

Auch Zeichen zu setzen ist eine Kunst

Ralf Morsch aus Esslingen hat sich mit einer Firma für exklusive Beschriftungen selbständig gemacht.

► Wer Ralf Morsch besucht, sieht gleich, wie der Mann sein Geld verdient: Vor der Eingangstür steht eine Metallskulptur mit dem Schriftzug „Salzmannweg 12“. Der 45-Jährige entwirft und verkauft nämlich individuelle Kennzeichnungen von Gebäuden. Egal ob private Immobilie, Praxis oder Firmengebäude, wer sein Signet oder seine Hausnummer als Blickfang anbringen möchte, der ist bei dem Esslinger Existenzgründer richtig.

Ars Signi heißt das junge Unternehmen, das erst kürzlich von „NewCome.de“, dem Gründungsportal des Landes, zum „Gründer des Monats“ gewählt wurde. „Ich habe extra etwas Lateinisches genommen, um ein Gegengewicht zu den vielen Anglizismen zu haben“, erklärt Morsch. „Ars signi klingt wie Ars vivendi und soll die Kunst des Zeichensetzens bedeuten.“

Und von Zeichen versteht der gebürtige Esslinger viel. Fast 20 Jahre arbeitete er in einem Stuttgarter Fotolabor, bis er rechtzeitig vor dem Umbruch in der Branche ausstieg und zu einem befreundeten Graveurmeister wechselte. Dessen Betrieb stellt Werbetechnik aus Metall her und beliefert damit Wiederverkäufer. Morsch betreute dort zehn Jahre lang Beratung und Verkauf.

„Immer wieder riefen Privatleute an, die sich vom ausführenden Werbetechniker nicht richtig beraten fühlten“, erinnert sich Morsch. Außerdem konnte er Wünsche, die ausgefallene Materialien betrafen, nicht erfüllen.

Die Idee, sich mit einem umfassenden und für jedermann erhältlichen Angebot selbständig zu machen, bewegte den Familienvater deswegen schon eine ganze Weile. Auslöser war der Wiedereinstieg seiner Frau ins Berufsleben. „Unsere Söhne sind zwar schon 14 und 17, aber sie ganz sich selbst zu überlassen, das wollten wir nicht“, erklärt Morsch. Doch Nur-Hausmann – das wäre auch nicht das Richtige für den umtriebigen Schwaben. Und schade um die umfassenden Kenntnisse, die er sich in der Branche angeeignet hat, wäre es auch.

Oft ist Detektivarbeit erforderlich

Deswegen berät Ralf Morsch seit April letzten Jahres Menschen, die etwas Besonderes für ihr Gebäude suchen. Zum Beispiel die Familie, die ihre Hausnummer als meterhohe Betonskulptur vor die Haustür stellen möchte. Oder die Ergotherapeutin, die ihr Logo nicht auf einem Plastikschild, sondern dreidimensional auf der Häuserwand anbringen will. „Zielgruppe sind all diejenigen, die etwas Tolles aufgebaut haben und das nun auch nach außen sichtbar machen wollen“, erklärt Morsch.

Sein Vorteil: Er weiß, wo er das Material bekommt und wer technisch in der Lage ist, die Ideen



Dr. Annja Maga
Redaktion
Magazin
Wirtschaft



Ralf Morsch mit seiner eigenen Hausnummer.

umzusetzen. „Trotzdem ist das oft echte Detektivarbeit“, schmunzelt der Jungunternehmer.

Problematisch ist allerdings die falsche Preisvorstellung vieler Kunden. „Ist das denn aus Gold?“, wird er öfter gefragt, wenn eine Hausnummer beispielsweise 100 Euro kosten soll. „Die Leute kennen die Preise aus dem Baumarkt, aber die Zahlen dort sind Massenanfertigung und kommen aus China“, erklärt er das Missverständnis.

Doch wem das edle Material zu teuer ist, oder wer nur den Innenraum dekorieren möchte, für den hat Morsch auch preiswertere Alternativen wie Styrodur im Angebot. Das ist ein äußerst feinporiges Styropor, das lackiert wird

und dann hochwertig wirkt. Einem Friseur hat er damit kürzlich den Salon ausgeschmückt.

Seine Kunden findet Ralf Morsch über das Internet aber auch über Anzeigen in der lokalen Presse. Ein Aha-Erlebnis hatte er, als er beim Kinofestival auf der Burg ein Werbedia schaltete und seine Söhne vor ihren Kumpeln damit angaben: „Das ist die Firma, die meinem Papa gehört.“

Und wie geht es weiter? Je älter die Kinder werden, desto mehr Zeit kann Morsch investieren. „Einen Weltkonzern will ich aber trotzdem nicht aufbauen: Es soll eine nette kleine Firma bleiben, die mit meiner Manpower Geld verdient und individuelle Wünsche erfüllt“, sagt er. ◀