„Paul Gurke“ und die Wasserhähne aus China: Der Aufstieg eines Hildesheimer Onlineshops

Eigenes Lager- und Bürogebäude statt Computer zu Hause und Waren im Treppenhaus: Marc (links) und Olaf Manusch wollen an der Senator-Braun-Allee durchstarten. FOTO: HEIDRICH

Der Onlinehandel boomt. Kaum eine Firma steht dafür in Hildesheim so exemplarisch wie PaulGurkes. Die Entwicklung ist so kurios wie der Name. Eine Firmenhistorie, die auch die Geschichte einer Familie ist.

Von Tarek Abu Ajamieh

Marc Manusch ist eigentlich nicht der Typ, der ewig bei Mama wohnen bleibt. Schon gar nicht zusammen mit einer festen Freundin. Eher wirkt der 24-Jährige ziemlich reif, reflektiert und zielbewusst für sein Alter. Dass er trotzdem noch bei den Eltern wohnt, ist dem Geschäft geschuldet. Einem Geschäft, dessen Erfolg der Familie an manchen Stellen des Hauses im wahrsten Sinne des Wortes über den Kopf wächst. Doch nun ist Rettung nah: Das Unternehmen soll neue Räume bekommen – und Marc Manusch und seine Jessica auch.

Die Geschichte der PaulGurkes GmbH ist eine Familiengeschichte. Vor allem aber ist es die Geschichte von Marcs Vater Olaf Manusch, der ausgerechnet an seinem beruflichen Tiefpunkt eine besonders gute Idee hatte, seiner Zeit voraus war und heute da steht, wo andere erst in einigen Jahren hinwollen. Er hat eine Marktlücke gefunden, mit Fantasie und Geschick einen erfolgreichen Online-Shop aufgebaut und kann sich jetzt für eine Million Euro ein Firmengebäude bauen.

So sehr Olaf Manusch als Typ außergewöhnlich ist: Sein Weg steht exemplarisch dafür, wie der Onlinehandel globale wie lokale Warenströme verändert, wie er neue Geschäftsmodelle ermöglicht und dabei auch für die regionale Wirtschaft ein immer größerer Faktor wird. Jenseits von Amazon, jenseits aller Debatten über Arbeitsbedingungen und Steuerpolitik des berühmtesten Onlinehandels der Welt. Die Geschichte der Familie Manusch spielt im Hildesheimer Stadtteil Neuhof und im neuen Gewerbegebiet an der Senator-Braun-Allee.

Gut 15 Jahre ist es her, dass Olaf Manusch arbeitslos wurde, als Familienvater Mitte 40 und zu einer Zeit, in der es schwieriger war als heute, neue Jobs zu finden. Was tun? Manuschs Schwager, selbst Unternehmer, wollte helfen. Und stellte ihm zum Einkaufspreis Waren zur Verfügung, die er seinerseits aus China besorgt hatte, wie Olaf Manusch heute erzählt: Holzbassins, Musikinstrumente, Lampen – was gerade in Massen zu bekommen war. Olaf Manusch saß stundenlang vorm Rechner, verkaufte die Sachen bei Ebay, stockte so sein Arbeitslosengeld auf. „Da hab ich gemerkt, ich kann das ganz gut“, erinnert er sich.

Nach zwei, drei Jahren machte er sich von seinem Schwager unabhängig, konzentrierte sich ganz auf das Geschäft mit Wasserhähnen und anderen Armaturen fürs Bad, die er ebenfalls in China kaufte. Und es lief. Es war jene Phase, in der die Internet-Nutzung nach oben schnellte, die Bereitschaft, Waren bequem im Internet zu kaufen, rapide anstieg. „Ich habe von Jahr zu Jahr den Umsatz verdoppelt“, erinnert sich Olaf Manusch. Und zwar fast ausschließlich mit immer neuen Kunden, Wasserhähne kauft man schließlich nicht so oft. Die Suche nach einem neuen Job? Längst kein Thema mehr. Stattdessen meldete der Hildesheimer ein Gewerbe an. Und stand vor einer Frage, die jeder Händler beantworten muss: Wo lagere ich meine Ware?

Olaf Manusch entschied sich für die im Wortsinne naheliegende Lösung. In dem seiner Mutter gehörenden Wohnhaus füllten sich nach und nach der Keller, das Treppenhaus und schließlich eine durch Wegzug des Mieters frei gewordene Wohnung mit Kartons voller Wasserhähne aus dem Reich der Mitte. Es blieb genau so viel Platz, wie nötig war, um an die Ware heranzukommen und sie zum Versand herauszuholen.

Für Sohn Marc blieb da nur ein Zimmer in der elterlichen Wohnung. Was er mit Fassung trug. Früh half der technisch wie wirtschaftlich interessierte Nachwuchs, der konsequenterweise Wirtschaftsinformatik studierte, im florierenden Betrieb, längst spielt er eine tragende Rolle – unter anderem dank seiner guten Englisch-Kenntnisse in den Verhandlungen mit den chinesischen Lieferanten, mit denen er sich auch regelmäßig auf Messen trifft und mit denen er „bis zu 20 Mails am Tag“ austauscht.

Doch inzwischen sind im Wohnhaus der Familie die Grenzen des Wachstums erreicht. Wohnung, Treppenhaus und Keller lassen sich schlecht ausbauen, die eigene Wohnung wollen die Manuschs dann doch nicht aufgeben. Und so entschließt sich der Familienrat zur Großinvestition: Kauft ein rund 1000 Quadratmeter großes Grundstück im neuen Gewerbegebiet nahe dem Berliner Kreisel, lässt dort eine rund 300 Quadratmeter große, hohe Lagerhalle errichten und dazu zweimal 125 Quadratmeter Bürofläche auf zwei Etagen.

Rund eine Million Euro soll das Ganze kosten, allein 50 000 Euro sind für die Sicherheitstechnik veranschlagt. Geld, das Manusch nicht ganz allein aufbringen muss. Denn längst sind Fachleute in der Region auf den unkonventionellen Unternehmer und seine Geschichte aufmerksam geworden. Fragt man bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) nach Onlineshops in der Region, lautet die erste Gegenfrage: „Kennen Sie Herrn Manusch?“

Der ist mit seinem Umsatz – Zahlen will er nicht nennen – längst ein relevanter Steuerzahler geworden, am neuen Standort sollen insgesamt neun Mitarbeiter einen Job finden. Darunter auch Marc Manuschs Freundin Jessica, die für das große Familienprojekt ihre bisherige Stelle als Industriekauffrau in einem Hörgeräte-Unternehmen aufgegeben hat. Was den Senior scherzen lässt: „Ich werde 60 und lege die Füße hoch, die jungen Leute sollen meine Rente verdienen.“

So wird es natürlich nicht kommen. Olaf Manusch wirkt eher, als könne er es kaum abwarten, sein Geschäft endlich von einem „richtigen“ Firmenstandort aus zu betreiben und weiter auszubauen. Zusammen mit Sohn Marc, der sein Studium bald abschließen will.

Eine Qualifikation von enormer Bedeutung für die Firma hat er allerdings nicht an der Uni erworben. Sondern beim Gewerbeaufsichtsamt in Frankfurt. Dort erwarb Marc Manusch die Berechtigung, Baumuster-Zertifikate auszustellen. Sprich, seinen Waren zu bescheinigen, dass sie den gesetzlichen Anforderungen in Deutschland entsprechen. Zuvor hatten sich Handwerker öfter geweigert, das von Häuslebauern bei den Manuschs bestellte Material einzubauen. Nun gibt es deutlich weniger Rücksendungen. Deshalb soll sich auch eine weitere Investition lohnen: 30 000 Euro haben die Manuschs in ein sogenanntes Röntgen-Fluoreszenz-Analysegerät gesteckt. Mit diesem Apparat kann Manusch die verbauten Materialien prüfen.

„Unsere Designs gibt es im deutschen Großhandel nicht“, betont Olaf Manusch. Zudem fertigen die Hersteller inzwischen vieles nach den Vorgaben aus Hildesheim. Dass die Ware aus China kommt, sei kein Problem, ist der Unternehmer überzeugt: „Der deutsche Großhandel produziert fast komplett dort.“

Ende Oktober wollen die Manuschs an der Senator-Braun-Allee im neuen Gebäude starten. Nicht der einzige Umzug: Kaum sind die Wasserhähne aus der Wohnung im Haus der Familie ins neue Lager transportiert worden, wollen Marc Manusch und seine Jessica das freie Apartment beziehen. Den Vater sehen sie ja immer noch oft genug. In der Firma.

Wer ist eigentlich Paul Gurke?

Kaum ein Tag vergeht, ohne dass ein Anrufer „Herrn Gurke“ sprechen will. Denn ob des Firmennamens vermuten viele hinter „Paul Gurke“ den Eigentümer des gleichnamigen Onlineshops. Doch Paul Gurke gibt es gar nicht. Und die Geschichte dieses Namens ist irgendwie typisch für das unkonventionelle Unternehmen. Olaf Manusch saß in der Anfangszeit seines Onlinehandels am Rechner, als plötzlich Sohn Marc, damals ungefähr acht Jahre alt, ins Zimmer kam. In der Hand eine Gurke – und die hielt er genauso wie die „Zonen-Gaby“ auf dem berühmten Cover der Satirezeitschrift „Titanic“ aus dem Jahr 1989. „Du stehst da ja wie Paul Gurke“, entfuhr es dem Vater. Dem der spontan erfundene Name so gut gefiel, dass er daraus zunächst seinen Nickname bei Ebay und dann auch den Namen seiner Firma machte.

Inspiration: Das Titanic-Cover mit „Zonen-Gaby“ und der Gurke im Jahr 1989. FOTO: DPA

IN ZAHLEN

99,97

Prozent der Bewertungen von PaulGurkes bei Ebay sind positiv. Insgesamt wurden bislang 15 149 Bewertungen abgegeben.

10

Serien mit Badarmaturen hat die Firma im Angebot.

IN KÜRZE

Onlineshops in der Region

Zum richtigen Zeitpunkt die richtige Idee haben – mit dieser Maxime unterscheidet sich der Onlinehandel gar nicht groß von anderen Geschäftsfeldern. Ein weiteres klassisches Beispiel dafür ist in Hildesheim Tim Winter. Einst Mitarbeiter in einem Stahlhandel, machte er sich mit der Firma Aluhandel.de selbstständig. Seine Zielgruppe: Jene, deren Einkaufsmengen den etablierten Großhändlern zu klein und nicht attraktiv genug erschienen. Offenbar ein Volltreffer: Inzwischen hat Winter acht Mitarbeiter, investierte im Frühjahr 250 000 Euro in eine neue Maschine und wird ebenso wie Olaf Manusch gern als lokaler Vorzeige-Onlinehändler genannt. Wie viele Onlineshops es in Stadt und Landkreis Hildesheim inzwischen gibt, ist unklar. Dementsprechend gibt es auch keine Zahlen dazu, wie viel Geld pro Jahr in Hildesheim im Onlinehandel umgesetzt wird. Insgesamt geht die Industrie- und Handelskammer (IHK) von rund 70 Anbietern aus, dabei sind aber auch Händler eingerechnet, die ein Ladengeschäft unterhalten und zudem ihre Waren online verkaufen.