finanzierungs- lösungen für die digitale Transformation.



Weil's um mehr als Geld geht.

