

## Baustoffe mit Charme

Alexander Prenzel bringt historische Dachziegel, Mauersteine, Eichenfachwerk, Fenster und Türen auf Vordermann – und verkauft sie an Kunden, die den Charakter alter Baustoffe schätzen. Der gelernte Maschinenbauingenieur bewegt sich damit auf einem exklusiven Markt, den er vor vier Jahren zum ersten Mal betrat. Mit ihm sprach Grit Preibisch.

### Steckbrief

**Unternehmen:** Alexander Prenzel  
Historische Baustoffe in Buchholz (Aller),  
[www.historische-baustoffe-prenzel.de](http://www.historische-baustoffe-prenzel.de)

**Gründer:** Alexander Prenzel

**Gründungsdatum:** 1. Januar 2011

**Startkapital:** 20.000 Euro (Ausgaben für Lkw, Anhänger, Werkzeuge), plus Pachtkosten und Kosten für Baumaterial, das Alexander Prenzel der ursprünglichen Eigentümerin abgekauft hat

**Branche:** Bauwirtschaft

**Idee:** Alexander Prenzel gewinnt historische Baustoffe und bringt sie in den Kreislauf zurück



### Serie: Die Durchstarter, Teil II

Sind Sie auch Gründer oder Jungunternehmer in den ersten Jahren Ihrer Selbstständigkeit? Melden Sie sich bei uns:  
[redaktion@lueneburg.ihk.de](mailto:redaktion@lueneburg.ihk.de)

**Wer sind Sie und was machen Sie?**

Ich bin Inhaber des Unternehmens Historische Baustoffe Prenzel. Seit vier Jahren verkaufe ich historische Dachziegel, Mauersteine, Bodenbeläge, Fenster und Türen an Menschen, die den Charme alter Baustoffe zu schätzen wissen. Die Baumaterialien gewinne ich aus dem Rückbau alter Häuser oder kaufe sie Händlern und Privatpersonen ab. Die Stoffe werden im nächsten Schritt aufbereitet – also gereinigt, sortiert, korrigiert oder abgeschliffen. Der ursprüngliche Charakter der Steine, Holzstücke oder Dachpfannen bleibt dabei erhalten. Danach wandern die Materialien in meine rund 6.000 Quadratmeter großen Lagerräume in Neustadt am Rübenberge, nördlich von Hannover, und Buchholz an der Aller. Zu meinen Kunden gehören Privatpersonen und Bauunternehmer, die alte Gebäude mit historischen Baustoffen

ergänzen wollen – und auch den Mehraufwand damit in Kauf nehmen. Wer zum Beispiel historische Dachpfannen verwendet, muss die Dachkonstruktion umfangreicher als üblich auf die alten Pfannen vorbereiten. Doch die Mühe lohnt: Historische Baustoffe geben einem Haus eine ganz eigene Persönlichkeit und Note.

**Wie sind Sie auf Ihre Idee gestoßen?**

Eine Bekannte von mir hat früher bereits mit historischen Baustoffen gehandelt. Sie wollte sich beruflich umorientieren. Deshalb suchte sie jemanden, der ihr die Materialien abkaufte. Sie fragte mich und ich sagte zu. Am Anfang ging es mir nur darum, die Baustoffe an den Mann zu bringen. Nach und nach fand ich auch Gefallen daran, Materialien zu suchen und aufzubereiten. Und so rutschte ich immer mehr in die Sache. Die Baustoffe gewinne

ich vor allem im südlichen Bereich der Lüneburger Heide. Ich verkaufe sie an Kunden in ganz Deutschland.

**Was machen Sie anders als alle anderen?**

Der Markt, auf dem ich mich bewege, ist sehr klein. Es gibt wenige Anbieter – und auch eine überschaubare Nachfrage. Doch ich bin motiviert an die Sache herangegangen und habe Spaß an meiner Arbeit. Ich gehe auf Kunden zu und liefere einfach gute Qualität. Und meine Mitgliedschaft im Unternehmerverband Historische Baustoffe ist von Vorteil: So kann ich mich mit anderen Unternehmen dieser Art austauschen, stoße auf Anfragen und neue Kunden.

**Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?**

Bisher sind meine Lagerräume gepachtet. In Zukunft hätte ich gern ein eigenes Grundstück mit ausreichender Lagerfläche. Außerdem brauche ich eine Werkstatt, in der ich die Baustoffe noch professioneller als bisher aufbereiten kann. Insgesamt möchte ich das Unternehmen auf eine breitere Basis stellen: Meine Frau Sabine übernimmt zukünftig mit mir zusammen die leitenden Aufgaben – und wir wollen mittelfristig Mitarbeiter einstellen.

**Was raten Sie anderen Jungunternehmern?**

Jungunternehmer brauchen einen guten Steuerberater. Professioneller Rat bei den ersten Schritten ist wichtig. Mein Steuerberater hat mir am Anfang viele Fragen beantwortet und mir zum Beispiel bei der Wahl der Gesellschaftsform helfen können. Außerdem müssen Unternehmer den Mut haben, ihre Geschäftsidee in die Tat umzusetzen. Sie sollten die Chance ergreifen, wenn sie sich ergibt. Sie dürfen sich nicht einschüchtern lassen von möglicher Konkurrenz. Und speziell in meiner Branche würde ich als Einsteiger prüfen, ob der Eintritt in den Unternehmerverband lohnt.

**Vervollständigen Sie folgenden Satz:  
Mein Glück wäre perfekt, wenn...**

... ich noch mehr Zeit hätte für meine Kunden und Baustoffe. Ich betreibe mein Unternehmen schließlich nur im Nebenerwerb. Und ich würde mir wünschen, dass noch mehr Menschen mehr Verständnis für alte Baustoffe aufbringen. Nichts geht über den Charme alter Zeiten.

**Deutschland braucht mehr Gründer**

Kommentar von Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel

Gründer bringen frischen Wind in unsere Soziale Marktwirtschaft, schaffen Arbeitsplätze und sichern den Erfolg unseres starken Mittelstands. Jedes Jahr starten in Deutschland mehr als 300.000 Menschen eine Existenzgründung, mehr als vier Millionen sind selbstständig tätig. Das sind zwar beeindruckende Zahlen, die Mut und Engagement belegen. Im internationalen Vergleich besteht aber noch Luft nach oben.

Wir brauchen in Deutschland mehr Gründer, die Innovationen umsetzen und Arbeitsplätze schaffen. Deshalb müssen wir die Gründungsdynamik in Deutschland beleben. Der Schritt in die Selbstständigkeit muss attraktiv gestaltet und flankiert werden, damit bei weiter steigendem Fachkräftebedarf und der demografischen Entwicklung die Gründungsbereitschaft steigt.

Wir wollen die Potenziale von Frauen in Zukunft stärker mobilisieren. Noch wird nur jedes dritte Unternehmen von einer Frau gegründet. Jedes zehnte wachstumsorientierte Start-up wird von einer Geschäftsführerin geleitet. Dabei mangelt es Frauen keineswegs an guten Ideen oder Know-how, aber vielleicht manchmal an Mut und Unterstützung.

Unsere Start-ups brauchen mehr privates Kapital. Junge, innovative Gründungen

brauchen international wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen für Wagniskapital und Crowd-Investments.

Und wir müssen künftig stärker die Unternehmensnachfolge in den Blick nehmen. Unternehmerisches Know-how und Arbeitsplätze dürfen nicht verloren gehen, wenn der Chef ausscheidet. Jährlich stehen in Deutschland rund 27.000 Unternehmen zur Übergabe an. Da bieten sich große unternehmerische Chancen für Gründer, die in ein bewährtes Geschäftskonzept mit qualifizierten Mitarbeitern und Kundenstamm einsteigen wollen. Mit der Unternehmensnachfolgebörse next-change erleichtern wir den Generationswechsel im Mittelstand, damit Übergeber und Nachfolger schneller zueinander finden. Inzwischen sind über die Internetbörse weit mehr als 11.000 Unternehmensübergaben erfolgreich vermittelt. Viele von ihnen hätten ohne die Onlinebörse keinen geeigneten Nachfolger gefunden. Deshalb sollte jeder Eigentümer sich rechtzeitig die Frage stellen, was aus seinem Unternehmen werden soll, wenn er oder sie aus dem Unternehmen ausscheidet. Vom erfolgreichen Generationswechsel sind jährlich rund zwei Millionen Mitarbeiter betroffen. Diese Arbeitsplätze gilt es, auch in Zukunft zu sichern.