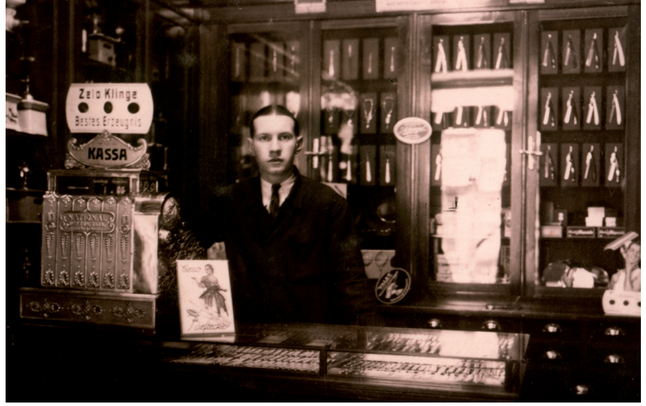
Mit Geschichte und Zukunft scharf seit 1835!



Seit über 175 Jahren bietet die Familie Lorenzi bereits Schleifarbeit höchster Qualität.

Vermutlich mit dem Armeetross Napoleon Bonapartes zogen die ersten Vorfahren Andreas Lorenzis als Wanderschleifer aus dem trentinischen Rendenatal, welches damals zum Kaisertum Österreich gehörte, über die Alpen in Richtung der Reichshauptstadt Wien. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts kam Zeno Lorenzi – dessen Name immer noch die seit 1919 betriebene Registrierkassa der amerikanischen Firma „National" ziert – aus der Ortschaft Mortaso in ebendiesem Tal nach Wien und heiratete eine weitentfernt-verwandte Rosa Lorenzi, die den Betrieb ihrer Eltern und Großeltern in der Siebensterngasse in die Ehe einbrachte. Der Berieb florierte und bereits in den 1930er Jahren konnte Zeno Lorenzi seine Geschäftstätigkeit auf drei Standorte ausweiten, in welche ihm jeweils seine drei Söhne nachfolgen sollten.

Als Andreas Lorenzi im März 2005 den letztverbliebenen und kleinsten, aber dafür ältesten Zweig des Familienbetriebs als 24-jähriger Betriebswirt übernahm, hat mit ihm also bereits die sechste Generation die Führung in die Hand genommen. Da ihm der Betrieb der Schleiferei als Grundstein des Unternehmens ein besonderes Anliegen ist, hat Andreas Lorenzi diese durch die gleichzeitige Übernahme einer weiteren Schleifwerkstatt und darauf folgende Betriebszusammenführung auf einen eigenen Standort vergrößert. Neben der gelegentlichen Unterstützung durch seine Mutter stehen ihm seine Lebensgefährtin Katharina Spaar bei Verkauf und Administration sowie zwei weitere langjährige Beschäftigte für die Bereiche Verkauf und Werkstatt zur Seite.

Was ist Ihr Angebot?
Unser Angebot ist in zwei Geschäftsbereiche untergliedert, den Handel mit Stahlwaren einerseits und dem fachgerechten Service ebendieser andererseits. Dem kleinen Geschäftslokal in der Siebensterngasse Rechnung tragend, sind wir im Handelsbereich auf hoch- und höchstwertiges Schneidwerkzeug fokussiert: So findet man bei uns neben einem breiten Sortiment an hochqualitativen Küchenmessern – von solide geschmiedeten Ausführungen diverser Solinger Hersteller über exklusive Designstücke aus Frankreich und Italien bis hin zu handgefertigten japanischen Meisterstücken – eine große Auswahl an Taschen-, Outdoor- und Jagdmessern aus buchstäblich der ganzen Welt. Ebenso führen wir eine Vielzahl an geschmiedeten Scheren für Beruf, Hobby und Haushalt, feinste Manikürinstrumente und –sets für die Dame und edle Rasier- und Bartpflegeutensilien für den Herrn. Zur stimmigen Abrundung des Sortiments bieten wir unterschiedlichste Schleifsteine, Schärfgeräte und Pflegeprodukte für Stahlwaren an.
Damit sind wir auch schon bei unserem zweiten – aus chronologischer Sicht aber primären – Tätigkeitsfeld des Unternehmens angelangt; dem Schleifservice. In der Fachwerkstatt werden über das reine Schärfen hinaus auch die Oberflächen der Schneidwerkzeuge bearbeitet, wodurch im Idealfall alle Gebrauchsspuren entfernt und diese wieder auf Neuzustand gebracht werden. Dieser Anspruch trennt die Spreu vom Weizen, das ist mit einfachen Haushaltsmitteln nicht zu bewerkstelligen. In vielen Fällen wird das Schneidwerkzeug sogar schärfer als neu gekauft: In der Produktion ist der finale Schliff der letzte von sehr vielen Bearbeitungsschritten. Bei uns hingegen ist das die Kernaktivität, der wir uns mit voller Aufmerksamkeit widmen!

Wie wird heute gearbeitet? Hat moderne Technik Einzug gehalten?
Man kann sagen, dass wir heute in der Reparaturschleiferei genau so arbeiten wie in kleineren, traditionellen Erzeugerbetrieben gefertigt wird. In der Industrie hat selbstverständlich die Automatisierung längst Platz gegriffen – diese rentiert sich aber auch erst ab dementsprechenden Stückzahlen! In unserem Bereich wird auch in absehbarer Zeit noch manuell gearbeitet werden, da ja keine zwei Werkstücke exakt gleich sind und eine derart „intelligente" Maschine, die sich wie ein routinierter Mensch in Sekundenbruchteilen auf die unterschiedlichen Erfordernisse einstellt, nicht in Sicht ist.
Die von uns verwendete Technik ist erprobt und hat sich – teils über Jahrhunderte – in ihre heutige Form entwickelt. Bei den Werkzeugmaschinen stehen wir auf dem Niveau der vor-CNC (Computerized Numerical Control) Zeit, bei den Schleifmitteln haben aber auch moderne Materialien wie Industrie-Diamant und neuartige Materialbindungen Einzug gehalten. Selbstverständlich gibt es bei uns auch Computer und EDV – aber nur zur Administration.

Wer sind Ihre Kunden/Auftraggeber?
Die Kundschaft unseres Schleifservices lässt sich grob in drei Bereiche gliedern: Einerseits bedienen wir private Endkunden, die Ihre Haushalts-Schneidwaren zum Schleifen bringen. Den zweiten Bereich stellen gewerbliche Kunden dar, deren berufliches Werkzeug wir servicieren. Darunter fallen zum Beispiel Betriebe aus Gastronomie und Lebensmittel verarbeitendem Gewerbe, aus der Textil-, Papier- und Holzverarbeitung bis hin zur Hand-/Fußpflege- und Friseurbranche.
Den dritten Bereich bilden die sogenannten Wiederverkäufer. Dabei handelt es sich um Firmen aus dem Stahlwarenhandel oder auch aus fremden Branchen, die ihren Kunden ein professionelles Schleifservice anbieten, es aber zur Durchführung an uns weitergeben. In Summe sind wir in unserer Spezialisierung also durchaus breit aufgestellt.

Was mögen Sie nicht an Ihrem Beruf?
Jeder Selbstständige weiß: Arbeit gibt es immer und überall. Ich möchte also hier nicht über spärliche Freizeit und 2x40 Stunden-Wochen lamentieren. Das ist „part of the game". Manchmal leide ich darunter, dass aus Ressourcenmangel viele Tätigkeiten an mir selbst hängen bleiben – aber nur ganz kurz. Neben Betriebswirt und Messerschleifer bin ich mittlerweile auch Gelegenheits/Notwendigkeits-Buchhalter, -Fotograf, -Grafiker, -Webdesigner, -Vortragender,…

Worin sehen Sie Ihre persönliche Zukunft in Ihrer Firma?
Im Handelsbereich ist es mir ein Anliegen, weiterhin und verstärkt auf Qualität zu setzen. Ich sehe es als meine Aufgabe, im Bereich unseres Sortiments nach strengen Kriterien vorzuselektieren, wobei mir unsere beschränkte Verkaufsfläche behilflich ist. Dadurch komme ich erst gar nicht in Verlegenheit, mich mit billig und lieblos gefertig-

Die von uns verwendete Technik ist erprobt und hat sich – teils über Jahrhunderte – in ihre heutige Form entwickelt.

Unglaubliches Handwerk
Die Kunst der Begabung

Unsere Serie „Unglaubliches Handwerk - die Kunst der Begabung" wendet sich ab von heute typischen Tätigkeiten, hin zu zeitlosen Nischenberufen. Wir stellen Spezialisten vor, die sich noch am historischen Wissen ihrer Vorfahren bedienen können oder die Grundlagen außergewöhnlicher Handwerkskunst von Meistern oder aus alten Büchern gelernt haben.

Claudia Pöckl
claudia@marketingboots.com

Zur Person:
Claudia Pöckl ist Inhaberin von Marketing Boots, der Agentur für Marketing und Kommunikation. Sie unterstützt junge Unternehmer und kleine Betriebe bei der Planung und Durchführung ihrer Marketingaktivitäten.

ten Massenartikeln zu umgeben. Ganz nach dem Motto „Murks, nein danke!“ (googeln Sie diesen Begriff einmal!) werden wir noch mehr auf die Langlebigkeit und Servicierbarkeit der von uns vertriebenen Produkte setzen – ein Luxus, welchem man wohl nur als spezialisierter Kleinbetrieb frönen kann. Die nächste wesentliche Weiterentwicklung wird aber im Bereich der Schleifwerkstatt erfolgen. Nachdem wir nicht zuletzt durch den aufkommenden Markteintritt billiger Importwaren in den 1980er und 90er Jahren die Talsohle im Bereich unserer Reparaturdienstleistung durchschritten haben, ist wieder ein stetiger Aufwärtstrend feststellbar. Dieser rührt wohl zum Teil auch daher, dass etliche der ehemals vielen kleinen Anbieter unserer Branche weggefallen sind, andererseits nehme ich aber auch eine zunehmende Emanzipation der Kunden – insbesondere auch der jüngeren – wahr; weg vom bloßen Verbrauchen, hin zum nachhaltigeren Verwenden. Getragen durch die äußerst positive Geschäftsentwicklung der letzten Jahre bin ich in der Lage mit Jänner 2013 einen weiteren Arbeitsplatz zu schaffen und den Betrieb in gesundem Maße zu vergrößern. Weitere Projekte sind die Installation zusätzlicher – insbesondere branchenfremder – Übernahmestellen für unser Service, sowie die Entwicklung von Re-use Konzepten für unsere Waren in Zusammenarbeit mit dem ReparaturNetzwerk Wien und dem Institut für Abfallwirtschaft der Universität für Bodenkultur.

Was macht für Sie die Faszination Ihres Berufes aus?
Am Unternehmerberuf reizt mich dessen extreme Vielseitigkeit. Die einzigen Grenzen befinden sich in einem selbst – man kann nur das tun, was man auch denken kann.
Generell schaue ich gerne hinter die Kulissen und reise überdurchschnittlich viel. Wenn immer es möglich ist, besuche ich Hersteller direkt in ihren Werken um den Dingen auf den Grund zu gehen und unseren Kunden Rede und Antwort zu stehen.

Der persönliche Kontakt, sowohl zum Kunden als auch zum Lieferanten, ist für mich essenziell und wird es auch – solange wir Wasser zum Trinken und Luft zum Atmen brauchen – in der Zukunft sein.
Am Handwerk fasziniert mich die tiefe Befriedigung, die von guter, als sinnvoll erachteter Arbeit ausgeht. Ich selbst arbeite durchschnittlich 1,5 Arbeitstage pro Woche in der Werkstatt, höre dabei Bildungsradio und freue mich, wenn’s gut wird. Effizienzsteigerung und Automatisierung machen solange Sinn, als sie dem Menschen dienen. Meiner Ansicht nach ist unsere Gesellschaft in vielen Bereichen bereits deutlich über das Ziel hinausgeschossen. Für mich ist Wachstum an sich weder gut noch schlecht, vielfach ist es schlicht überlebensnotwendig. Aber so wie die Gravitation dem Wachstum von Bäumen Einhalt gebietet, gibt es auch im wirtschaftlichen Kontext Kräfte, die uns in die Schranken weisen. Leider tun sich die am besten ausgebildeten Köpfe mit dieser Erkenntnis oft am schwersten. Mit meiner Arbeit möchte ich nicht zuletzt auch jungen Akademikern Mut und Hoffnung machen.

Machen Sie Werbung? Welche Marketingschiene fahren Sie?
Der Name Lorenzi hat schon aufgrund unserer langjährigen Geschichte einen gewissen Bekanntheitsgrad. Als ich meiner Mutter 2005 nachfolgte, durfte ich also auch ein beträchtliches Kundenkapital mit übernehmen, was vor allem am Anfang eine nicht zu unterschätzende Hilfe war. Selbstverständlich muss ich aber unseren Namen immer wieder ins Gedächtnis unserer Kunden rufen und mich ebenso beständig um neue Kundschaft kümmern. Das mache ich – getreu dem Konzept im Geschäft – gerne persönlich auf diversen Messen, so zum Beispiel auf der Jagdmesse JASPOWA in Wien, auf diversen Friseurmessen aber auch auf kleineren speziellen Messerausstellungen. Immer wieder kreieren wir auch spezielle cross-over Events, so zum Bespiel die Ausstellung „scharfe Kunst“, die in den festlichen Räumlichkeiten einer Galerie stattfand und bildender Kunst gewissermaßen „Messerkunst“ in Form von handgefertigten Schneidobjekten internationaler Messerschmiede gegenüberstellte.
Um nicht die Bodenhaftung zu verlieren sind wir auch am Neubaugassen-Flohmarkt vertreten, bringen dort einfacheres aber trotzdem gutes Schneidwerkzeug unter die Menschen und werben unter anderem mit Gutscheinen für unser Schleifservice. Diese und andere branchenspezifische Drucksorten verschicken wir gelegentlich auch als Direct Mailing. Neben etwas tieferer Information über uns und unser Angebot durch unsere Webseite, stehen wir mit unseren Online-Fans auch durch unsere Facebook-Seite in Kontakt; nutzen aber als Mitgliedsbetrieb des Wiener ReparaturNetzwerkes und der Meisterstraße Austria auch branchenübergreifende Netzwerke intensiv.
Als letzten Punkt möchte ich noch unsere in unregelmäßigen Intervallen stattfindenden Schleif- und Schärfkurse erwähnen. Das nächste Event im Jänner wird ein Workshop zum Thema „klassische Rasur“.

LORENZI feinste Stahlwaren &
Schleiferei – seit 1835

Beratung, Verkauf, Übernahme von
Schleifarbeiten:
Siebensterngasse 41; 1070 Wien
Werkstatt:
Landstraßer Hauptstraße 173; 1030 Wien
Tel: +43/1/526 21 87
office@lorenzi.co.at; www.lorenzi.co.at