

# ZURÜCK ... ... IN DIE ZUKUNFT

Seit 1978 wird in der Johann Schmidt GmbH im mittelfränkischen Roßtal mit Leder gearbeitet. In dritter Generation führt Dorothea Frombach diese Tradition fort – und entwickelt neue Ideen für die alte Manufaktur.

GESICHTER DER  
JUNGEN WIRTSCHAFT



*»Die Entwicklung am Markt ging eindeutig zu individualisierten Produkten und sie hält weiter an. Dem haben wir Rechnung getragen und verfolgen den Gedanken im Unternehmen immer weiter.«*

DOROTHEA FROMBACH



*Drei Generationen, eine Leidenschaft: Frombachs Großvater Johann Schmidt, Dorothea Frombach sowie ihre Eltern, Harald und Tabea Schmidt (v.l.n.r.) © lecrio.com*

In den Siebzigern konzentrierte sich der Unternehmensgründer, Frombachs Großvater Johann Schmidt, noch auf die Herstellung von Bequemschuhen. Damals wurden die Produkte komplett in der hauseigenen Ledermanufaktur hergestellt – und das ist bis heute so geblieben. Dabei ist das Unternehmen in seiner Entwicklung jedoch nicht stehengeblieben, sondern hat – im Gegenteil – seine Produkte den neuen Bedürfnissen der Kunden angepasst. Zentral war die Einführung der Unternehmensmarke Lecrio vor vier Jahren. Unter ihr werden seitdem Lederprodukte wie Schlüsselanhänger, Taschen oder auch Fliegen individuell nach Kundenwunsch gefertigt. Dabei ist das Grundgerüst des Produktes zwar vorgegeben, aber die Farbe des Leders, der Naht und des Innenfutters kann der Kunde online oder vor Ort nach seinen eigenen Vorstellungen auswählen. „So entsteht ein einzigartiges Produkt aus über 3,5 Millionen Kombinationsmöglichkeiten“, erklärt Geschäftsführerin Dorothea Frombach stolz.

Die 26-jährige hat frühzeitig einen Trend erkannt: „Die Entwicklung am Markt ging eindeutig zu individualisierten Produkten und sie hält weiter an. Dem haben wir Rechnung getragen und verfolgen den Gedanken im Unternehmen immer weiter. Trotzdem stellen wir auch

Serien nicht-individualisierbarer Produkte bis 1.000 Stück in unserer Manufaktur her“, sagt die Unternehmerin. Alle benötigten Materialien werden vorzugsweise von deutschen oder italienischen Betrieben, vornehmlich Familienunternehmen, bezogen. Darauf legt die Fränkin Wert, auch weil ihre Kunden es zunehmend tun – ein weiterer Trend.

Weil diese sich häufig auch für das Herstellungsverfahren der Produkte und die Arbeit in einer Manufaktur interessieren, öffnet das Familienunternehmen seine Türen regelmäßig für klassische Führungen. Seit zwei Jahren gibt es außerdem ein von einer Kochbuchautorin begleitetes Manufakturdinner. Hier kann die Werkstatt in kleiner Runde bei einem Glas Sekt besichtigt werden. Ein gemeinsames Abendessen schließt den besonderen Abend ab. Ohne Zweifel: Dorothea Frombach hat ein Gespür für Trends und die Bedürfnisse der Kunden.

### **Unternehmensübergabe**

Dabei war ihr Einstieg ins Familienunternehmen ursprünglich als Übergangslösung gedacht. „Ich sollte das Unternehmen fit für die Zukunft machen, es verjüngen, das Marketing auf den neusten Stand bringen“, sagt sie. Danach wollte sich die Fachwirtin für Ernährungs- und Versor-

gungsmanagement eigentlich wieder der eigenen Karriere widmen. Aber sie hatte rasch Blut geleckt, wollte eigene Ideen umsetzen, ihr gefiel das Unternehmertum. Mittlerweile ist Frombach seit drei Jahren Geschäftsführerin der Johann Schmidt GmbH, seit diesem Jahr außerdem Gesellschafterin mit Mehrheitsanteilen. Übernommen hat sie das Unternehmen von

*»Das Erfolgsrezept bei der Unternehmensübergabe ist eigentlich sehr simpel: Beide Seiten müssen zugestehen, dass es Veränderungen gibt, dürfen nicht nachtragend sein und müssen aufeinander zugehen können. Aber auch bei uns sind zu dieser Zeit die Türen manchmal etwas lauter ins Schloss gefallen.«*

DOROTHEA FROMBACH





*»In meinem Team entstehen viele tolle Ideen und wenn wir etwas Neues machen möchten, eine neue Herausforderung brauchen oder etwas abschaffen wollen, dann machen wir es einfach! Das ist die Freiheit der Selbstständigen.«*

DOROTHEA FROMBACH

*Qualitätskontrolle:  
Dorothea Frombach  
und Johann Schmidt  
beim Produktcheck  
© Thomas Scherer*

ihrem Vater, der es wiederum von seinem Vater übernommen hatte. „Ich denke rückblickend, dass wir eine wirklich gute Übergabe hatten. Es gab ja schon Erfahrung in der Familie mit dem Prozess, das half. Das Erfolgsrezept bei der Unternehmensübergabe ist eigentlich sehr simpel: Beide Seiten müssen zugestehen, dass es Veränderungen gibt, dürfen nicht nachtragend sein und müssen aufeinander zugehen können. Aber auch bei uns sind zu dieser Zeit die Türen manchmal etwas lauter ins Schloss gefallen“, gesteht Frombach.

### **Chefin – und Tochter**

Auch heute ist es nicht so, dass die Eltern, die nach wie vor Anteile halten, und der Großvater, der bis heute im Betrieb arbeitet, alle Entscheidungen der Tochter beziehungsweise Enkelin befürworten. Der Unmut kommt dann schon mal im wahrsten Sinne des Wortes auf den Tisch, denn fast jeden Samstag setzt sich die Familie zum Mittagessen zusammen. „Ich bin eben nicht nur Chefin, sondern bleibe immer auch Tochter“, weiß Frombach. „Als Chefin fühle ich mich aber akzeptiert und genieße den nötigen Handlungs- und Entfaltungsspielraum. Und bei Fragen kann ich mich immer an Vertraute wenden. Das ist ein großer Vorteil von

Familienunternehmen“, sagt die überzeugte Unternehmerin. Ein weiterer: Bei Veranstaltungen packt kurzfristig auch mal der Bruder oder der Mann mit an. Ohnehin sind die Übergänge zwischen Beruflichem und Privatem oft fließend. „Ich nehme immer etwas mit nach Hause. Dazu gehören auch Herausforderungen für den Betrieb, für die es eine Lösung zu finden gilt. Mein Mann kennt das aber schon und schafft es bei Bedarf, mich zum Abschalten zu bewegen“, sagt die Fürther Wirtschafts juniorin. Das ist auch nötig, denn der Alltag der Unternehmerin ist vollgepackt, ist sie doch verantwortlich für Personal, Einkauf, Marketing, Entwicklung, Produktion und Geschäftsführung. „Zeit für ein Glas Wein auf der Terrasse habe ich nur selten und Abendessen gibt es bei uns in der Regel um 21.30 Uhr. Das soll aber kein Dauerzustand sein. Ich denke, man sollte einfach auch die freie Zeit in der Woche als richtigen Termin planen. Aber das schaffe ich selbst zu selten. Ich bin da keine gute Ratgeberin“, lacht Frombach.

### **Raum für Entfaltung**

Ohnehin überwiegen für sie aber die schönen Seiten des Unternehmertums: „In meinem Team entstehen viele tolle Ideen und wenn wir etwas Neues

machen möchten, eine neue Herausforderung brauchen oder etwas abschaffen wollen, dann machen wir es einfach! Das ist die Freiheit der Selbstständigen. Und ich habe das Privileg, mich jeden Tag aufs Neue entfalten und meine Gaben und Fähigkeiten nutzen zu dürfen. Ich glaube, dass ist es, warum ich mich jeden Tag in mein Büro mit dem überfüllten Schreibtisch setze“, sagt die Roßtalerin. „Und wenn ein Kunde sein erstes Produkt von uns hat und danach immer wieder kommt, dann macht uns das alle hier stolz“, ergänzt die Chefin von mittlerweile acht Mitarbeitern.

Doch die zu finden war nicht leicht, denn der Fachkräftemangel geht auch an der Manufaktur nicht spurlos vorbei. „Der Beruf des Ledernähers wird in unserer Region gar nicht mehr ausgebildet. Umso glücklicher bin ich, nach langer Suche so ein tolles Team zu haben“, sagt Frombach.

Ihr Team und ihr Unternehmen sollen künftig weiter wachsen. „Aber in gesundem Tempo“, betont die Unternehmerin. Das ist ihr zuzutrauen, den Riecher für Trends hat sie schließlich schon bewiesen.