

# FAMILIENGESCHICHTE(N)

Er habe sie nie beeinflusst, Handwerker zu werden – berichtet Lutz Mutschall, Chef des Handwerksbetriebes LUPE Berliner Bodenbeläge GmbH, mit einem verschmitzten Lächeln. Seine Söhne René (29) und Robert (33) bestätigen das. Trotzdem oder vielleicht gerade deswegen lernte René in der väterlichen Firma Bodenleger, Robert ist Meister des Parkettleger-Handwerks mit eigener Firma ROKETT. Als Jahrgangsbester zeigte er schon während der Ausbildung, was in ihm steckt. Manuela Mutschall ist die „gute Seele“ des Handwerksbetriebes, die „auch in unserer schwersten Zeit ohne Wenn und Aber zu mir hielt“, resümiert Lutz Marschall. Aus dem Charakterkopf sprudeln die Geschichten über 30 Jahre Bauen und Handwerk.

*Wenn Sie die Redewendung „immer schön auf dem Teppich bleiben“ hören, was fällt Ihnen dazu ein?*

**Lutz Mutschall:** Die könnte glatt von mir sein! Zum einen, weil mein Handwerksbetrieb sämtliche Fußbodenlegerarbeiten ausführt und zum anderen, weil ich ein bodenständiger Mensch bin, der viel über seine Arbeit nachdenkt und wichtige Firmenentscheidungen fünf bis zehn Jahre im Voraus plant.

*Geht das überhaupt in einem Handwerksbetrieb?*

**Lutz Mutschall:** Natürlich. Ich erklär's am besten an einem Beispiel: Als ich eine Veranstaltung der Handwerkskammer zum Thema Unternehmensübergabe besuchte, war ich der Einzige von rund 30 Teilnehmern, der sich – nach Auffassung des Experten – rechtzeitig mit dem Thema beschäftigt, nämlich viele Jahre vor diesem Schritt. Und natürlich plane ich stets die täglichen Arbeitsabläufe exakt.

**Robert Mutschall:** Spätestens seit der Gründung meiner eigenen Firma weiß ich, dass genau das für einen dauerhaften Erfolg Voraussetzung ist.

*Ist es schwierig, im direkten Umfeld des Vaters zu arbeiten?*

**Robert Mutschall:** Ja, und weil das so ist, habe ich ja meine eigene Firma gegründet. Aber es war eigentlich alles bereits vorbereitet, und mit der Unterstützung meines Vaters konnte ich ganz in Ruhe meinen eigenen Kundenstamm aufbauen. Gerade in der Startphase hat er mir sehr viele praktische Ratschläge gegeben, auf die ich gehört habe. Das betrifft betriebswirtschaftliche Dinge genauso wie den Umgang mit Mitarbeitern. Mein „alter Herr“ mit seiner Lebenserfahrung behandelt jeden Menschen mit Respekt.

**Lutz Mutschall:** Als Robert sein Unternehmen gründete, setzte er sich nochmals auf die Schulbank und qualifizierte sich ein Jahr lang abends und am Wochenende zum Betriebswirt HWK (Handwerkskammer Berlin). Er engagiert sich sehr für seinen Beruf, bildet von Beginn an aus, ist Vorstandsmitglied der Innung Parkett- und Fußbodentechnik Nordost und arbeitet im Prüfungsausschuss der Handwerkskammer Berlin. Eigentlich will ich es ja gar nicht sagen, damit er auf dem Teppich bleibt, aber es muss raus: Robert ist einer der Besten in seinem Fach. Er ist der Pedant und ich der Perfektionist.

*Das sieht man ja auch in Ihrer Werkstatt und an Ihren Firmenfahrzeugen.*

**Lutz Mutschall:** Ein Firmenauftritt ist ein Gesamtpaket. Wenn potenzielle Kunden zu uns kommen und hochwertige Produkte auswählen, sollen sie das in Ruhe und in einer harmonischen Umgebung tun. Es spart auch Geld, wenn man Maschinen und Autos pflegt. Die Ordnung kommt letztendlich allen zugute: uns, den Mitarbeitern und natürlich den Kunden.

**Robert Mutschall:** Die schönste Arbeit versaut man sich, wenn man den Arbeitsort dreckig und unaufgeräumt hinterlässt. Manchmal rufen Kunden abends noch an und bedanken sich für die Sauberkeit, die wir hinterlassen haben – es ist wohl doch nicht selbstverständlich.

*Woher kommen Ihre Kunden hauptsächlich?*

**Robert Mutschall:** Das ist ein Mix: Hausverwaltungen sind unser täglich Brot, private Kunden bringen die Wurst darauf. Dazu kommen Architektenbüros, Investoren und Eigentümer von hochwertigen Objekten in der Stadt. Bei LUPE ist das Spektrum ähnlich. Wir übernehmen alle Arbeiten von der Beratung über die Planung und Ausführung. Wichtig ist uns, nach Fertigstellung des Auftrags nochmals mit dem Kunden zu sprechen, um ein Feedback zu bekommen. Das ist die beste Werbung.

*Sehen Sie sich eigentlich wie zwei Einzelunternehmen oder wie ein Familienbetrieb?*

**Robert Mutschall:** Es ist eindeutig ein Familienbetrieb, es läuft alles über einen Tisch. Oft ergänzt es sich bestens: Die Fußbodenleger bereiten den Boden vor, dann kommen wir mit dem Parkett. Und so sehen wir uns an fünf Tagen in der Woche und am Wochenende auch noch.

**Lutz Mutschall:** Wie gut der Familienbetrieb funktioniert, merkt man besonders in harten Zeiten. Und auch die hatten wir. Für mich kam die Wende genau richtig. Als junger Ingenieur der Fachrichtung Rekonstruktion hatte ich viele Erfahrungen im Bereich der Sanierung von Altbausubstanzen gesammelt. Das zahlte sich aus. Ich gründete mein Unternehmen 1990 mit nichts, hatte nur viele Ideen und eine große Portion Tatkraft. Schon nach kurzer Zeit hatte ich 40 Mitarbeiter, volle Auftragsbücher und zufriedene Kunden. Dann kam 1997/98 die Bankenkrise.



Foto: Sabeth Stäckforth

Lutz und Robert Mutschall

Das Verhältnis zu meiner Hausbank – ich nenne den Namen bewusst nicht –, erlebte mehr als eine Krise. Verständnis und Unterstützung? Ganz im Gegenteil: Abweisung und Rausschmiss. Später habe ich erfahren, dass die Strategie dieser Bank in diesen Zeiten war, kleine und mittlere Unternehmen abzustößen. Das haben sie in meinem Fall geschafft. Ich musste Insolvenz anmelden und stand mit meinen Mitarbeitern auf der Straße. Meine Frau ist mit mir durch ein ganz tiefes Tal gegangen und hat mir damals gesagt: Was du auch immer planst und unternimmst, ich halte zu dir.

*Wer half, als Sie nicht aufgaben?*

**Lutz Mutschall:** Im Jahr 2000 ging ich zur Berliner Volksbank und erzählte meine Geschichte. Ich fand nicht nur offene Ohren, sondern viel Unterstützung und praktische Hilfe, damit ich neu durchstarten konnte. Ich fand in unserem aktuellen Firmenkundenbetreuer Andreas Al-Obaidi-Kühn einen Menschen, der viel Verständnis hatte und half. Auch als wir im Jahr 2013 unseren heutigen Firmensitz in der Wackenbergrstraße kaufen wollten, gelang das nur gemeinsam mit der Berliner Volksbank. Uns verbindet eine geniale Zusammenarbeit, von der beide Seiten profitieren. **Robert Mutschall:** Mit diesen Erfahrungen erfolgte meine Firmengründung von Beginn an mit der Berliner Volksbank. Das war ziemlich einfach, denn Herr Al-Obaidi-Kühn wusste ja, wie das bei uns läuft. Wir Handwerker sind ja ziemlich oft eine Art

Bank für unsere Kunden, denn wir bezahlen mit großer Selbstverständlichkeit das Material im Voraus. Das ist bei Parkett oft eine recht große Summe. Ohne Bank würde das nur schwer oder gar nicht funktionieren. Inzwischen haben wir auch die privaten Konten bei der Berliner Volksbank.

*„Für Geld mache ich nichts hier“, sagen Sie im LUPE-Imagefilm auf der Homepage.*

**Lutz Mutschall:** Mein Ansporn war immer, etwas Besonderes zu schaffen, diesen Traum zu leben und für die Familie etwas zu leisten. Und das funktioniert – zu meiner Freude. Und so wünsche ich mir, dass unsere Jungs bei dem, was sie tun, genauso glücklich werden, wie wir es geworden sind.

von Brigitte Menge

**LUPE Berliner Bodenbeläge GmbH**  
Geschäftsführer: Lutz Mutschall Dipl.-Ing. (FH)  
Wackenbergrstraße 101, 13156 Berlin  
Tel.: 030 / 44 49 456, [www.lupe-berlin.de](http://www.lupe-berlin.de)

**ROKETT**  
Robert Mutschall  
Meister des Parkettleger-Handwerks  
Tel.: 030 / 44 49 456, [www.rokett-berlin.de](http://www.rokett-berlin.de)