

# Über Nacht Unternehmer

In die Wiege gelegt worden ist Jörg Haertle seine Selbstständigkeit nicht, im Gegenteil. Der gelernte Betriebsschlosser und technische Betriebswirt war zufrieden als Betriebsleiter bei der Planex Technik in Textil GmbH in Ludwigshafen-Ruchheim. Als ihm 2007 nicht nur die Geschäftsführung, sondern auch das Unternehmen angetragen wurde, zeigte er Mut und griff zu.

VON JUDITH SCHÄFER

**LUDWIGSHAFEN.** Gefragt nach seinem ungeplanten Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit, kommt Jörg Haertle schnell auf seinen früheren Chef zu sprechen. Ohne Peter Frick, seinen „Mentor“, wäre er womöglich weder Geschäftsführer noch Eigentümer des Mittelständlers Planex Technik in Textil GmbH in Ludwigshafen geworden. „Herr Frick hat mich in gewisse Bahnen gelenkt“, sagt er schmunzelnd. Anfangs, lässt er durchblicken, ahnte er nicht, was der Ältere vorhatte.

Haertle war in der Schule, wie er es nennt, „Minimalist“. Sportlich ehrgeizig – zunächst als Trampolinspringer, später als Ringer –, glaubte er nach der Mittleren Reife, sein Trainingspensum als Beschäftigter eines städtischen Unternehmens am besten einhalten zu können. Bei den Technischen Werken seiner Heimatstadt Ludwigshafen begann er eine Lehre als Betriebsschlosser. Seine Passion, den Sport, lebte er mehrere Jahre in der 2. Bundesliga aus. Sein Beruf machte ihm dabei, eher überraschend für den jungen Mann, Spaß. Haertles Ehrgeiz, auch beruflich weiterzukommen, war geweckt. Mit dem Meisterbrief in der Tasche wechselte er einige Jahre später zunächst zum inzwischen nach der Insolvenz vom Markt verschwundenen Bauträger Süba in Hockenheim, dann zu einem Speyerer Anlagenbauer. Mit 33 Jahren begann er als Betriebsleiter bei der GmbH, die ein Zeltverleiher und Lkw-Planen-Produzent war.

Jungunternehmer Jörg Haertle hält sein „sehr motiviertes Team“ für das größte Pfund des Ludwigshafener Mittelständlers Planex.

Geschäftsführer Peter Frick, damals Mitte 50, erkannte Haertles Potenzial und ahnte wohl, dass er den idealen Nachfolger gefunden haben könnte für eine Firma, bei der Wandel Programm ist. Als der frühere Inhaber Mitte 2007 Frick gegenüber Verkaufsabsichten äußerte, brachte

## ZUR PERSON

Der Ludwigshafener Jörg Haertle, Jahrgang 1967, machte nach der Mittleren Reife eine Ausbildung als Betriebsschlosser. Nach der Meisterprüfung als Metallbauer, die er in der Abendschule „nebenher“ machte, arbeitete er bei mehreren Unternehmen in seinem Lehrberuf. Wiederum via Abendschule bildete er sich an der Tüv-Akademie in Kaiserslautern zum technischen Betriebswirt weiter. Im Jahr 2000 begann Haertle bei der Ludwigshafener Planex GmbH als Betriebsleiter. Seit September 2008 gehört ihm das Unternehmen mit 23 Mitarbeitern. Als eine seiner Stärken bezeichnet der frühere Ringer, der es beim Ludwigshafener Verein KSG bis zur 2. Bundesliga brachte, dass er „gelernt habe zu verlieren, damit umzugehen und wieder aufzustehen“.

der Haertle ins Spiel. Dass der Ogersheimer, nach sorgfältiger Prüfung und Abwägung, im September 2008 tatsächlich den Sprung in die Selbstständigkeit wagte, habe mehrere Gründe gehabt, reflektiert der Jungunternehmer: Planex war (und ist) profitabel und war dennoch „bezahlbar“; die Banken gingen den Schritt mit und er selbst verfügte über Erfahrung und eine solide Ausbildung. Zugute kam Haertle, dass er nebenbei einen Abschluss als technischer Betriebswirt gemacht hatte – auch das auf eine Anregung seines Mentors Frick hin, der ihm noch als Berater zur Seite steht. Haertle: „Eine Bilanz lesen und eine Bilanz verstehen, sind zweierlei.“

Bei aller Planung und Abwägung: Mut gehörte zu dem Schritt dazu. Leichtsinngingegen sei es nicht gewesen, wehrt Haertle ab. Bestätigt



Jörg Haertle investiert, der Krise zum Trotz: Demnächst wird eine zweite Schweißanlage angeschafft, etwas kleiner als die auf dem Foto. FOTO: KUNZ

sieht er sich durch den Erfolg, den das Unternehmen auch in der jetzigen Krise habe. Und der hat mit der Flexibilität und Wandlungsfähigkeit der kleinen Firma zu tun: „Das Unternehmen hat sich komplett verändert, seit ich hier angefangen habe. Das Planex-Geschäft machen Firmen in Billiglohnländern. Der Zeltverleih rentiert sich längst nicht mehr. Die textilen Produkte, die Planex heute fertigt – zum Beispiel Schallschutzelemente, Rauchabtrennungen für Fabrikhallen, Groß-Sonnensegel für Spielplätze und Schwimmbäder, Fassadenverkleidungen – sind viel spezieller, brauchen mehr Know-how bei der Fertigung sowie in der Materialverwendung und bedürfen speziellerer und teurerer maschineller Ausstattung. Im 35. Jahr ihres Bestehens ist die GmbH einer der Großen unter den Nischenanbietern bei Nutztex-

tilien. Im Bereich großflächiger Sonnensegeln, deren Auftraggeber meist Kommunen und öffentliche Einrichtungen sind, sieht sich der Mittelständler als Marktführer im Inland.

Das kleine Unternehmen hat es verstanden, immer wieder neue, innovative Produkte zu entwickeln, wenn andere Umsatzbringer durch ausländische Konkurrenz absehbar wegbrachen. Jüngstes Beispiel: textile Fassadenverkleidungen, die im Neubau wie im Sanierungsbereich bei Hallen optische Akzente setzen. Das Produkt kommt bei Architekten derart gut an, dass dafür eine Schlosserei-Abteilung eingerichtet und ein Schlosser-Meister eingestellt wurde.

Sein „sehr motiviertes Team“, das einen sehr hohen Ausbildungsstand habe, hält Haertle für das größte Pfund des Unternehmens. „Es ist wichtig, dass das Klima stimmt, dass

man auch mal einen Bock schießen darf“, findet er. Die Motivation seiner Truppe ist dem Jungunternehmer wichtig: „Wir zahlen über Tarif, und es gibt eine Mitarbeiterbeteiligung über Prämien.“ Planex bietet Weiterbildungen und, über einen EU-weiten Verbund von Firmen derselben Branche, Mitarbeiter-Austausche an.

Dass der lange, harte Winter die Montage von Sommerprodukten derzeit verzögert, macht Haertle nicht bang. Er blickt optimistisch in die Zukunft, gestärkt von einem „genialen Jahr 2008“ mit einem Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr von mehr als einem Fünftel auf 2,4 Millionen Euro. Das Konjunkturpaket beschere dem kleinen Unternehmen neue Aufträge. Damit könnten Auftragsdellen aufgrund der Konjunkturkrise, die es etwa im Bereich von Maschinenab-

ckungen und textilen Maschinenteilen gibt, aufgefangen werden.