

MARKT IMPULSE

**Digital-
offensive**

Lernwelt
für alle

Licht und Schatten

Wie Malermeister
Vitali Leonov ein
altes Kino filmreif
gestaltete

Unterirdisch schön

Vielfalt unter der
Erde: Jede Station
der Moskauer Metro
ist ein Unikat

Packen Sie's an!

Wie Profibergsteigerin Alix von Melle Achttausender
ohne Sauerstoffgerät besteigt – und Sie genügend
Luft zum Erklimmen Ihrer Arbeitsberge bekommen

Alix von Melle auf der Route „Kuschelrock“
in den Tannheimer Bergen in Tirol

 **Brillux**
..mehr als Farbe



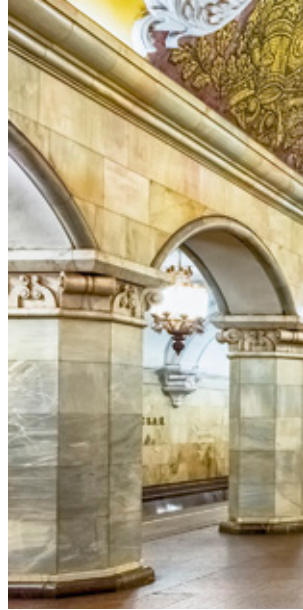


„Ohne meine Frau wäre ich heute nicht da, wo ich jetzt bin.“

Sich für ein Foto im Schneidersitz auf den Verkaufstresen setzen? Für Vitali und Marina Leonov kein Problem. Die Inhaber von Leon Maler und Raumdesign lieben ungewöhnliche Visionen. Auch jene von Bäumen im Kinosaal, die sie im letzten Jahr realisiert haben. **Mehr auf Seite 38**

INHALT

Es beginnt mit einem flüchtigen Gedanken. Man könnte doch ...? Wäre es möglich, dass ...? Aus diesem leisen Flüstern kann Großes (und Lukratives) entstehen. Vorausgesetzt, die Idee verfliegt nicht unbearbeitet wieder. Leicht gesagt, im stressigen Büro- und Baustellenalltag. Manchmal gleicht das Voranbringen eines Unternehmens einer Bergbesteigung. Man schaut zum Gipfel und fragt sich: Wie komme ich dahin, ohne dass mir die Puste ausgeht? Alix von Melle, Deutschlands erfolgreichste Höhenbergsteigerin, verrät im Interview, wie sie ihre Ziele in realistische Etappen aufteilt. Dafür schafft sie sich ausreichend Kapazitäten und Struktur. Zwei Dinge, die auch ein Chef benötigt. Und zwar sowohl im Kopf als auch im eigenen Betrieb. Wie Sie kreative und produktive Impulse festhalten, ausarbeiten und auch umsetzen, lesen Sie in unserer Titelgeschichte ab Seite 10.



10



PACKEN SIE ES AN!

- 10 Allen Ablenkungen zum Trotz**
Ökonomin Maren Ulbrich gibt Tipps, wie Chefs noch neben Kalkulation, Kundenakquise und Kapazitätenplanung ihre Ideen erfolgreich realisieren
- 18 Gedanken von ganz oben**
Profibergsteigerin Alix von Melle über normale Tiefpunkte, faule Ausreden und überraschende Glücksmomente
- 22 Mut zur Veränderung**
Aufhören oder Weitermachen? Wie die Firma Deinböck sich komplett neu ausrichtete – und eine Vision wahr machte
- 30 Was sollten Sie mal anpacken?**
Die Betriebsumfrage

Coverthemen sind farbig markiert



34



HORIZONTE

06 Symbol der Hoffnung

Kilometerweit sichtbar: Lichtkunst auf dem Matterhorn als Hoffnungsspender

08 Violett

Zwischen spirituellem Blau und feurigem Rot – die Farbe des Ausgleichs

34 Monumente unter der Erde

Die prunkvolle Moskauer Metro: motiviert von Machtgier und großer Kunst

56 Zusammenhalt zählt sich aus

Anja Cordes, Expertin für Betriebsführung, über die Macht von Kooperationen. Der 4. Teil der Serie „Trendmap“

38

ZU BESUCH

38 Ideenschmiede

Malermeister und Raumgestalter Vitali Leonov gestaltete ein Kino mit Farbe, Licht und guten Einfällen

46 Historisches Handwerkszeug

Zarte Halme, grafische Elemente, ganze Geschichten: die Strukturwalze

48 Von Rock und Rost

Gustav Schäfer, Schlagzeuger bei Tokio Hotel, baut sein erstes Eigenheim

68 Kunst zollt Anerkennung

Wie Streetart-Künstler die Coronakrise in ihren Werken verarbeiten



SERVICE

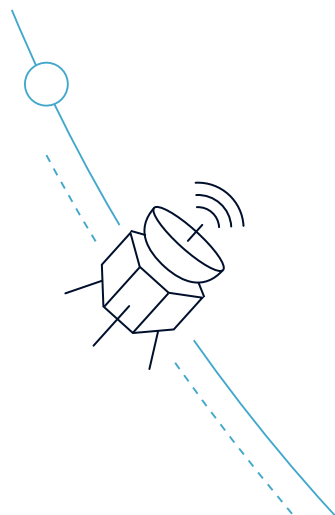
52 Betrieb im Fokus

54 Meldungen

58 Brillux Akademie

62 Deine Zukunft ist bunt

66 Marketingunterstützung







Licht als Zeichen der Hoffnung

MATTERHORN, SCHWEIZ

Das Matterhorn, der bekannteste Berg der Schweiz, gilt seit jeher als ein Ort, der Kraft und Halt spendet. Seine Symbolkraft nutzen die Schweizer während der Corona-Krise. So beleuchtete der Lichtkünstler Gerry Hofstetter den scharfkantigen Gipfel des „Hore“ vier Wochen lang mit hoffnungsvollen Motiven: etwa mit einem roten Herz, verschiedenen Länderflaggen oder Hashtags wie #Hope und #Solidarität. Die Bewohner der Stadt Zermatt am Fuße des 4.478 Meter hohen Matterhorns wollten mit der Aktion den Menschen Verbundenheit vermitteln, ganz nach dem Motto „Licht ist Hoffnung“.

FARBE

Violett gilt als eine der vielschichtigsten Farben. Es bildet den **Ausgleich zwischen dem spirituellen Blau des Himmels und dem feurigen Rot der Erde**. Als Farbe der Morgendämmerung und von wunderschönen Sonnenuntergängen steht es für den Zugang zum **Unterbewusstsein und zu den Träumen**

VIOLETT



Auf dem Dach des Kunstmuseums Aros in Aarhus, Dänemark, hat der **Künstler Olafur Eliasson** eine begehbare Glasskulptur geschaffen. Besucher von „**Your rainbow panorama**“ erhalten auf dem 150 Meter langen Weg einen Rundumblick in allen Farben des Regenbogens.

„Ich habe endlich die wahre Farbe für die Atmosphäre entdeckt – es ist Violett, frische Luft ist violett.“

Édouard Manet (1832–1883), französischer Maler

Die Feige ist **eine der ältesten Nahrungs- und Nutzpflanzen** der Welt und wird bereits in der Bibel erwähnt. Die mild-süße Steinfrucht wächst vorwiegend im Mittelmeerraum, trägt aber auch in heimischen Gefilden Früchte.



Brombeerviolett FLIEDER



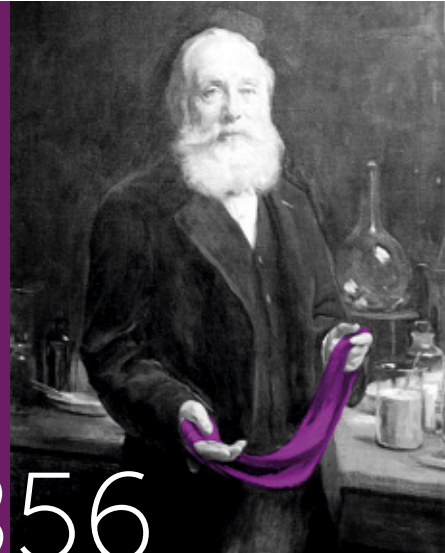
Der **violette Amethyst** gehört zu den wichtigsten Heilsteinen. Der Halbedelstein, der sich meist in den gashaltigen Hohlräumen vulkanischen Gesteins bildet, soll eine beruhigende Wirkung auf Herz und Nerven seines Trägers haben.

17
3 11
2 1 7 5
13



Wie häufig niest Bert, wie oft klingelt Ernies Telefon? **Graf Zahl** weiß es! Der alles zählende Vampir führt Sesamstraßenfans in die Welt der Zahlen ein. Da die durchaus auch mysteriös wirken kann, passt die Hautfarbe Lila.

Purpur gilt als teuerstes Pigment der Welt: Um 1,5 g Farbstoff zu gewinnen, braucht es den Drüsensaft von 12.000 **Purpurschnecken**.



1856

entdeckt der britische Chemiker William Henry Perkin mit gerade einmal 18 Jahren den **ersten künstlich gewonnenen Farbstoff der Welt**. Weil ihn der Farbton an die Blüten der Malven erinnerte, nannte er ihn Mauve.



Stilkarte zur Farbe Violett

Immer dann, wenn mittels Farbe Selbstbewusstsein und Individualität ausgedrückt werden soll, greift die Farbberatung auf Violett zurück. Im vergangenen Jahrhundert galt sie als Farbe der Frauenbewegung und – aufgrund ihrer Rotblaumischung – als Ausdruck für die Gleichstellung der Geschlechter. Als Wandfarbe wird Violett eine beruhigende Wirkung nachgesagt. In blautichiger Variante soll sie einen gesunden Schlaf fördern und gegen Kopfschmerzen helfen. Die Stilkarte **extravagantes Violett** betont das stolze Ambiente, das Räume in dieser Farbe ausstrahlen.

Pastellviolett *Blaulila* **Pflaumenviolett** **GRAULILA** *Purpur*





SO PACKEN SIE'S AN

Der Arbeitsort wechselt häufig, die Kundenwünsche variieren und jeder neue Auftrag bringt neue Herausforderungen mit sich: Arbeiten auf hohem Stresslevel ist für die Chefs von Handwerksbetrieben normal. Dennoch: Versuchen Sie ständig viele Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen, so können Sie auch als engagierter Betriebsinhaber mal den Überblick verlieren. **Wie man es als Chef schafft, in stressigen Zeiten cool zu bleiben** und gleichzeitig Mitarbeiter und Kunden zufriedenzustellen, dafür hat Handwerks-expertin Maren Ulbrich jede Menge Tipps parat

Sehr erfolgreiche Handwerksbetriebe formulieren überdurchschnittlich häufig ihre strategischen Ziele und Aufgaben schriftlich.

Quelle: INQA / psyGA, Oktober 2016

Bestimmt kennen Sie das: Sie wachen morgens auf und Ihnen fällt beim Duschen eine Idee ein, wie Sie die Arbeit an einer Baustelle am effektivsten umsetzen können. Doch kaum sind Sie durch die Eingangstür Ihres Betriebs getreten, klingelt das Telefon und einer Ihrer Mitarbeiter meldet sich krank. Während Sie Ihren Computer hochfahren und überlegen, wie Sie den Arbeitsausfall kompensieren, vibriert Ihr Mobiltelefon wieder: Ihr Geselle schickt Ihnen eine Kurznachricht. Im Lager ist keine Spritzspachtelmasse mehr aufzutreiben, obwohl die noch in dieser Woche gebraucht wird. Gleichzeitig kommen die ersten E-Mails an: Ein Kunde möchte wissen, wann er (endlich) mit einem Kostenvoranschlag rechnen kann. Jede Menge Aufgaben, um die Sie sich am besten gleich, – ach, sofort! – kümmern sollten, dabei hatten Sie sich für heute endlich die Mitarbeiterakquise vorgenommen, denn Sie brauchen ganz dringend wieder einen Azubi ... Die Idee von heute Morgen, wie Sie die Baustelle am besten anpacken, ist da schon ganz weit weg.

Chef eines Handwerksbetriebs zu sein – das bedeutet, ein hohes Maß an Verantwortung zu tragen und viele unterschiedliche Aufgaben zeitgleich auf dem Schirm zu haben. Laut der Strukturmfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) liegt die durchschnittliche Betriebsgröße eines Handwerksbetriebes bei sieben Personen. Während sich die Angestellten auf die

handwerklichen Tätigkeiten konzentrieren, kümmern sich die Chefs bei einer solchen Betriebsgröße meist selbst um alle weiteren anfallenden betriebsbetreffenden Aufgaben. Und das sind viele, fasst Diplom-Ökonomin Maren Ulbrich zusammen. Die 41-Jährige coacht Inhaber von Handwerksunternehmen zu Themen wie Mitarbeiterentwicklung und Prozessplanung. Sie weiß, wie sehr Chefs im Arbeitsalltag mit einem „zu viel an gleichzeitig zu Erledigendem“ kämpfen. Neben klassischen Führungsaufgaben wie Kalkulation oder strategischer Ausrichtung kommen noch das Baustellen-Controlling, der Materialeinkauf, die Kundenakquise und -betreuung, die Kapazitätenplanung und die Mitarbeiterführung hinzu. Wie sehr jemand diese Vielzahl an gleichzeitig zu erledigenden Aufgaben als Belastung empfindet, liegt sicherlich ein Stück weit in der persönlichen Natur des Einzelnen begründet. Jedoch: Wer permanent als Feuerlöscher für aktuelle Störfeuer im Einsatz ist, dem fehlt die Zeit, sich ausreichend um die langfristigen Ziele des Betriebs zu kümmern oder entspannt Luft zu holen und wieder Energie aufzutanken.

Nicht mehr als 24 Stunden

„Ohne diese Auszeiten geht es aber nicht,“ sagt Ulbrich. „Stress bedeutet im Endeffekt, dass Zeit fehlt.“ Und weil der Tag nur 24 Stunden hat, kommt es darauf an, die Zeit, die man zur Verfügung hat, bestmöglich zu nutzen. Die Expertin nennt das Strukturarbeit. Und die kann man lernen.

Dafür muss man sich aber zunächst eingestehen, dass der aktuelle Stresspegel zu hoch ist. Zu dieser Erkenntnis gelangen viele Chefs aber gar nicht, erklärt Ulbrich. Weil sie schlicht zu wenig Zeit haben, um sich darüber Gedanken zu machen. Wer bei ihr zum Coaching antritt, hat den Impuls dafür häufig von Nahestehenden oder Mitarbeitern erhal- ➤



WOHIN DES WEGES?

Nichts schadet einem Team mehr als fehlende Kommunikation: Damit Ihre Mitarbeiter wissen, wo Sie mit ihnen und Ihrem Betrieb hinwollen, kommunizieren sie Ihre Ziele entsprechend. Etwa indem sie die strategischen Unternehmensziele wie 20 Prozent mehr Aufträge im nächsten Jahr schriftlich und für alle sichtbar fixieren. Legen Sie kleine, konkrete und machbare Zwischentappen zum Gesamtziel fest und belohnen Sie die Mitarbeiter beim Erreichen dieser Zwischenziele, z.B. indem sie eine Betriebsfeier sponsern. Das motiviert.



SEIEN SIE STRENG MIT SICH

Sie sind der Chef. Sie müssen sich selbst erziehen, denn das wird niemand von außen für Sie übernehmen. Deswegen hinterfragen Sie sich selbst: Wie gehen Sie beispielsweise mit Ihrem Handy um? Legen Sie es in Besprechungen mit Ihrem Team zur Seite? Und wie sieht Ihr Schreibtisch aus? Können hier jederzeit Kunden vorbeikommen? Gute Führung bedeutet auch, ein gutes Vorbild zu sein: Deshalb zeigen Sie Ihrem Team was Sie von Ihnen erwarten, indem Sie mit gutem Beispiel voran gehen.



JEDER PINSEL HAT SEINEN PLATZ



Stundenlanges Suchen hat ein Ende, denn alle Materialien erhalten einen festen Lagerplatz. Legen Sie Mindestlagerbestände fest. Jeder Mitarbeiter, der den Mindestbestand unterschreitet, trägt dies sofort in eine täglich zu kontrollierende, digitale Bestellliste ein. Investieren Sie in einen persönlichen Werkzeugkoffer für jeden Mitarbeiter und ordnen Sie alle enthaltenen Werkmaterialien mit einer Farbkennzeichnung einer Person zu. So vermeiden Sie unnötige Suchen und nehmen gleichzeitig Ihre Mitarbeiter in die Verantwortung.

REDEN SIE MIT EINANDER



Planen Sie eine wöchentliche Teambesprechung mit vorher festgelegter Agenda und Dauer ein. Bitten Sie bereits im Vorfeld um konstruktive Beteiligung und schätzen Sie die Anmerkungen Ihrer Mitarbeiter wert. Dazu gehört es, die Kollegen zu ermutigen, auch offen Unsicherheiten oder Änderungswünsche anzusprechen. Neben den wöchentlichen Besprechungen können auch kurze morgendliche Besprechungsunden im Stehen helfen, den Informationsfluss aufrechtzuerhalten. Ist das persönlich nicht möglich, bieten sich Mitarbeiterchats etwa per Whatsapp oder Onlinekalender an.



ten, die darum bitten, dass die Führungskraft doch mehr auf das eigene Wohlbefinden achten soll. Dabei gibt es durchaus auch Warnsignale für ein „zu viel“, die man selbst erkennen kann: Wenn Sie es nicht mehr schaffen, einen Zahnarzttermin wahrzunehmen beispielsweise, oder Sie von Auftrag zu Auftrag hetzen, ohne die Zeit zum Rechnen zu finden. Ein ganz profanes, aber valides Indiz, dass es einer Veränderung bedarf, ist das eigene Frühstück: Essen sie dieses erst zur Mittagszeit, läuft was schief.

Raus aus dem Hamsterrad

„Stressbewältigung ist eine der wichtigsten Schlüsselkompetenzen von guten Chefs“, sagt Maren Ulbrich, und diese zu lernen beinhaltet mehr als die Erstellung eines vernünftigen Essensplans. Weil es aber schwerfällt, die eigenen Strukturen umzustellen, während man sich gleichzeitig in ihnen bewegt, rät die Expertin zu einem Blick von außen. Den erhält man bei Netzwerktreffen von Gleichgesinnten, wie sie beispielsweise die Handwerkskammer anbietet, im Austausch mit anderen Betriebsinhabern oder durch professionelle Unterstützung in Form von Seminaren, Webinaren oder Coachings (ein solches hat zum Beispiel Malermeister Edgar Deinböck in unserer Reportage auf Seite 22 sehr geholfen).

Tipps zum Struktur- und Selbstmanagement finden Sie auch auf diesen Seiten. Sie sind zum Ausschneiden und an die Wand heften gedacht, und sollen Ihnen dabei helfen, einen klareren Überblick über alle anstehenden Aufgaben zu gewinnen. Damit sie diese dann noch zielgerichteter, etwa durch den Einbau von Zeitfenstern für bestimmte Aufgaben, abarbeiten können. Wie hilfreich ein professionelles Management sein kann, zeigt unser Beispiel vom stressigen Morgen:

Wie wäre dieser mit einer vorausschauenden Struktur besser zu bewältigen gewesen?

Die gute Idee, die morgens beim Duschen entstand, hätte in Erinnerung bleiben



Maren Ulbrich hilft Inhabern von Handwerksbetrieben bei der Optimierung des Arbeitsalltags. Für von Corona-betroffene Betriebe bietet sie vom Bundesamt geförderte Beratungen an

Mitarbeiter, die sich von ihren Führungskräften wertgeschätzt und akzeptiert fühlen, haben Studien zufolge ein stärkeres Wohlbefinden und weniger körperliche Beschwerden als diejenigen, die das nicht tun.

Quelle: INQA / psyGA. Oktober 2016

können, wenn man sie sich direkt nach dem Duschen als Sprachmemo auf dem Handy abgespeichert hätte. Gäbe es in den Abläufen einen festen Zeitpunkt, zu dem man solche Memos bearbeitet, wäre sie nicht entwischt. Der spontane Ausfall eines Mitarbeiters, wäre leichter zu bewältigen, wenn mittels einer klaren Aufgabenverteilung und einem lückenlos geführten Online-Kalender sofort klar ist, welche Kunden und Aufgaben vom Ausfall betroffen sind. Dank eines solchen Kalenders wäre auch sichtbar, welche Mitarbeiter im Urlaub oder beschäftigt sind und wer ggf. freie Kapazitäten hat und für den kranken Kollegen einspringen kann. Den Engpass bei der Spritzspachtelmasse hätte eine akribisch geführte Materialienliste, in der Mindestlagerbestände festgelegt sind und bei deren Unterschreitung sofort eine Bestellung erfolgt wäre, verhindert. Die Azubisuche, die schon lange überfällig ist, wäre rechtzeitig erfolgt, wenn man sie sich mittels eines Jahresplan entsprechend terminiert und so zum Beispiel rechtzeitig Anzeigen geschaltet hätte. Auch kann es bei der Mitarbeiterakquise helfen, wenn



Beschäftigte, die ihre Führungskraft positiv bewertet, haben ein 2,5-Mal niedrigeres Stresserleben als Beschäftigte, die ihre Führungskraft negativ bewerten.

Quelle: INQA / psyGA, Oktober 2016

man die eigenen Mitarbeiter in einer der regelmäßigen Besprechungen über die Suche informiert. Vielleicht kennt ja jemand einen passenden Kandidaten?

Eine Sprechstunde für die Mitarbeiter

Zudem passiert in unserem morgendlichen Szenario alles zeitgleich: Das Handy klingelt, E-Mails trudeln ein und gelesene Kurznachrichten schreien nach einer schnellen Reaktion. Die Expertin rät dazu, dem Drang, alles gleichzeitig zu beantworten, zu widerstehen und sich stattdessen klare Zeitfenster zu setzen, wann man sich welchen Aufgaben, wie der Bewältigung von E-Mails oder dem Lesen von Handynachrichten, widmet. So empfiehlt Ulbrich, die Aufgaben in kommunikative und konzentrierte Arbeiten zu bündeln und Sprechzeiten für die Mitarbeiter und ihre Anliegen einzurichten. „Obwohl die meisten Chefs denken, dass das nicht klappt, funktioniert das in der Umsetzung hervorragend. Damit zeigt man letztlich seinen Mitarbeitern auch eine größere Wertschätzung, weil man sich gezielt Zeit für ihre Angelegenheiten nimmt und dann aktiv zuhört und sich darauf konzentriert.“ Aufgaben wie die Erstellung eines Kostenvoranschlags auf dem in unserem Beispiel die Kunden schon zu lange warten, sollten zudem mittels einer Prioritätenliste **(A)** wichtig und dringlich, **(B)** wichtig, aber nicht dringlich, **(C)** dringlich, aber nicht wichtig, **(D)** weder wichtig noch dringlich, in den Tagesplan aufgenommen werden. Diesen erstellt man am besten am Abend des Vortages. Jene Aufgaben, die eine

hohe Priorität haben und nur vom Chef erledigt werden können, sollten dann in den konzentrierten Arbeitsphasen gezielt und ungestört abgearbeitet werden (Siehe dazu auch: Interview zum besseren Delegieren, S. 52). Ulbrich rät, einen solchen Tagesplan nur zu 60 Prozent mit Aufgaben zu belegen und 40 Prozent als unverplante „Pufferzeit“ zu reservieren, dazu gehören auch mindestens 25 Minuten Abstand zwischen zwei gesetzten Terminen oder Aufgaben.

Gute Chefs bleiben cool

Das mag zunächst viel erscheinen, aber weil man die geplante Zeit effektiver nutzt, bekommt man mit dem **mehr** an freier Zeit sogar **mehr** erledigt.

Neben den Tipps, wie man seine Zeit effektiv plant und seinen Arbeitsalltag optimiert, ist es Ulbrich wichtig darauf hinzuweisen, dass man sich im stressigen Arbeitsalltag nicht auch noch mit der Änderung des eigenen Verhaltens stressen sollte: Jeder Chef, der sich überhaupt die Zeit nimmt, sich mit den Strukturen auseinanderzusetzen, hat schon den ersten Schritt zur Verbesserung getan. Und „Manches muss man 30, manches muss man 60 Mal anders machen, bis es in der Routine angekommen ist“, ermuntert die Expertin. ◀



Maren Ulbrichs Buch „Der stressfreie Handwerksbetrieb“ ist ab Mai als Hörbuch erhältlich
→ elopage.com/s/Handwerksmensch

ENTSPANNEN



Auch ein Chef kann im Urlaub zwei Wochen am Pool liegen und muss dabei nicht ständig nachfragen, wie es im Betrieb läuft. Voraussetzung hierfür ist eine entsprechende Vorarbeit. Dazu gehört es, sich zu Beginn des Jahres einen Erholungsplan zu machen und alle wichtigen Aufträge und Terminzusagen drum herum zu planen, eine passende Urlaubsvertretung mit notwendigen Vollmachten auszustatten und die Kunden vorab über die Abwesenheit zu informieren. Gönnen Sie sich neben diesen großen Auszeiten auch in der Woche Freizeit. Lässt sich die Wochenendarbeit nicht vermeiden, sollten Sie sich einen halben Tag in der Woche für Ihre Freunde oder Hobbys freihalten.



„Es gab noch keine Expedition, auf der ich nicht mal dachte: Was für ein Scheiß!“

Sieben Achttausender ohne künstlichen Sauerstoff. **Alix von Melle ist die erfolgreichste deutsche Höhenbergsteigerin.** Ein Gespräch über Ziele, Motivation und Kopfkino. Und über die Kunst des Loslassens

Nach welchen Kriterien suchst du als Profi-Bergsteigerin deine Ziele aus?

Zunächst mal tatsächlich nach Bauchgefühl. Manchmal ist es die Schönheit des Berges oder einer bestimmten Route, manchmal der Name, etwa wie beim Denali in Alaska. Der Makalu im Himalaya ist natürlich deshalb reizvoll, weil ich dort schon zwei Mal abgeblitzt bin. Neben diesem Bauchgefühl, das nicht immer nachvollziehbar ist, geht's aber natürlich auch um objektive Gefahren.

Was verstehst du darunter?

Nehmen wir mal den Lhotse. Auch ein wunderschöner Berg im Himalaya, aber um auf den Gipfel zu gelangen, müsste ich fünf oder sechs Mal den stark eisschlaggefährdeten Khumbu-Eisbruch überwinden. Das ist mir einfach zu gefährlich. Früher war ich da naiver, aber heute mache ich mir diese Gedanken.

Wenn du ein Ziel gewählt hast, wie geht es dann weiter?

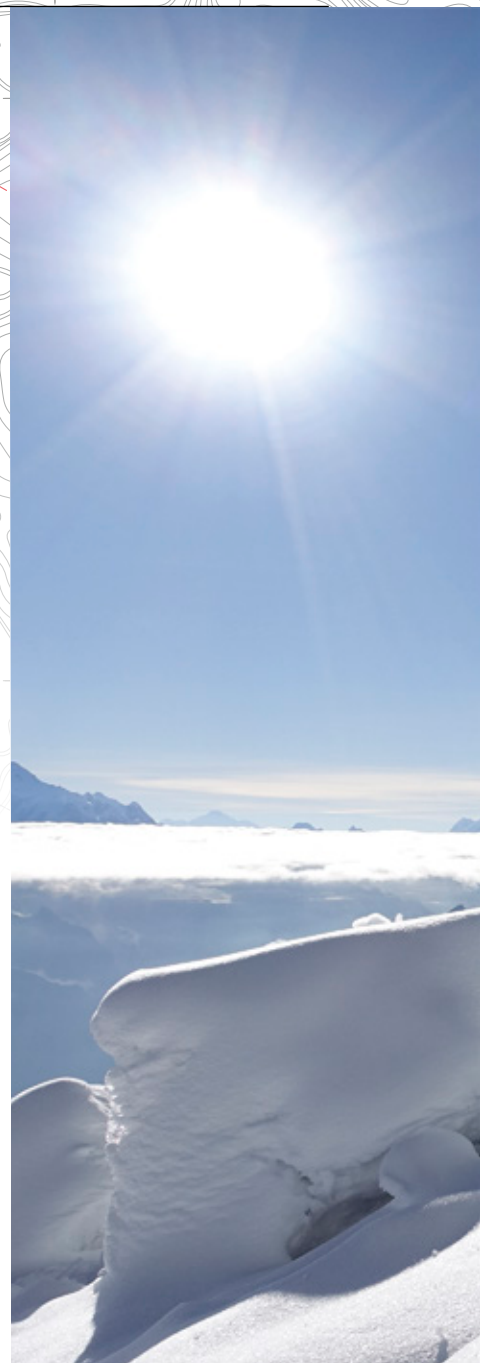
Ich bereite mich zunächst mal in der Theorie vor. Ich kann Karten wie Krimis lesen! Das macht mir unheimlich Spaß, und ich erfahre so vieles über den Berg und seine

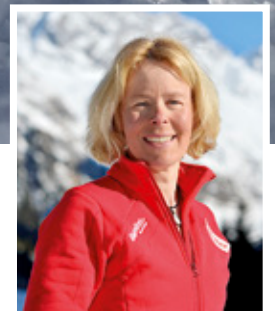
Zwischen Hochlager 1 und 2 am Manaslu (8163m, Nepal) – im Aufstieg zu ihrem 7. Achttausender, Grund genug für Alix, trotz schweren Rucksacks, zu strahlen

Umgebung. Dann natürlich mit Internetrecherchen. Heute ist es ja viel leichter, auch an alte Expeditionsberichte zu kommen. Wobei – die sind mit Vorsicht zu genießen.

Warum?

Ich erinnere mich, dass ich vor der Besteigung des Gasherbrum II im Grenzgebiet Chinas und Pakistans einen Bericht von Gerlinde Kaltenbrunner (österreichische Höhenbergsteigerin, Anm. d. Red.) gelesen habe, in dem sie erzählt, wie sie im Reittersitz über den schmalen Grat zum Gipfel robbte. Dieses Bild hatte ich die ganze Zeit im Kopf. Doch als ich selber zu der Stelle kam, herrschten viel bessere Bedingungen. Der Grat war schmal, aber





bestens zu begehen. Da hatte ich mir also umsonst Sorgen gemacht.

Wie sieht deine Vorbereitung zu Hause noch aus?

Ich schreibe akribisch Packlisten, die ich nach jeder Reise anpasse. Es werden ja immer wieder neue Dinge entwickelt oder ein Produkt wird noch leichter. Ich schreibe auf Expedition immer Tagebuch und eine Seite ist reserviert für Verbesserungen. Klar, das Pflegen dieser Packlisten nimmt viel Zeit in Anspruch, aber wenn mir auf der Tour ein wichtiges Teil fehlt, kann ich halt nicht mal eben, wie beim Urlaub auf Mallorca, in den nächsten Shop gehen und mir Ersatz für den vergessenen Badeanzug kaufen.



Alix von Melle

1971 in Hamburg geboren und in Ahrensburg aufgewachsen ist sie mit sieben bestiegenen Achttausendern ohne Verwendung von künstlichem Sauerstoff die erfolgreichste deutsche Höhenbergsteigerin. Ihre Leidenschaft für die höchsten Berge der Welt begann 2006 mit der Besteigung des Gasherbrum II (Platz 13 der 14 höchsten Berge) im Grenzgebiet Chinas und Pakistans. Alle Achttausender hat sie gemeinsam mit ihrem Mann, Extrembergsteiger und Bergführer Luis Stitzinger, bestiegen. Die beiden leben zusammen in Füssen im Allgäu. Neben den Bergen gehören Bücher und Yoga (sie ist Yogalehrerin) zu Alix von Melles Leidenschaften. → goclimbamountain.de



01 — Hauptsache, Berg! Alix von Melle beherrscht alle Spielarten. Hier beim Eisklettern im Val die Cogne, Italien

02 — Geschafft! Mit Ehemann Luis Stitzinger auf dem Gipfel der Shisha Pangma, Tibet

03 — Es müssen nicht immer Achttausender sein: Gipfelglück auf dem Pico del Teide (3715 m), Teneriffa, am Silvesterabend

Wie bereitest du dich körperlich vor?

Es gibt unter uns Bergsteigern echte Trainingsfetischisten. Ich gehöre nicht dazu. Ich brauche ein Ziel vor Augen, um motiviert zu sein. Aber natürlich mache ich immer etwas, damit ich nicht bei null anfangen muss, wenn eine Expedition ansteht. Etwa sechs Monate vor Abflug beginnt dann das intensive Training mit Skitouren oder Skaten im Winter und Bergsteigen im Sommer.

Nun macht das Training ja nicht jeden Tag Spaß. Wie schaffst du es, trotzdem dranzubleiben und durchzuhalten?

Es gibt natürlich immer viele Ausreden, warum man nicht trainieren kann. Mal ist es zu kalt, dann wieder zu windig. Ich habe mir angewöhnt, dann an den Gipfelgang zu denken. Wie kalt und wie stürmisch es dort sein kann! „Schlimmer geht immer“ ist dann mein Motto und schon ist das aktuelle Sturmtief nicht mehr so wild. Gerade beim

„Ich denke, dass man einfach den Mut haben muss, auch falsche Entscheidungen zu treffen.“

Alix von Melle, Höhenbergsteigerin

Gipfelgang hilft es mir auch, bei zähen Passagen an etwas Schönes zu denken. Etwa, welche Bücher ich lesen möchte, wenn ich wieder zu Hause bin. Aber ganz ehrlich: Es gab noch keine Expedition, auf der ich nicht mal einen Tiefpunkt hatte und dachte: „Was für ein Scheiß!“ Dann hilft es, die Relationen zurechtzurücken. Wenn ich weit weg von zu Hause genervt im undichten Zelt sitze, alles ist nass und mir rieselt schon beim Aufwachen Raureif auf die Nase, frage ich mich: „Wie schlimm ist das jetzt wirklich?“ Das holt mich schnell wieder zurück. Funktioniert übrigens auch im Alltag in der Ebene prima!

Bist du aufgeregt, wenn es endlich losgeht?

Nein, aber extrem fokussiert. Meine Mutter sagt dann immer: „Die Alix hat wieder ihren Tunnelblick.“ Ich versuche allerdings, nicht schon am Flughafen in München an den Gipfelgang zu denken, sondern mir die Reise gedanklich aufzuteilen. Von einem kleinen Ziel zum nächsten. Erstmal den langen Flug überstehen, dann die Anreise im Land, dann der Beginn des Trekkings, die langsame Annäherung an den Berg. Oft ist man ja eine Woche und länger unterwegs, bis man im Basislager ankommt. Dann sieht man endlich den Berg und denkt sich: „Puh, noch immer 4.000 Höhenmeter.“ Also heißt es wieder in Etappen denken. Von Hochlager zu Hochlager. Nach der Akklimatisierung sitzen wir alle manchmal Wochen im Basislager und warten auf das Wetterfenster für den Gipfelgang. Für mich ist es wichtig, nicht das riesige Endziel vor Augen zu haben, sondern Zwischenziele.



Warum?

Nun ja, du kannst planen, soviel du willst, bestens vorbereitet sein und dann am Gipfeltag doch Pech haben. Es zieht viel zu viel Energie, sich vorher über alles Gedanken zu machen, was schiefgehen könnte. Es kommt einfach, wie es kommen soll. Und jedes Etappenziel ist ein kleiner Erfolg.

Ist für dich also der Weg das Ziel?

Das ist ein schöner Satz, ja. Und natürlich, wenn beim Trekking alles super läuft, die Gruppe gut harmonisiert, der Berg toll ist, es mit dem Gipfel aber nicht klappt, dann kann es trotzdem eine gute Zeit gewesen sein. Aber wenn man auf Achttausender geht, ist schon der Gipfel das Ziel. Obwohl, ganz stimmt das doch nicht. Das eigentliche Ziel ist, wieder gesund runterzukommen. Insofern ist es wohl das Basislager. Wenn ich den schweren Rucksack wegwerfen kann und so lange schlafen darf, wie ich mag.

Glaubst du, dass du die richtigen Wege im Leben eingeschlagen hast?

Absolut! Wenn ich morgen abtreten müsste, könnte ich sagen: „Mein Leben war perfekt mit allen Hochs und Tiefs.“ Manches war vielleicht auch Fügung. Etwa, dass ich im Studium von Hamburg nach München gewechselt bin, weil dort das Angebot besser war. Sonst hätte ich wohl gar nicht mit dem Bergsteigen angefangen. Und dann natürlich, dass ich meinen Mann (Profi-Bergsteiger und Bergführer Luis Stitzinger, Anm. d. Red.) kennengelernt habe. Ohne ihn wäre ich nie auf Expedition gegangen. Grundsätzlich denke ich, dass man einfach den Mut haben muss, auch falsche Entscheidungen zu treffen. Das Schöne im Leben ist doch, dass alles immer im Fluss ist. Und natürlich kommt noch der Faktor Glück hinzu.

Wie wichtig ist es, Ziele loslassen zu können?

Sehr wichtig! Sonst können Ziele zu echten Energieräubern werden. Den Fitz Roy in Patagonien habe ich etwa sehr bald von meiner Wunschliste gestrichen, weil ich eher stark im Ausdauer- als im Technikbereich bin. Und ich weiß auch, dass ich irgendwann von den Achttausendern lassen muss. Da kann ich nicht noch mit 75 rumspringen. Aber ich wünsche mir, dass ich als Bergsteigerin alt werden kann. Dass ich auf kleine Gipfel gehe und danach in der Almwiese liege. Aber wenn alles gut läuft, möchte ich nächstes Jahr noch mal den Makalu versuchen. Acht Achttausender, das wäre schon schön. ◀



Mutiger Macher

Vor über einem Jahrzehnt stand der **Malerbetrieb Deinböck in Niederbayern** kurz vor dem Aus. Dann entschloss sich der Chef zu einer radikalen Neuausrichtung. Mithilfe eines Firmencoachs und mit großem eigenen Engagement spezialisierte er sich auf exklusive Privatkunden und leitet heute ein florierendes Unternehmen

Jeder macht, was er am besten kann:
Die Brüder Edgar (links) und Walter
Deinböck arbeiten im Familienbetrieb
perfekt zusammen. Edgar ist für Kundenkontakte und Kreatives zuständig,
Walter für die Zahlen



Walter Deinböck senior nach der bestandenen Gesellenprüfung. Der Vater von Edgar Deinböck hat den Malerbetrieb 1959 gegründet

„Eines Tages stand ich dann vor der Entscheidung: aufhören oder weitermachen?“

Edgar Deinböck, Geschäftsführer

Die Zukunft ist farbig!“ lautet die Begrüßung auf der Website des Malerbetriebs Deinböck. Und wenn man den Chef des Betriebes persönlich kennenlernt, glaubt man diese optimistische Botschaft sofort. Der energiegeladene Edgar Deinböck versprüht ebenso viel gute Laune wie Begeisterung für seinen Beruf. Hört man ihm zu, wie er über Farben und ihre Wirkung spricht, möchte man am liebsten sofort die eigene Wohnung umstreichen. Was vermutlich auch daran liegt, dass Deinböck tut, was er seit Kindertagen tun wollte: „Kreativ sein, Kunden beraten, Schönes schaffen.“ Kurz: einen Malerbetrieb auf die bestmögliche Art leiten. Der Geisenhausener Firma südlich von Landshut geht es blendend. 25 Mitarbeiter stemmen über 400 Aufträge pro Jahr – bei exklusiven Privatkunden und kleinen Unternehmen. Der Angebotsrücklauf liegt bei 70 Prozent. Und die Kundenzufriedenheit ist so hoch, dass Deinböck auf klassische Werbung fast komplett verzichten kann. Er wird zuverlässig weiterempfohlen. Das war allerdings nicht immer so. Der Weg zum Erfolg erforderte Mut und mitunter unkonventionelle Mittel.

Ein radikaler Kurswechsel brachte den Aufschwung

Wie alles begann, kann man im Beratungszimmer des Malerbetriebs sehen. An der Wand des mit modernen Designerstühlen und stilvollem Holztisch eingerichteten Raumes hängt ein altes Foto von Edgar Deinböcks Vater – schick

gemacht im besten Anzug, direkt nach der Gesellenprüfung. Er hat den Familienbetrieb 1959 gegründet und 1997 an den Sohn übergeben. Ein Jahr später stieß auch Edgars Bruder Walter zur Firma, ein diplomierter Betriebswirt, der sich seitdem um alles Kaufmännische kümmert. Die Firma schien bestens gerüstet. Trotzdem wurden die kommenden Jahre nicht leicht: Mal kamen die Kunden im Zuge großer Wohnungsbauprojekte in Scharen, mal brachen sie reihenweise weg. Schließlich ging der Umsatz so weit zurück, dass sich Deinböck, wie viele Malerbetriebe der Region, einer existenziellen Entscheidung stellen musste: aufhören oder weitermachen? „Ich war kurz davor, mich anstellen zu lassen, aber im letzten Moment habe ich mich für den Familienbetrieb entschieden. Ich wollte das Gewachsene erhalten.“

Klar war aber auch: Wie bisher konnte es nicht weitergehen. Edgar Deinböck stand vor einer Herkulesaufgabe. Er musste den Betrieb neu ausrichten. Dafür holte er sich 2005 einen Firmencoach zu Hilfe. „Die beste Entscheidung überhaupt!“, wie er rückblickend meint. „Wenn man mitten im Tagesgeschäft steckt, schaut man oft nicht nach links und rechts. Mein Berater hat mir beigebracht, von außen auf die Situation zu blicken.“ Und das bereits bei der ersten Besprechung, als er wissen wollte, ob nicht auch Bruder Walter und die Ehefrauen beim Coaching dabei sein sollten. „Ich habe mich gewundert, weil die Frauen gar nicht im Betrieb gearbeitet haben. Aber der Berater wusste natürlich: Das wird ein jahrelanger, anstrengender Prozess. Wenn die Frauen nicht mitziehen, geben wir bald auf. Da haben wir sie dazugeholt.“



01

01 — Top ausgerüstet: Die Hallen des Malerbetriebs Deinböck sind mit der Firma gewachsen und wurden von Jahr zu Jahr erneuert und vergrößert

02 — Edgar Deinböck mit seiner Schwägerin Doris. Sie führt den zum Malerbetrieb gehörenden Farbenladen, in dem die Kunden auch ausführlich beraten werden



02

Zusätzlich ging Edgar Deinböck einmal pro Monat mit seinem Trainer allein in Klausur. Konzentriert wurden Visionen für die Zukunft entwickelt und Wege, sie Realität werden zu lassen: Wo stehen wir aktuell? Wie soll es mit der Firma weitergehen? Und: Wie schafft man es, die Mitarbeiter zu motivieren? Die Marschrichtung war bald klar: „Ich sah, wie andere Malerbetriebe mit der schwierigen Wirtschaftslage umgingen. Einer hat Konkurs angemeldet, einer entließ alle Mitarbeiter und hat alleine weitergemacht, ein weiterer hat sich ganz auf Ausschreibungen konzentriert.“ Für Deinböck lag die Lösung anderswo. „Wir wollten uns spezialisieren, weg vom Objektgeschäft, und der attraktivste Malerbetrieb in der Region für hochwertige Privatkunden werden.“

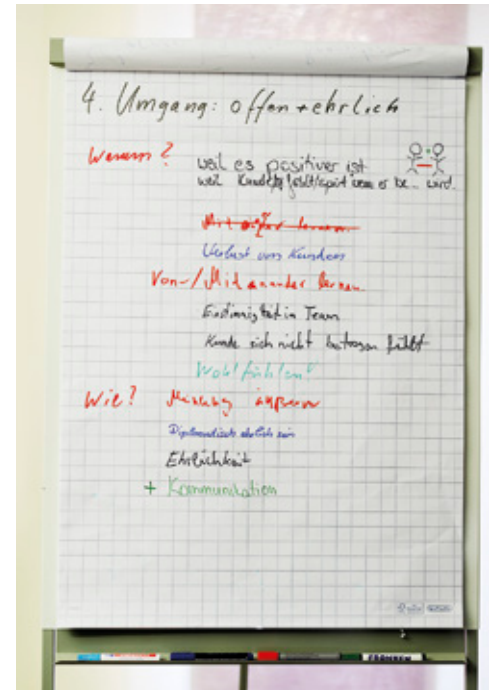
Eine Berufssparte, für die der quirlige Edgar Deinböck genau der Richtige ist. Kaum vorstellbar, dass Kunden von seiner kommunikativen Art und der fundierten Beratung nicht begeistert sind. Aber auch die Mitarbeiter sollten auf die neue Ausrichtung ➤

„Wir wollen unsere Kunden begeistern. Wie man das macht, üben wir im Workshop.“

Edgar Deinböck, Geschäftsführer



In regelmäßigen Workshops wird der Umgang mit den Kunden trainiert und Probleme besprochen, die im Arbeitsalltag auftauchen



Wie schafft man Vertrauen? Indem man seinen Kunden stets offen und ehrlich gegenübertritt

vorbereitet werden. Schließlich sind sie es, die vor Ort mit Freundlichkeit und guter Arbeit überzeugen müssen. Um zu zeigen, wie wichtig ihr Beitrag ist, bezog Deinböck alle Angestellten in die Planung mit ein. „Ich habe erklärt, wo wir mit dem Betrieb hinwollen, und bat sie, Vorschläge zu machen, wie wir das am besten schaffen.“ Das Ergebnis: über 100 Ideen, die von Teambuilding bis zum Auftritt beim Kunden reichten. Edgar Deinböck war begeistert. „Es ging ein echter Ruck durch die Firma!“ Unterstützt vom Firmencoach haben dann alle tagelang in einem Hotel in Oberbayern am neuen Konzept gearbeitet.

Daraus entstand eine Workshop-Reihe, die bis heute regelmäßig durchgeführt wird. „Wir üben, wie man sich beim Kunden verhalten sollte, damit er sich wohlfühlt. Als Maler bewegt man sich ja in seinen privaten Räumen. Wir besprechen Probleme, die in den Mitarbeitergesprächen genannt werden, verbessern Arbeitsabläufe und Qualität.“ Sogar über Lohn und Arbeitszeiten lässt Deinböck in gewissem Rahmen abstimmen – und erzielt Ergebnisse, die Chef und Angestellte gleichermaßen





Kommunikativ und fachkundig: Edgar Deinböck ist der geborene Kundenberater und schafft es spielend, seine Zuhörer zu begeistern

zufriedenstellen, weil alle mitreden dürfen. Schönster Nebeneffekt: „Die Mitarbeiter lernen mitzudenken und selbst Lösungen zu suchen.“

Kooperation statt Konkurrenzdenken

Wie erfolgreich sich der Betrieb seit der Neuausrichtung entwickelt hat, beweist auch eine Analyse, die Studenten der Fachhochschule Landshut durchgeführt haben. Sie wollten wissen, ob ein Handwerksbetrieb eine Premiummarke sein kann, befragten Kunden und Großhändler. Die erfreuliche Antwort: und ob! Das zeigt sich etwa dadurch, dass die Hälfte der Neukunden kein zweites Angebot einholen. Sie wollen ihr Heim ausdrücklich von Deinböck verschönern lassen, selbst, wenn es anderswo vielleicht preiswerter wäre. Das macht den Malermeister besonders glücklich: „Wir sind zwar nicht die billigsten Anbieter, aber unser Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Das ist genau das, was ich immer wollte. Gute Arbeit zu einem vernünftigen Preis anbieten.“ All das klappt so hervorragend, weil Edgar Deinböck keine Angst hat, ungewöhnliche Wege zu gehen und Neues auszuprobieren. Auch im Außenauftritt. Wo andere versu-

„Seit der Umstellung haben wir interessantere Arbeiten und exklusivere Privatkunden“

Edgar Deinböck, Geschäftsführer

chen die Konkurrenz auszusteichen, setzt der umtriebige 56-Jährige lieber auf Kooperation. Zum Beispiel mit einem eleganten Einrichtungshaus in Landshut. Seit vielen Jahren streicht der Malerbetrieb Deinböck die Ausstellungsräume des German-Design-Award-Gewinners und darf diese im Gegenzug auch selbst als Showroom nutzen. Was umso besser funktioniert, als die Kunden dort erleben können, wie Deinböcks Arbeit die schicken Zimmer noch aufwertet. Auch einen weiteren Kooperationspartner hat der Betrieb über das Möbelhaus kennengelernt: „Die Raumformer“. Ein loser Zusammenschluss mehrerer Einzelunternehmer – vom Kunstglaser über ein Küchenstudio bis zum Smart-Home-Techniker –, mit denen der Malerbetrieb auch die exklusivsten Kundenwünsche erfüllen kann. Und last, but not least arbeitet Deinböck mit einer Farbpsychologin zusammen. Die studierte Innenarchitektin und Psychologin findet heraus, welche Farbnuancen die Psyche und Gesundheit ihrer Klienten optimal unterstützen.

Mit Struktur und Sport gegen Stress

Seine Kunden lernt Deinböck oft auf Networking-Events kennen: im Premiumbereich der Volleyball-Mannschaft „Rote Raben“, in dem nach den Spielen Geschäftsleute und Fans zusammenkommen, oder im Golfclub, in dessen Räumlichkeiten er regelmäßig Wein-vorträge veranstaltet. Deinböck hat innovative Ideen und setzt sie auch um. Wie das geht, hat ihn der Umbau seines Betriebs gelehrt: „Man muss die Arbeit gut strukturieren. Wir haben damals festgelegt, was wir in zehn Jahren erreichen wollen, und haben die Aufgaben dann auf die einzelnen Jahre runtergebrochen.“

Sogar die betriebliche Nachfolge des Malerbetriebs ist bereits geregelt. Im Januar 2020 hat Edgar Deinböck die Gesellschaftsform seiner Firma vom Einzelunternehmen



01

in eine GmbH & Co. KG umgewandelt und seinen Bruder Walter, der bisher angestellt war, zum Geschäftsführer ernannt. Die kommenden zwei Jahre ermitteln die Brüder nun, was der Betrieb wert ist. Dann werden Walter Deinböck und der langjährige Mitarbeiter Anton Limmer als Teilhaber einsteigen. Edgar Deinböck möchte es mit 60 ruhiger angehen lassen. „Ich kümmere mich gerne noch um Kundenkontakte, aber ich möchte am nächsten Morgen nicht mehr um fünf Uhr aufstehen müssen.“ Früh aufstehen möchte er dann nur noch, um auf die Piste zu gehen und sich dort dem Free Riding oder Skitouren zu widmen. Oder um mit seiner Frau nach Südtirol in ein Hotel zu fahren, in dem man auch Yoga machen kann. „Sport, vor allem Golf, hat mir auch durch die stressige Umbruchszeit in der Firma geholfen.“ Die liegt nun hinter ihm und er kann sich auf die nächsten Jahre freuen. Passend zum Firmenmotto: Die Zukunft wird farbig! ◀



02

01 — Platzsparend und lukrativ: Statt in einem eigenen Showroom präsentiert Deinböck seine Arbeit in dem eleganten Möbelhaus „Pointner“

02 — Im Malerbetrieb gibt es auch Platz für ungewöhnliche Arbeiten: Hier bekommen Hi-Fi-Boxen auf Wunsch des Auftraggebers eine Rostoptik



Was sollten Sie mal anpacken?

Jeder schmiedet gerne Zukunftspläne. Aber meist ist es gar nicht so leicht, sie dann auch in die Tat umzusetzen. Wir haben **sechs Mitarbeiter des Malerbetriebs Deinböck** gefragt, was bei ihnen ganz oben auf der To-do-Liste steht ...





Ein größerer Stall muss her!

Was ich demnächst mal in Angriff nehmen sollte? Ich muss meinen Schafstall umbauen, damit ich leichter ausmisten kann! Seit Jahren nehme ich notleidende Tiere bei mir auf. Momentan habe ich 22 Schafe, die nur noch Haut und Knochen waren, als sie zu mir kamen. Dazu 14 Hunde – darunter ein blinder, ein dreibeiniger und ein geistig behinderter. Zum Glück wohne ich in einem großen alten Gasthaus und habe ausreichend Platz für alle.

Kerstin Deinböck, 41
Malergesellin, seit 17 Jahren im Betrieb

Hat ein großes Herz – nicht nur für Tiere in Not



Ein guter Chef werden

Ich werde in den nächsten Jahren als Teilhaber in den Malerbetrieb Deinböck einsteigen und möchte bis dahin noch besser in die Führungsaufgaben hineinwachsen. Deswegen stehen bei mir in nächster Zeit ein paar Fortbildungsseminare auf dem Plan. Privat gibt es auch etwas, das ich dringend tun muss: meinen Schreibtisch aufräumen und Rechnungen ablegen. Das macht sich ja leider nicht von selbst.

Anton Limmer, 36
Malermeister und bald Kommanditist,
seit 20 Jahren im Betrieb

Glücklicher Teilhaber in spe



Muckibude, ich komme!

Ich will wieder öfter ins Fitnessstudio gehen – am besten fünf, sechs Mal die Woche. Früher war ich sehr sportlich. Dann hat mich eine Schulterentzündung ausgebremst, kurz darauf wurde ich Vater. Jetzt möchte ich meine alte Form wieder erreichen. Sport ist gut für das Selbstwertgefühl und man sieht besser aus. Aber es ist schwierig, es vor der Arbeit ins Studio zu schaffen.

Florian Steil, 32
Malergeselle, seit 16 Jahren im Betrieb

Lässt (nur beim Sport) die Muskeln spielen



Ich will ein eigenes Dach über dem Kopf

Ich sollte möglichst viel Geld sparen. Natürlich nicht, damit es dann auf der Bank rumliegt, sondern weil ich innerhalb der nächsten fünf Jahre ein Haus kaufen möchte. Einen Altbau hier in Niederbayern, den ich dann selbst renovieren kann. Ich möchte mir gerne etwas Eigenes schaffen!

Felix Meyer, 24
Malergeselle, seit fünf Jahren im Betrieb

Sparfuchs mit großen Zielen



Ab in die Sonne

Nachdem wir zehn Jahre lang unser Haus, einen Altbau, renoviert haben, sind wir endlich fertig und auch die Kinder sind mit drei und sechs Jahren nicht mehr ganz so klein. Es wird Zeit für einen Familienurlaub! In den letzten Jahren hat es nur für Tagesausflüge gereicht. Zudem hat mein Mann seinen Meister gemacht und hatte viel zu tun. Jetzt träume ich von zwei Wochen am Meer. Am Strand liegen, Schnorcheln – das wäre toll!

Maria Otte, 28
Malgeseelin, seit elf Jahren im Betrieb

Familienmensch mit Fernweh



Ich möchte Neues lernen

Mein Thema ist die Weiterbildung. Ich würde gerne eine Fortbildung zur Außendienstmitarbeiterin und einen Kurs zur Restauratorin machen. Bisher hapert es aber noch an zwei Dingen: Erstens traue ich es mir noch nicht so ganz zu, zweitens muss ich erst sparen, damit ich mir die Kursgebühren leisten kann.

Ilka Franzkowiak, 26
Malermeisterin, seit anderthalb Jahren im Betrieb

Malermeisterliche Allzweckwaffe im Betrieb



Комсомольская

Pomp und Prunk

Die imposante Metrostation Komsomolskaja, 1952 erbaut, wird auch als Tor nach Moskau bezeichnet und befindet sich unter den drei größten Bahnhöfen: dem Leningrader, Jaroslawler und Kasaner. Sie besteht aus mehreren Bahnsteigen und zwei Ebenen. Die untere Ebene schmücken acht große stuckgerahmte Goldmosaiken, geschaffen von dem Künstler Pawel Korin. Sie sind russischen Nationalhelden verschiedener Epochen gewidmet. Das Abbild Stalins, als Sieger über Deutschland, wurde 1963 im Zuge der Entstalinisierung entfernt und durch ein Motiv von Revolutionsführer Lenin ersetzt. Die riesigen Kronleuchter und die 68 mächtigen achteckigen Marmorsäulen heben die neun Meter hohe Decke hervor.



Paläste für das Volk

Prächtig, prunkvoll, populär: Die **Moskauer Metro gilt als die faszinierendste Untergrundbahn der Welt.** Die ersten dieser unterirdischen Schönheiten entstanden als sogenanntes Ehrenprojekt der gesamten Sowjetunion. Mit welcher Plackerei die Bahnhöfe damals entstanden – auch durch die Schwerstarbeit zuvor enteigneter Bauern vom Land –, bleibt unsichtbar. Mit der Architektur der Haltestellen beauftragte man nur die besten Künstler der UdSSR. Der Grund für diese Opulenz war einzig und allein Machtdemonstration. Im ständigen Wettkampf mit dem Westen wollte Josef Stalin die spektakulärsten U-Bahn-Stationen der Welt bauen. Technisch wurden sie zwar längst überholt. Die prachtvollsten sind sie aber noch heute, wie diese Fotografien beweisen.



Славянский бульвар **Kopie und Kunst**

Auch bei neueren U-Bahnhöfen wie Slawjanski Bulwar wird an die Tradition angeknüpft und neben den praktischen Aspekten auf besondere Gestaltung geachtet: Diese Haltestelle wurde im Jahr 2008 eröffnet, was man ihr dank des Jugendstils nicht ansieht. Sie ist eines der selteneren Beispiele für diese Ära in der Moskauer U-Bahn. Ihr Inneres soll an das Silberne Zeitalter von Russlands Poesie zwischen 1900 und 1920 erinnern. Die geschmiedeten Blätter und Zweige aus Stahl, die Lampen in Gestalt von wiegenden Bäumen und die Kombination aus grünem Marmor und schwarzem Granit ähneln den Eingängen zur berühmten Pariser Metro.

Новослободская **Mystisch und menschlich**

Die Metro-Station Nowoslobodskaja aus den 50er-Jahren ist die wohl märchenhafteste. Sie beeindruckt durch kunstvolle Buntglasscheiben mit Motiven der russischen Gobelinkunst. Durch die Hintergrundbeleuchtung erinnern die gebogenen Scheiben an Kirchenfenster und sollen die Passagiere glauben lassen, es würde hier, 40 Meter unter den Straßen Moskaus, Tageslicht durchschimmern. Nach der anfänglich andächtigen Stimmung bekommt der Betrachter das Gefühl, in einem Aquarium zu flanieren: Die Motive erinnern auf den ersten Blick eher an Szenen aus der Unterwasserwelt. Doch sie zeigen, neben Ornamenten und Kreml-Sternen, vor allem Menschen aus dem echten Leben: Architekten, Bauern und Künstler.





METPO

Wer die Dimensionen dieser
Paläste unter der Erde live sehen
möchte, sollte unbedingt die
Hauptverkehrszeiten meiden!
Mit der Metro fahren täglich mehr
als neun Millionen Menschen



Электrozаводская

Schimmer und Schein

Wie eine Mischung aus UFO und Schloss: Die Station Elektrosawodskaja wirkt futuristisch und wie aus der Zeit gefallen. Architekt Wladimir Schtschuko ließ sich für sein Werk von einer nahegelegenen Glühbirnenfabrik inspirieren, um die Plattform und die langen Gänge zu beleuchten. Da die Haltestelle während des Krieges, 1944, fertiggestellt wurde, kamen Wandreliefs mit patriotischen Szenen aus sowjetischen Fabriken und der Landwirtschaft hinzu.

Großes Kino

Gewerbliche Aufträge übernimmt **Vitali Leonov** selten. Aber für gute Ideen macht der Malermeister und Raumgestalter gerne eine Ausnahme. So auch für das Kino von nebenan

Kinosaal fünf riecht neu, noch ein wenig nach Farbe. Alexander Cyron, der das Kino mit einem Partner betreibt, knipst in Nummer fünf das Licht an. „Das ist eine komplett andere Welt, oder?“ Es ist eine Feststellung, keine Frage. Die Wände hier sind nicht mit dunklem Stoff bespannt, wie in vielen Kinos. Das war keine Option für Cyron. „Ich hatte eine Idee“, sagt er. Anfangs war da in seinem Kopf nur das vage Bild des Schwarz-Weiß-Klassikers „Die Brücke am Kwai“ aus dem Jahr 1957: eine Eisenbahnbrücke, durch deren Stahlkonstruktion man die Bäume am Ufer sieht. Jetzt steht Cyron direkt vor ihnen: Hinter schmalen, grauen Streben, die winkelförmig angeordnet sind, um die Brücke zu symbolisieren, sind Schatten riesiger Bäume zu sehen. Geht im Kino das Licht an, leuchten LEDs hinter den Streben – so als würde Tageslicht durch die Pfeiler scheinen. Farbtupfer in dem Raum aus schwarz-weißen Schatten ist ein Sofa, auf dem sich Besucher direkt vor der Leinwand langmachen können. Es strahlt in knalligem Türkis. Darauf sitzt Malermeister Vitali Leonov und lächelt. Er hat Ende vergangenen Jahres die beiden neuen Kinosäle und ein Foyer gestaltet. Über die gelungenen Resultate freut er sich ebenso wie sein Auftraggeber. ➤

Auch Malermeister Vitali Leonov geht gern in die Filmwelt, das Kino nebenan. Saal Nummer fünf hat seine Firma mitgestaltet. Schaut er hier einen Film, sitzt er aber lieber im Kinosessel: „Auf dem Sofa würde ich sofort einschlafen.“



„Er ist einer der nettesten Chefs, den ich je hatte.“

Matthias, Geselle

Diesem ist der Stolz anzumerken. Auf seine Idee, vor allem aber auf die kreative Zusammenarbeit mit dem Malerbetrieb Leon – Maler und Raumdesign. So ein Projekt umzusetzen, sei echte Teamarbeit, betont Cyron: „Mit Handwerkern, die bloß Aufträge abarbeiten, kann ich wenig anfangen. Ich brauche Leute, die meine Idee verstehen, sich auf sie einlassen und sich dafür begeistern. Vitali Leonov ist so einer“, sagt der Kinobetreiber.

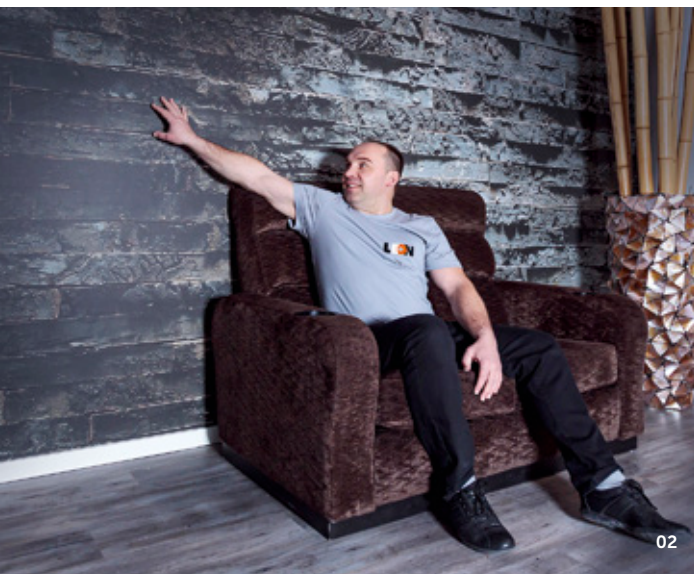
Licht ist die Lösung

Die beiden Geschäftsmänner ergänzen sich. So sehr Alexander Cyron voller Ideen steckt, so wenig reizt es Vitali Leonov, meterweise Malervlies an Wände zu kleben. Aufträge für gewerbliche Kunden übernehme er aus diesem Grund selten, erklärt der 38-Jährige: „Da wird normalerweise hauptsächlich Weiß über große Flächen verteilt.“ Das neue Foyer im Kino war für Vitali Leonov eine willkommene Herausforderung. Der Malermeister greift Ideen nicht nur auf, er steuert gern welche bei. Das schätzen seine Kunden. Cyron sagt über Vitali Leonov: „Mit ihm kann ich etwas entwickeln, wie mit einem Freund, mit dem man sich ehrlich berät.“



01

Zu Beginn seien seine Ideen oft etwas „neblig“, gibt er zu. Wie im Foyer: „Da wollten wir zum einen eine coole Optik, zum anderen eine Art weiße Leinwand. Sonst wirken Kinos mit ihren Pappaufstellern und Werbeplakaten schnell zu bunt.“ Der Raum soll außerdem unterschiedlichen Zwecken dienen – Lesungen, Feiern, Mitarbeiterschulungen. Weiß und trotzdem besonders? Maler und Raumgestalter Vitali Leonov löste den Spagat mit Licht. Bis auf eine Wand, deren Tapete eine Mauer imitiert, sind alle anderen weiß. Oben hinter einer schwebenden Spanndecke befinden sich Leuchten, deren indirektes Licht sich farblich verändern und mischen lässt. So können Farben und Stimmung im Raum dem Anlass entsprechend wechseln, bei Betriebsfeiern erstrahlt er in den Firmenfarben. „Schöne glatte Oberfläche, das ist der Malerbetrieb Leon.“ Cyron streicht über eine Wand. Er schätzt nicht nur Vitali Leonovs Einfallsreichtum, sondern auch die Verlässlichkeit und Sorgfalt des gesamten Malerteams. Drei Gesellen sind im Betrieb beschäftigt. Im alten Foyer des Kinos bessern sie gerade Türen und Wände aus. Während sie schleifen, grundieren und streichen, erzählt Geselle Matthias, dass er noch gar nicht so lange, erst seit diesem Frühjahr, für seinen Chef arbeite. Aber lange ➤



02



03

01 — Maler und Raum-
ausstatter Matthias hat be-
reits im Farbengroßhandel
gearbeitet und verstärkt
das Team seit März

02 — Meister seit 2015
– Vitali Leonov weiß, wie
man Effekte erzielt

03 — Ein ungewöhnlicher
Arbeitsplatz: Geselle Daniel
bessert eine Wand im alten
Kinofoyer aus

04 — Ideen umsetzen ist
Teamarbeit: Kinobesitzer
Alexander Cyron und
Malermeister Vitali Leonov



04



„Ohne meine Frau
wäre ich heute nicht
da, wo ich jetzt bin.
Sie hat mich am
meisten unterstützt.“

Vitali Leonov, Inhaber Leon Maler
und Raumdesign





01 ____ Ein Wald als Decke? Das Ehepaar Leonov plant vieles gemeinsam, hier im Büro der Firma in Grünstadt

02 ____ Farben, Decken, Tapeten, Böden – Verkaufsraum der Firma Leon – Maler und Raumdesign

03 ____ Gutes Arbeitsklima. Drei Gesellen beschäftigt der Malerbetrieb zurzeit. Vitali Leonov, seine Frau Marina und die drei Gesellen: David, Daniel und Matthias (v. l. n. r.)

04 ____ Anfang 2019 zog die Firma Leon ins Grünstädter Gewerbegebiet



genug, um sagen zu können: „Er ist einer der nettesten Chefs, die ich je hatte.“ Außerdem sei er einer, der nicht „komisch gucke“, wenn Kollegen nach Atemschutzmasken fragen, weil Arbeitsschutz im Unternehmen selbstverständlich ist.

Technik und Tapeten zum Anfassen

Vitali Leonovs Werkstatt liegt wenige Gehminuten vom Kino entfernt. Ihr ist ein heller, 100 Quadratmeter großer Verkaufsraum vorgelagert. Hier sind Spanndecken und Mustertafeln mit verschiedenen Anstrichen ausgestellt. Der große Präsentiertisch in der Mitte des Raumes ist mit Kunstrasen überspannt und mit Tapetenbüchern gefüllt. Marina Leonov arbeitet im Personalwesen eines großen Unternehmens in Ludwigshafen. Für den Malerbetrieb ihres Mannes erledigt die 34-Jährige die Buchhaltung, übernimmt Organisatorisches und wechselt sich mit Geselle Matthias bei der Kundenberatung im Verkaufsraum ab. Dass ein Maler

als Dienstleister auch verkauft? Mit dem Gedanken habe sie sich erst anfreunden müssen, sagt Marina Leonov. „Im Hunsrück, wo wir herkommen, ist vieles traditioneller.“ Das neue Konzept funktioniert: Seit der Eröffnung im vergangenen Herbst sind die Aufträge um etwa 30 Prozent gestiegen. Die Kunden fragen Spachteltechniken oder Strukturtapete nach. Hier im Verkaufsraum können sie nicht nur Farbpaletten in Augenschein nehmen, sondern auch Tapeten, Bodenbeläge oder Putze anfassen. Es sei wichtig, dass Leute eine Vorstellung davon bekommen, wie etwas wirkt, erklärt Vitali Leonov. „Manche Kunden haben Angst vor kräftigen Farbtönen.“ Dabei sei entscheidend, wie helle und dunkle Farben kombiniert würden. „Man muss es mit eigenen Augen sehen. So wie dort“, sagt er und zeigt ➤



01

01 — Fassaden sind die Visitenkarten des Malermeisters, in Grünstadts Neubaugebieten sollen sie lange halten

02 — Auf dem T-Shirt trägt Vitali Leonov das Logo seiner Firma: Das Design des schwarz-weißen Schriftzugs „LEON“ mit dem leuchtend orangefarbenem O hat – ebenso wie das gesamte Erscheinungsbild – die Brillux Marketingunterstützung übernommen

03 — Am Laptop bespricht Vitali Leonov Entwürfe mit seinem Kunden. Die Fassade des Hauses von Alexander Cyron bleibt nicht weiß



02

„Mit Vitali Leonov kann ich Ideen entwickeln, wie mit einem Freund, mit dem man sich ehrlich berät.“

Alexander Cyron, Kinobesitzer

auf die rot-weiße Küchenzeile im Laden. Seine Frau lacht und übersetzt: „Wenn ein Maler dunkel sagt, meint er nicht Schwarz oder Nachtblau, sondern kräftiges Rot.“ Marina Leonov denkt mit. Sie kann sich ausdrücken und kennt sich im Gewerk ihres Mannes aus. Ihre offene Art ist im direkten Kundenkontakt von Vorteil. „Man hat viele Interaktionen und muss auf Befindlichkeiten Rücksicht nehmen“, sagt sie, „aber die Leute sind anschließend dankbar.“ Kombinationsmöglichkeiten zwischen Kundenwünschen, vorhandenem Untergrund und Produktpalette gibt es viele. Deshalb informiert sich Vitali Leonov gerne gründlich über jedes Material, mit dem er arbeitet. Er schätzt gute Beratung durch Hersteller. Schließlich sei er nicht nur der, der die Farbe wieder von der Wand holen müsse, wenn sie abblättert. Er sei auch derjenige, „der einen roten Kopf bekommen muss“. An Fassaden, die Vitali Leonov als „Visitenkarte des Malers“ bezeichnet, weil jeder sie

sieht, sei gute Qualität noch nach Jahren sichtbar – schlechte allerdings ebenfalls. Auch die Fassade von Alexander Cyrons privatem Haus wird Malerbetrieb Leon erneuern. Zur Ideenfindung kommt Cyron extra vorbei. Er ist gerne hier. Der Einfall, das Sofa in Kino fünf zum Hingucker zu machen, sei ihm dank eines kleinen, samtigen Sessels in strahlendem Türkis gekommen, in dem hier die Kunden Platz nehmen. „Ich kam zur Tür rein, sah den und dachte: cool.“ Welche Farbe die neue Hausfassade haben soll? Da bleibt Cyron, wie immer zu Beginn, sehr vage. Doch auch dieser Nebel wird sich, da ist er sich sicher, nach weiteren Beratungen mit Vitali Leonov bald lichten. ◀

03



Malerbetrieb Leon

Vitali Leonov gründete seinen Malerbetrieb Leon 2014, machte 2015 den Meister und zog Anfang 2019 mit der Firma von Ludwigs-
hafen ins Grünstädter Gewerbegebiet. Im September eröffnete er
dort den Verkaufsraum. Zum größten Teil arbeitet die Firma für
Privatkunden in Grünstadt und Umgebung, gestaltet Fassaden, De-
cken, Böden und Wände von Wohnungen oder Einfamilienhäusern.
Die Stadt im Landkreis Bad Dürkheim hat 13.000 Einwohner und
einige Neubaugebiete. Die A 6 ist nah, größere Städte wie Ludwigs-
hafen oder Worms keine 20 Kilometer Luftlinie entfernt, auch in
Mannheim und Kaiserslautern hat Vitali Leonov Kunden.



Im Malermuseum zieren die Musterwalzen ganze Wände. Tipp: Wer die historischen Werkzeuge ausprobieren möchte, kann sie ausleihen → strukturwalzen.de

TEIL 2
HISTORISCHES HANDWERKSZEUG

DIE STRUKTURWALZE

Gerollt, nicht gestrichen

Die Strukturwalzen haben als Gestaltungselement eine lange Tradition“, erklärt Michael Sommersell vom Hamburger Malermuseum. „Seit 1879 das erste Patent in Deutschland für den ‚Handdruck-Apparat mit Selbstfärbung‘ eingereicht wurde, traten sie einen Siegeszug durch Europa an.“ Aus kreativem Grund: Je nach Untergrund, Struktur und Farbgebung wirken Muster dank Strukturwalzen bei jedem Anstrich anders. Die Walzen ergänzten die Schablonen, mit denen bis dato Muster auf einfarbige Untergründe aufgebracht worden waren. Bis immer öfter direkt die Wand mit den Walzen bedruckt wurde: Diese Praxis entstand zum einen, weil Tapeten das Abbinden von frischen Putzen erschwerten, und zum anderen, weil Tapeten während und kurz nach den zwei Weltkriegen sehr schwer zu bekommen waren. So wurden die Musterwalzen bis zum Ende der 60er Jahre immer beliebter – kaum ein Maler arbeitete ohne sie. Als jedoch die Tape-tenindustrie in den 1970er Jahren erneut zu florieren begann, gerieten die praktischen Rollen wieder in Vergessenheit.

Höchste Konzentration

Heute wie damals gilt: „Die Technik der Strukturwalze hängt in erster Linie von ruhiger Hand und Sorgfalt ab“, weiß Michael Sommersell. „Die Viskosität darf nicht zu hoch sein, sonst drohen Kleckse;

und auch nicht zu niedrig, sonst entstehen Läufer.“ Eine Herausforderung stellt auch das Muster selbst dar. Die Rolle muss präzise gerollt und rechtzeitig befüllt werden, um Fehlstellen zu vermeiden. Entscheidend ist dabei vor allem die Saugfähigkeit des Untergrunds. Gearbeitet wird in der Regel mit zwei Musterfarbtö-

nen, die auf einen kontrastfarbigen Untergrund aufgetragen werden. Für die Grundierung benutzte man früher eine Leimlösung mit gelöster Schmierseife. Für den Anstrich wurde die Kreide einen Tag vorher in Wasser eingesumpft und dann der Pflanzenleim zugesetzt, der zuvor mit der

Hand aufgeschlagen wurde. Das so mögliche Abwaschen des Altanstrichs hatte den Vorteil, dass man immer auf einer sauberen Wand arbeiten konnte.

Künstlerische Unikate

„Die Walzen erleben eine kleine Renaissance“, erläutert Michael Sommersell die derzeit steigende Nachfrage. In Wohnräumen werden sie gern verwendet, da das Ergebnis einer Designtapete ähnelt; Restauratoren setzen mit ihnen historische Denkmäler instand oder statten so Museen und Filmkulissen aus. „Hobbyhandwerker“ nutzen sie auch, um Geschenkpapiere, Einladungen und Stoffe zu verschönern. Das Fazit von Experte Michael Sommersell: „Die Technik mag alt sein, altmodisch ist sie keineswegs.“ ◀



01

01 — Zarte Halme, grafische Elemente oder ganze Geschichten – diese Muster sind vor allem eines: solides Malerhandwerk

02 — Der Blick durch die Lupe offenbart, wie fein die Strukturen der Walzen sind



02



Unser Experte

Michael Sommersell, 60, ist Maler und Sachverständiger (ö.b.u.v.) in Hamburg und bewahrt im Malermuseum die Geschichte des Handwerks → malermuseum.de

Zwischen Schlagwerk und Handwerk

Bei einem erfolgreichen Rockmusiker denken viele erstmal an zerlegte Hotelzimmer und extravagante Ansprüche. Als sich **Gustav Schäfer, Schlagzeuger der Band Tokio Hotel**, daran machte, ein neues Eigenheim zu bauen, stellte sich für den beauftragten Malerbetrieb Neppe die Frage: Was ist dran an den Klischees vom wilden Leben und kompromisslosen Eigensinn?



Malerbetrieb Neppe

Malermeister Bernd Neppe, Jahrgang 1960, wurde in der PGH Bahrendorf ausgebildet. Im nahen Altenweddingen gründete er mit 28 Jahren seinen eigenen Betrieb, der Fassaden- und Raumgestaltung in Magdeburg und Umgebung anbietet. Zurzeit beschäftigt er neun Gesellen und einen Auszubildenden. Tochter Susan Neppe, Jahrgang 1987, studierte nach ihrer Meisterprüfung Gestalter im Handwerk und arbeitet nun auch als Raumgestalterin. → *sinngefuege.de* Dass sie den Betrieb ihres Vaters irgendwann als Familienbetrieb weiterführt, ist auf jeden Fall gewünscht.

01 — Die Serie über die Arbeiten an seinem Haus moderiert Gustav Schäfer selbst

02 — Indirekte Beleuchtung im Wohn-/Essraum und Kreativtechniken, wie Rostoptik oder Schwarzstahl, zählen zu den Highlights

Beim Bau des Eigenheims wurde Gustav Schäfer von der Kamera begleitet. Die entstandenen Videos kann man sich auf dem YouTube Kanal von Brillux oder auf brillux.de/gustav-baut ansehen



Seit ihrer Gründung vor fast 20 Jahren hat die Band Tokio Hotel weltweit Millionen von Tonträgern verkauft. Musikalisch haben sie sich über die Jahre vom rockigen Ohrwurm („Durch den Monsun“) bis zum filigranen Mix verschiedener Pop-Stile („Melancholic Paradise“) entwickelt. Die Band ist ohne Zweifel erwachsen geworden. Und so verwundert es auch nicht, dass ihr Schlagzeuger Gustav Schäfer sich und seiner Frau im vergangenen Jahr ein eigenes kleines Paradies baute, ein Haus am Rand seiner alten Heimat Magdeburg.

Alle Gestaltungsmöglichkeiten genutzt

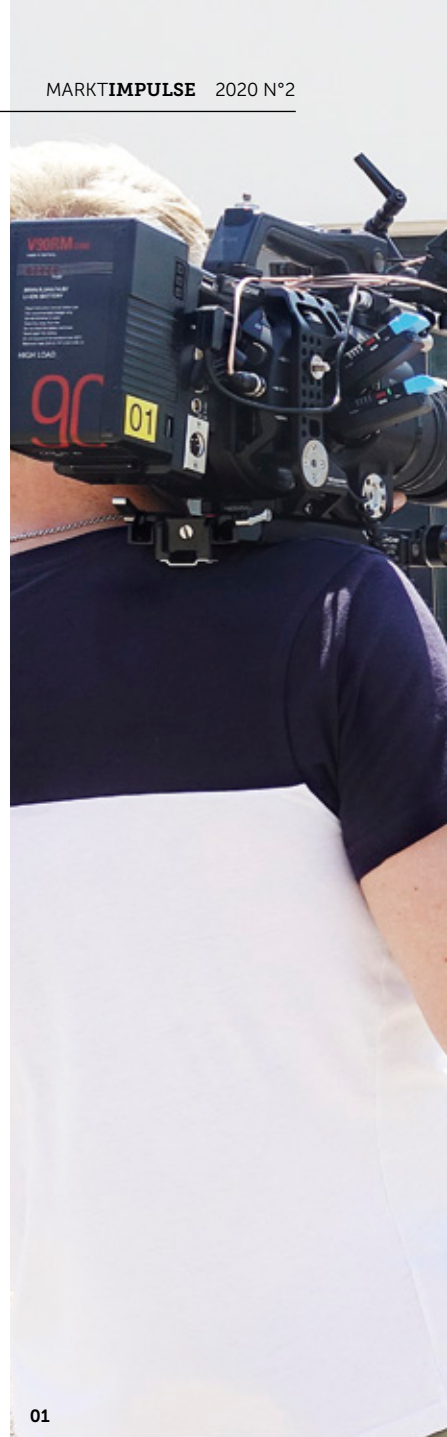
„Zunächst einmal war für uns klar, dass wir ein modernes Haus wollen und Wert darauf legen, dass alles in hoher Qualität verar-

beitet ist“, erzählt Gustav Schäfer. Er sitzt im geräumigen Wohn- und Esszimmer, bei dem sofort die variantenreiche Gestaltung der Wände auffällt: altweiß gestrichener Putz, eine dunkle, metallisch schimmernde Fläche, schmale, holzverschaltete Akzente – die volle Gestaltungspalette wird ausgeschöpft. Dank indirekter Beleuchtung strahlt der Raum trotz seines zeitgemäßen Designs eine geradezu rustikale Gemütlichkeit aus. In der Planungsphase ließ sich Schäfer zunächst von einer naheliegenden Quelle inspirieren. „Ich habe viel im Internet recherchiert, hab mir Bilder und Videos bei YouTube angesehen.“

Spannende Fassade

Klassischer Rauputz auf der kompletten Fassade, da waren sich Schäfer und seine Frau einig, wäre ihnen schlicht zu langweilig

01





**„Die Handwerker
haben einen super
Job gemacht.“**

Gustav Schäfer, Bauherr



02

gewesen. Entsprechend dankbar nahmen sie den Vorschlag des Brillux Farbstudios auf, die weiße Attika mit einer Besenstrichfassade zu kombinieren: „Wir haben den Entwurf gesehen und waren sofort verliebt.“ Für den ausführenden Malerbetrieb Neppe aus dem benachbarten Altenweddingen galt es nun, diese Idee umzusetzen. „Die Flächen wurden aufgeteilt, um kontrollierte Ansätze zu erhalten“, erläutert Malermeisterin Susan Neppe. „Zügiges Arbeiten ist unbedingt erforderlich, der Druck des Besens auf dem frischen Putz muss konstant bleiben, dabei sollte man allerdings nicht im 90-Grad-Winkel ansetzen, sondern einen flacheren Winkel wählen.“ Die schwierigste Herausforderung bestand darin, den Besen besonders auf größeren Flächen möglichst gerade zu bewegen und keine unerwünsch-



„Bei der Rostoptik haben wir Kaffeepulver als Highlight genutzt.“

Susan Neppe, Malermeisterin



01 — Standesgemäß: Die etlichen Preise des Schlagzeugers kommen vor dem Rostoptik-Ton des Musikzimmers besonders gut zur Geltung

02 — Teamwork: Bei der Rostoptik ist eine gleichmäßige und zügige Ausführung der Schlüssel zu einem gelungenen Endergebnis

03 — Herausfordernd: Bei der Besenstrichtechnik auf größeren Flächen kommt es darauf an, größere Wellen zu vermeiden

04 — Entspannend: Auch im Bad sind Abwechslung und ein harmonisches Ganzes kein Widerspruch

05 — Gemeinsam: Bauherr Schäfer und Malermeisterin Neppe sind befreundet. In offenen Gesprächen fanden sie die besten Lösungen



ten Wellen in den Besenstrich zu ziehen. „Hier kann es helfen“, rät Neppe, „auf der Fläche vorher Linien zur Orientierung einzuzeichnen und mit leichter und entspannter Hand zu arbeiten.“

Gemütliche Moderne

Mit der auch als Raumgestalterin arbeitenden Susan Neppe verbindet Gustav Schäfer eine lange private Freundschaft. Das gegenseitige Vertrauen ermöglichte so von Anfang an eine produktive Zusammenarbeit. Eine klare Maßgabe stand dabei für Schäfer auch im Innenbereich fest. „Wir wollen keine Tapeten.“ So wählten die Malermeisterin und der Musiker gemeinsam die stimmungsvollsten Alternativen zur

Raufaser und Co. aus, wobei Schäfer über die Vielfalt des Malerberufes ins Staunen kam: „Da wurden ja nicht nur die Wände weiß gemacht, sondern verputzt und gespachtelt, die komplette Fassadengestaltung umgesetzt, die Kreativtechniken ausgeführt, das TuneLight-System eingebaut und der Designboden verlegt. Da kommt auf jeden Fall keine Langeweile auf!“ Ein überraschendes Detail kam im Musikzimmer zum Einsatz, wo sich die Wandgestaltung in Rostoptik besonders gut hinter dem goldenen Glanz der Musikpreise macht: „Wir nutzen Kaffeepulver als Highlight, um hier den Korrosionscharakter zu unterstützen“, lässt sich Neppe in die Karten schauen. Kein Wunder, dass Schäfer



„Klassischer Rauputz auf der kompletten Fassade war uns zu langweilig.“

Gustav Schäfer, Bauherr

03



04



05

in der Zeit häufiger auf seiner Baustelle als im Probenraum anzutreffen war.

Bauherr vor Ort

„Ich war tatsächlich, bis auf wenige Ausnahmen, jeden Tag vor Ort“, erinnert sich Schäfer. „Aber nicht weil ich ein Kontrollfreak bin, sondern weil ich es einfach spannend fand, dabei zu sein und den Fortschritt mitzuerleben.“ Einig war man sich dabei nicht immer. „Klar gab es da Situationen, in denen verschiedene Einschätzungen aufeinandertrafen“, räumt Schäfer ein. Über offene Gespräche wurde jedoch immer gemeinsam die beste Lösung gefunden. Und im Nachhinein stellt Schäfer fest, dass bei strittigeren

Entscheidungen, wie etwa der Wahl der Wandfarbe Altweiß, die erfahrene Malerin mit ihren Empfehlungen Recht behalten hat. „Dass das Haus nicht hundertprozentig so geworden ist, wie ich es im ersten Moment im Kopf hatte, ist klar“, zieht Schäfer sein Fazit. So ein Projekt entwickle sich eben über einen längeren Zeitraum. Immer wieder entstehen neue Gedanken, man trägt Ideen zusammen. „Entscheidend ist, dass wir auf diesem Weg unser Traumhaus gebaut haben, in dem wir uns total wohl fühlen.“ Letzten Endes funktioniert wohl auch der Bau eines Hauses nicht anders als die Aufnahme eines neuen Albums einer Rockband. Irgendjemand gibt die Richtung vor. Der Rest ist Teamarbeit. ◀

Beteiligte und Services

Bauherr: Gustav Schäfer

Ausführender Betrieb: Malerbetrieb Neppe, Altenweddingen

Raumdesign: Sinngefüge, Magdeburg

Verkaufsberatung: Christoph Jahns, Brillux Magdeburg

Technischer Berater: Torsten Oppermann, Brillux Magdeburg; Dominik Faltin, Brillux Braunschweig

Materialien: Creativ Granulato 71, Creativ Tenero 84, Lacryl Tiefgrund ELF 595, Superlux ELF 3000, Silicon-Fassadenfarbe 918, Extrasil 1911, Mineral-Leichtputz G 3679, Lacryl-PU Schultafellack 258, CreaGlas Glasvlies VG K 3000

Betrieb im
Fokus



Thorsten Leiner ist ausgebildeter Trainer für Führungskräfte und gibt für die „Beyer & Wilmer Seminare GmbH“ zu diesem Thema Seminare an der Brillux Akademie

Ein guter Chef lässt die anderen ran

„Keiner kann's so gut wie ich!“ ist ein Gedanke, den ein Chef möglichst schnell vergessen sollte, sagt **Führungskräfte-Coach Thorsten Leiner**. Warum Delegieren effektiver ist, als alles selbst zu machen

Delegieren ist eines der wichtigsten Führungselemente. Das zu beherrschen ist sowohl für mich als Chef als auch für meine Mitarbeiter wichtig.

Welche Vorteile bringt das konkret?

Erstens: Ich kann mich als Chef auf meine eigenen Kernkompetenzen, nämlich das Führen und Entwickeln des Unternehmens, konzentrieren. **Zweitens:** Die Mitarbeiter erhalten die Möglichkeit, sich zu entfalten und weiterzuentwickeln. **Drittens:** Die Bindung der Kollegen an den Betrieb wird gefestigt: Mitarbeiter, die eine Aufgabe übertragen bekommen haben, sind loyalere Mitarbeiter. **Viertens:** Das Unternehmen hat die Chance, an Qualität und Produktivität zuzulegen, weil die Arbeit an passende Spezialisten weitergereicht wird. Zu guter Letzt habe ich einfach weniger Stress, weil ich weiß, dass die Aufgaben gut aufgehoben sind.

Welche Aufgaben kann der Chef gut abgeben und welche sollten bei ihm verbleiben?

Um das herauszufinden, reichen drei Fragen: Was muss ich als Führungskraft machen? Was kann ich machen? Und was will ich machen, einfach weil es mir Spaß macht? Jene Aufgaben, die ich machen kann, aber nicht muss, die sollten delegiert werden. Auch bei jenen, die ich zwar gerne mache, ist es manchmal dennoch sinnvoll, sie zu delegieren.

Delegation ist für jeden Chef ein Thema. Was bedeutet das genau?

THORSTEN LEINER Unter delegieren verstehe ich das Übertragen von Aufgaben, die selbstständig bearbeitet werden, einschließlich der Übertragung der dafür erforderlichen Kompetenzen und Entscheidungsbefugnisse. Ich spreche hier ganz bewusst von Entscheidungsbefugnissen für bestimmte Aufgaben und nicht von der Weitergabe von Verantwortung, denn die trägt letztendlich der Chef. Geschicktes

Alle Aufgaben, die strategischer Natur sind und die Ausrichtung des Unternehmens betreffen, muss ich als Chef übernehmen. Das gilt zum Beispiel auch in Krisenzeiten: Hier ist die Führungskraft für alle Entscheidungen von Bedeutung verantwortlich.

Worauf sollte ein Chef achten, wenn er Aufgaben delegiert?

Als Chef benötige ich einen Plan und eine gut überlegte Struktur. Auch das geht am besten, indem ich mich frage: Was soll übertragen werden? Und zwar bis ins letzte Detail: In welchem Umfang, mit welchen Kompetenzen – welche Aufgaben sind wiederkehrend und welche dringlich? Wer soll die Aufgabe übernehmen? Hier sollten die Aufgaben an die Mitarbeiter verteilt werden, die über die entsprechenden Kompetenzen und auch den Reifegrad verfügen. Wie umfangreich ist die Einarbeitung? Da geht es dann darum, sich auch genug Zeit für die Aufgabenübertragung zu nehmen und Mitarbeitergespräche zu führen. Warum will ich delegieren? Die Motivation sollte nicht sein, sich lästige Aufgaben vom Hals zu schaffen, sondern dass ich meine Mitarbeiter motivieren und mein Unternehmen weiterbringen kann. Vor allem dann, wenn ich mich auf meine Aufgaben als Chef konzentriere.

Sie sprachen den Reifegrad der Mitarbeiter an. Woher weiß man, dass der Mitarbeiter zum Arbeitsauftrag passt?

Gerade bei den Handwerksbetrieben mit fünf bis 20 Mitarbeitern sollte ich mir als Chef darüber bewusst sein, dass ich der Personalentwickler meines Teams bin. Gute Führung geht mit einer positiven und realistischen Haltung einher: Ich sollte die Interessen und Kompetenzen der Kollegen kennen und wissen, wie ich sie motivieren kann. Hierfür sind Mitarbeitergespräche ganz entscheidend. Es sollte das Ziel eines Chefs sein, Mitarbeiter so zu entwickeln, dass sie selbstständig arbeiten. Aber nicht jeder Mitarbeiter will das. Es gibt die, die

„Delegieren ist eine Haltung des Führens, bei der ich meinen Mitarbeitern mehr zutraue als mir selbst.“

immer wieder klare Anweisungen haben möchten, und die, die einfach nur ihren Job machen und nur genau das erledigen, was sie aufgetragen bekommen haben. Da muss ich als Chef abwägen, wen ich wo abholen und fördern kann.

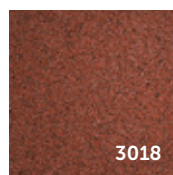
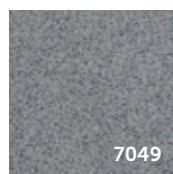
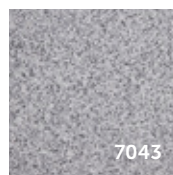
Angenommen, Mitarbeiter und Aufgabe passen perfekt zusammen. Wie übergibt man die Kompetenzen korrekt?

Es ist wichtig, alle Mitarbeiter des Betriebs transparent darüber zu informieren, dass man jene Aufgaben auf die Person XY übertragen hat. Das sollte entsprechend an die Kunden kommuniziert werden, die vielleicht immer nur vom Chef bedient werden wollen, sonst hat der ausführende Mitarbeiter einen schweren Stand. Neben dieser Unterstützung sollte auch an die benötigten Ressourcen gedacht werden, also braucht es vielleicht Budgetfreischaltungen oder Ähnliches. Kommunikation ist einfach wichtig. Als Chef sollte ich mit jedem Mitarbeiter im Gespräch bleiben und Interesse am Stand der übertragenen Aufgabe zeigen. Es motiviert Mitarbeiter, wenn sie das Gefühl haben, gesehen zu werden.

Was sind die häufigsten Fehler beim Delegieren?

Delegieren ist eine Haltung des Führens, bei der ich meinen Mitarbeitern mehr zutraue als mir selbst. Weil dieses Vertrauen oftmals fehlt, mischen sich viele Chefs zu häufig ein und demotivieren so. Deswegen ist der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses besonders wichtig. Ich sollte mir als Chef die Zeit nehmen, meinen Mitarbeitern zu zeigen, wie ich die Aufgaben erledige, und sie dann auch gemeinsam mit ihnen machen. So kann das Zutrauen in die Arbeit meines Teams wachsen. Da spielt auch die Angst vor Kontrollverlust eine Rolle: Schließlich bin ich der Chef und denke häufig, dass ich diese Führungsposition dadurch legitimieren muss, indem ich alles selbst mache. Aber als Führungskraft sollte ich mehr am System arbeiten, nicht mehr in ihm. ◀

MELDUNGEN



Dank der neuen Floortec Balkonbeschichtungen kann der Balkon, je nach Gestaltungswunsch, innerhalb kurzer Zeit zu einem schönen Rückzugsort werden

Sicheres Balkonien

Gerade in Zeiten, in denen Fernreisen nicht möglich sind, wird der Balkon zum wichtigen Erholungsort. Das neue Balkonbeschichtungssortiment von Brillux ermöglicht eine robuste und langlebige Beschichtung von der Grundierung über die Abdichtung bis zur Verschleißschicht. Neben der großen Verarbeitungssicherheit überzeugt die ganzheitliche Lösung mit fünf Systemaufbauten. Die ETAG-0005-geprüften Produkte ermöglichen eine Abdichtung nach DIN 18351 – ganz ohne Vlieseinlage. Unifarbigte Schlussbeschichtungen können mit Dekochips individualisiert werden. Darüber hinaus bieten die neuen Colorgrains flächige Optiken ähnlich Natursteinen. → www.brillux.de/balkonbeschichtungen

**Jetzt
teilnehmen**

2021 Brillux Design Award: Einreichungen ab sofort möglich

Mit der Überzeugung, dass in guter Zusammenarbeit die besten Ideen entstehen, zeichnet Brillux alle zwei Jahre Planer, Ausführende und Bauherren mit dem Brillux Design Award aus. Ab Mai können Handwerker, Architekten, Innenarchitekten und Bauherren online Fassaden- oder Innenraumgestaltungen einreichen, die weltweit mit Brillux Produkten im Zeitraum von Januar 2019 bis Dezember 2020 realisiert wurden. Eine international erfahrene Jury wird die Gewinner in sechs Kategorien küren. Die Verleihung des mit 25.000 Euro dotierten Brillux Design Awards wird am 8. November 2021 in Münster stattfinden.

→ www.brillux.de/design-award



Holzflächen langlebig schützen

Als kostbarer Rohstoff direkt aus der Natur verdient Holz einen besonderen Schutz. Die neue Holzlasur Impraguard 625 ermöglicht dank ihrer niedrigen Viskosität ein leichtgängiges Auftragen und ist offenporig sowie feuchtigkeitsregulierend zugleich. Außerdem schützt die besonders tief eindringende Alkydharzlasur wirksam gegen Algen- und Pilzbefall. Ausgelegt ist Impraguard 625 für den wasserabweisenden und imprägnierenden Lasuranstrich auf allen Laub- und Nadelhölzern.

→ brillux.de/Impraguard



**2021 Brillux
Design
Award**

#supportyourlocals

Neben gesundheitlichen Gefahren und wirtschaftlichen Einschränkungen **bringt die Coronakrise auch Schönes zutage**. So zeigt sich vielerorts große Solidarität zwischen den Menschen: sei es durch direkte Nachbarschaftshilfe oder im Internet. Der Hashtag #supportyourlocals plädiert für die Unterstützung von ortsansässigen Handwerkern und wurde bereits über 275.000 Mal (Stand Ende April 2020) allein auf der Plattform Instagram verwendet.

Teil 4:
NETWORKING

Weil Solidarität alle weiterbringt

Wohin entwickelt sich das Handwerk in den nächsten Jahren? Diese Frage haben wir in unserer Serie „Trendmap“ für die Bereiche Marketing, Engagement und Automation beantwortet. Dass der zukünftige Erfolg aller Betriebe entscheidend vom Zusammenhalt untereinander abhängt, macht Expertin Anja Cordes im letzten Teil der Serie **Networking** deutlich

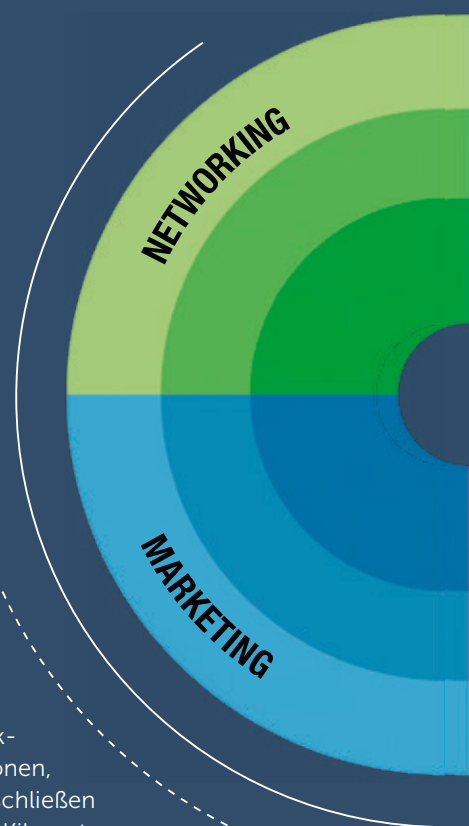
Frau Cordes, Sie forschen am Institut für Betriebsführung im Handwerk (itb) praxisorientiert zu allen Themen der Betriebsführung. Welche Formen von Kooperationen begegnen Ihnen?

Unter einer Kooperation verstehen wir einen auf Dauer angelegten Zusammenschluss zu einem bestimmten Zweck. Diese Form der Zusammenarbeit findet sich im Handwerk schon so lange, wie es das Handwerk gibt, zum Beispiel im Rahmen der Zünfte. Wir im itb stehen im Austausch mit vielen Betrieben und sehen dort verschiedene Kooperationsformen: Da sind einmal jene, die auf Wertschöpfung angelegt sind. Das bedeutet: Es kommen Betriebe unterschiedlicher Branchen zusammen. Sie können sich so – etwa als regionaler Zusammenschluss kleiner und mittlerer Betriebe – auf öffentliche Ausschreibungen und Projekte bewerben, die früher aufgrund ihres Auftragsvolumens Großbetrieben vorbehalten waren. Dann gibt es internetbasierte Kooperationen, bei denen dank der neuen Technologie ein Kommunikations- und Datenaustausch von allen projektbeteiligten Betrieben stattfindet. Das geschieht zum Beispiel per Building Information Modeling (eine softwarebasierte Bauplanung, Anm.d.Red.) Es werden

Informationen wie das Aufmaß einer Baustelle beinahe in Echtzeit miteinander geteilt; so Doppelarbeiten vermieden. Und dann sind wir noch auf eine weitere spannende Form aufmerksam geworden, nämlich Gesundheitskooperationen, auch Betriebsnachbarschaften genannt. Dabei schließen sich kleinere Betriebe im Umkreis von bis zu 20 Kilometern zusammen, die kein eigenes betriebliches Gesundheitsmanagement haben. So können sie dann Schulungsangebote, die beispielsweise von der Krankenkasse erst ab einer bestimmten Teilnehmerzahl kostenlos durchgeführt werden, für alle Mitarbeiter beteiligter Betriebe anbieten.

Was ist der Nutzen von Kooperationen?

Durch die gemeinsame Nutzung verschiedener Ressourcen entstehen Synergieeffekte, vor allem ökonomischer Natur. Sei es durch die Zusammenlegung des Marketings oder die gemeinsame Anschaffung von bestimmten Gerätschaften. Ebenso wichtig ist der Nutzen eines Austauschs auf Augenhöhe. Wir haben festgestellt, dass die Form der Zusammenarbeit, wie sie in Kooperationen praktiziert wird, am erfolgreichsten ist. Sowohl was die Herausforderungen des Marktes betrifft, also etwa wenn Billiganbieter die Kosten drücken, als auch für Weiterentwicklung der Kooperieren-



Handwerk 2025 TrendMap

Welche Entwicklungen auf das Malerhandwerk zukommen, hat Trendforscher Peter Wippermann gemeinsam mit der Gesellschaft für Handwerksmessen mbH in der „Trendmap Handwerk“ systematisiert. Wir beleuchten die Haupttrends in vier Folgen. Das ist die Vierte.

AUTOMATION

ENGAGEMENT

den. Es entwickelt sich ein Problemlöser-Effekt und die teilnehmenden Betriebe erarbeiten sich einen Wissens- und Kompetenzvorsprung.

Gibt es für die kooperierenden Betriebe Nachteile?

Es gibt Stolpersteine, die die Betriebe nicht aus den Augen verlieren dürfen. Zum Beispiel, dass Daten von Kunden preisgegeben werden könnten und man Einblicke in Mitarbeiterstrukturen von anderen Betrieben erhält, die man nicht bekommen sollte. Da muss man mit einer Datenschutzvereinbarung und entsprechender Software gegensteuern. Eine Kooperation kann aufgrund ihrer Funktionsweise auch dazu führen, dass die Betriebe abhängig voneinander werden und ihre Eigenständigkeit verlieren. Ein häufiges Beispiel: wenn Kunden nur noch über den Kooperationspartner erreicht werden. Es können auch Kommunikationsprobleme zwischen den Partnern entstehen, wenn man nicht ganz genau geklärt und schriftlich festgelegt hat, wer gemeinsam angeschaffte Gerätschaften wie einen 3D-Drucker bei Bedarf zuerst bekommt.

Womit wir bei den Regeln wären: Was müssen Betriebe, die Kooperationen eingehen wollen, beachten?

Damit die Synergieeffekte möglichst groß sind, müssen die Rahmenbedingungen stimmen. Dazu sollten die Erwartungen von allen Beteiligten auf den Tisch gebracht werden. Es bringt nichts, wenn ein Betrieb von einer auf kurze Zeit angelegten Zweckgemeinschaft ausgeht, zum Beispiel für den Einkauf, und der andere sich längerfristig zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen austauschen möchte. Alle müssen sich darüber im Klaren sein, wie die gemeinsamen

Ziele lauten. Dafür sollte man sich persönlich treffen – real und regelmäßig. Es hilft Kooperationen ungemein einen externen Netzwerkmanager zu ernennen, der sich um alle Anliegen und die Kommunikation kümmert, also Treffen moderiert und neutral ist. Das bringt Professionalität rein. Optimal sind Kooperationen zwischen Betrieben mit vergleichbaren Organisationsstrukturen und Betriebsgrößen, weil sie sich auf Augenhöhe befinden und sich gut unterstützen können. Und dann sind gemeinsame Spielregeln, zu Datenschutz und Versicherungsschutz, elementar. Das Allerwichtigste ist aber der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses, das mit der Bereitschaft einhergeht, in Vorleistung zu gehen und zu wissen, dass man das, was man investiert hat, wieder zurückbekommt. Zu Beginn stehen bei Kooperationen die Kosten im Vordergrund. Folgen im zweiten Schritt Arbeitserleichterung und optimierte Kunden- und Mitarbeiterbetreuung, sieht man: Solidarität zahlt sich aus. ◀



Anja Cordes ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Betriebsführung im Handwerk (itb)



Zukunftsfit dank digitaler Lernwelt

Zuhause, auf dem Handy, im Seminar: Jeder hat seine eigene Art, wie und wo er sich am besten Wissen aneignet. All diese Vorlieben werden jetzt auf einer Plattform vereint: der **Brillux Lernwelt**. Ob die Anmeldung zum Wunschseminar oder der Zugriff auf über 200 digitale Trainingsangebote – die Lernwelt bildet das komplette Spektrum der Brillux Akademie ab

In unserer Serie „Trendmap. Handwerk 2025“ (siehe Seite 56) haben wir die Zukunftstrends der Maler- und Stuckateurbranche sowie Techniken vorgestellt, mit denen sich kleine und mittlere Betriebe zukunftsfit aufstellen. Neben den auf den vorherigen Seiten vorgestellten Kooperationen gewinnt auch das digitale Lernen an Bedeutung. Diese Art der Wissensaneignung ermöglicht Lernwilligen, sich zeit- und ortsunabhängig dann mit Inhalten zu beschäftigen, wann sie es wollen. Zugleich können die Lernangebote auf die verschiedenen Lerntypen (auditiv, visuell, kommunikativ, medienorientiert) und deren Bedürfnisse angepasst und so zielgerichteter vermittelt werden. In Zeiten, in denen sich Arbeitsprozesse ständig verändern und Wissen schnell veraltet, braucht es diese neue Art des Lernens dringender denn je. Brillux liefert hierfür die passende digitale Lernplattform. „Welche Applikationsmethode ist wann zu empfehlen?“ „Was muss ich bei einer Grundprüfung alles bedenken?“ „Wie kann ich Mitarbeiter über das Internet gewinnen?“

Auf diese und viele weitere Fragen erhält der Anwender in der Brillux Lernwelt Antworten, um seine praktischen Fähigkeiten sowie sein Fachwissen auszubauen. In interaktiven und zu den Themen passenden Formaten aufbereitet und für unterschiedliche Endgeräte, über das Tablet bis hin zum Smartphone, entsprechend zugänglich gemacht.

Für jeden das Passende

Mit ihren vielfältigen Inhalten richtet sich die Lernwelt an alle Mitarbeiter im Maler- und Stuckateurbetrieb: vom Auszubildenden über den kaufmännischen Mitarbeiter, den Gesellen und Meister bis zum Betriebsinhaber. Hier können alle neues Wissen erlernen. Etwa durch Online-Kurse oder humorvolle und abwechslungsreiche Praxistipp-Videos, die technisches Know-how für den Maleralltag mit hohem Unterhaltungswert vermitteln. Neben den digitalen Angeboten findet man in der Lernwelt das vollständige Angebot aller Präsenzseminare und kann diese für sich oder seine Mitarbeiter buchen. Der Mehrwert der digitalen Plattform hat sich bereits während der durch Covid-19 eingeschränkten Lebensumstände als besonders wertvoll erwiesen: So können etwa Berufsschullehrer in der schulfreien Zeit kostenlos auf die interaktiven Inhalte der Brillux Lernwelt zugreifen und ihren Unterricht auf diese Weise digitalisieren. ◀

→ brillux.de/akademie-lernwelt

„Unsere Azubis verstehen den Lernstoff dank der Aufbereitung gut.“

Frank Müller, Geschäftsführer der Westphal Maler GmbH, über die mit simpleclub entwickelten Lernvideos

Für
Betriebsinhaber
eines Maler- oder
Stuckateurbetriebs

Für
Berufsschul-
lehrer



Brillux Lernwelt

Für
Gesellen

Für
Meister

Für
Azubis



Das Digitalangebot der Brillux Lernwelt

simpleclub-Lernvideos

Gemeinsam mit der Online-Nachhilfeplattform simpleclub hat Brillux über 100 Lernvideos für das Berufsbild Maler/Lackierer digitalisiert. Spickzettel und Übungen minimieren den Prüfungsstress

Online-Kurse

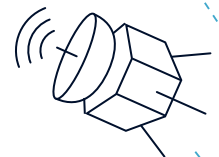
Informationen bleiben besser hängen, wenn sie interaktiv sowie mit Bild und Ton und anschaulichen Beispielen vermittelt werden

Fachbegriffe-Trainings

Warum Fachbegriffe nicht mal in einer 10-minütigen Busfahrt auf dem Handy trainieren?

Praxistipp-Video

In 3–5-minütigen Lernvideos geben technische Trainer praktische Ratschläge für den Arbeitsalltag



Digitale Inhalte mit Goldwert



Ob per Tablet oder Desktop-PC:
Die Inhalte der Lernwelt sind an allen
Endgeräten verfügbar

Frau Neuhaus, worauf haben Sie bei der Entwicklung der Lernwelt-Inhalte besonderen Wert gelegt?

Wir haben uns zunächst sehr intensiv mit unseren verschiedenen Anwendergruppen, also den internen und externen Anwendern, und ihren jeweiligen unterschiedlichen Anforderungen an eine Online-Lernplattform beschäftigt. Das Ziel der Lernwelt ist es daher, alle Gruppen und natürlich auch alle Mitarbeiter eines Maler- und Stuckateurbetriebs entsprechend ihrer vielfältigen Wissensbedürfnisse bestmöglich zu unterstützen. Deswegen finden sich hier sowohl Angebote, um sich inhaltlich sehr tief in einzelne Themen einzuarbeiten und sich Expertenwissen anzueignen, als auch die Option, sich mit der simpleclub-App im Rahmen der Brillux Ausbildungspartnerschaft gezielt per Smartphone auf Prüfungen vorzubereiten. Die Lerninhalte sind explizit hierfür optimiert. Der Algorithmus der App generiert aus verschiedensten Lernkategorien individuelle Lernpläne mit Übungen – und das bis zum Stichtag der angegebenen Prüfung. Zusätzlich zu den theoretischen Lerninhalten haben wir mit unseren technischen Trainern im eigenen Brillux Studio kurze Praxistipp-Videos gedreht. Darin werden die einzelnen Arbeitsschritte von Arbeiten, wie beispielsweise einer Sanierung von Putzrisen, erklärt. Gerade für solche Tätigkeiten, die man vielleicht nicht regelmäßig ausübt, sind diese Videos Gold wert.

Wie können beispielsweise Azubis von den Inhalten profitieren?

Neben der beschriebenen simpleclub-App finden sie in der Lernwelt tatsächlich nahezu alle Lehrbuchinhalte der Berufsschule und können mit diesen für ihre Zwischenprüfung und ihre Gesellenprüfung lernen. Die Azubis können hier für sie relevante Online-Kurse auswählen und sich anhand dieser intensiv über verschiedene Technikategorien, von Innen- und Fassadenfarben über Lacke und Lasuren bis hin zu Werkzeugen und Maschinen sowie WDVS, informieren. Diese Inhalte konsumiert man am besten auf dem Desktop-PC oder dem Tablet, weil es dazu auch Übungsaufgaben und Lern-Checks gibt und man auf diesen Endgeräten sehr komfortabel lernen kann.

Wie gelangt man in die Lernwelt?

Die Lernwelt ist kostenlos und für jeden Kunden zugänglich. Man benötigt dafür einen „Mein Brillux“-Account. Wenn Geschäftsinhaber bereits über einen eigenen Zugang verfügen, können sie für ihre Mitarbeiter in diesem individuelle Benutzerkonten einrichten. Wir haben den Zugang sogar noch vereinfacht: Alternativ können das die Mitarbeiter mittlerweile selbst machen, sie brauchen dafür lediglich die gewerbliche Kundennummer des Betriebs. ◀

→ www.brillux.de/mein-brillux/registrierung



Vera Neuhaus ist
Projektmanagerin für
digitales Lernen an der
Brillux Akademie

Azubis aus Österreich, Deutschland und Luxemburg lernen gemeinsam

 Brillu



DEINE ZUKUNFT IST BUNT
AUSBILDUNG IM MALER- UND STUCKATEURHANDWERK

Eine attraktive Ausbildung schaffen: So lautet das Ziel des **Lehrlingsverbunds „Buntstifte“**, eines Zusammenschlusses aus fünf österreichischen, sechs deutschen und einem luxemburgischen Malerunternehmen. Im Rahmen eines einwöchigen Talente Camps waren die Azubis mit ihren Ausbildern für zwei Tage zu Gast bei Brillux in Münster. Auf dem Programm stand ein Mix aus Theorie und Praxis – und viel Zeit für den Austausch

Wir freuen uns sehr, dass Brillux unseren Buntstiften diese Weiterbildungsmaßnahme ermöglicht“, sagt

Michael Kiwall, Geschäftsführer des Malerbetriebs Wandveredler aus Herdecke. Der Malermeister hatte den österreichischen Lehrlingsverband seinerzeit nach Deutschland geholt und fördert im Rahmen dieses Aufenthalts die Malerazubis in seinem Betrieb. Lukas Schulze Brock, Leiter der Brillux Akademie, betont das gemeinsame Ziel der Veranstaltung bei Brillux: „Sowohl für die Buntstifte als auch für unsere Akademie ist es ein klarer Antreiber, den Nachwuchs im Maler- und Stuckateurhandwerk zu stärken. In diesem Sinne unterstützen wir das Talente Camp der Buntstifte sehr gern.“

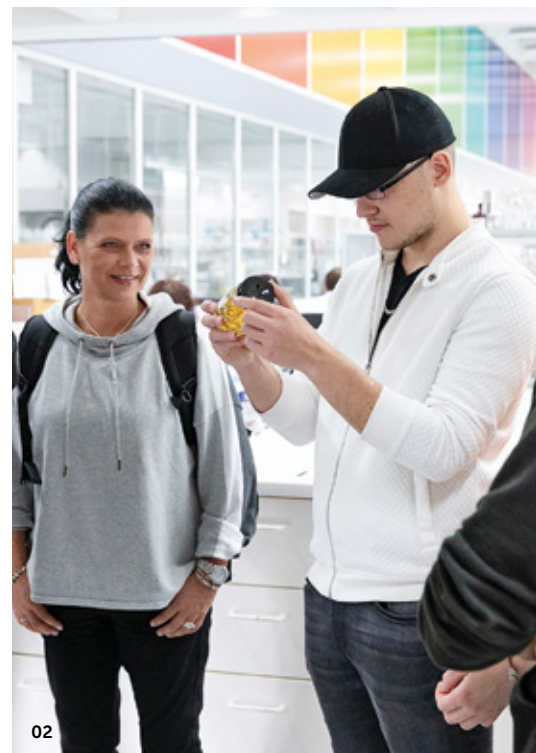
Mix aus Theorie und Praxis

29 Azubis und acht Ausbilder aus insgesamt zwölf Betrieben: Die zwei Tage bei Brillux boten der Buntstifte-Gruppe genug Raum für intensiven Wissensaustausch, praktische Anwendung und natürlich für eine Werksbesichtigung. Dem Auszubildenden Simon

Amann von der Firma Krista aus Frastanz in Österreich gefiel insbesondere der Produktionsprozess: „Wie Farben hergestellt werden, bekommt man sonst im Alltag gar nicht so mit.“ In Vorträgen zu den Themen Untergrundvorbereitung, wasserbasierte Lacke und Arbeiten und Wohnen im gesunden Raumklima vermittelten Technische Berater von Brillux den Auszubildenden ihre Expertise. Während des Praxisteils konnten die Teilnehmer dann selbst wasserbasierte Lacke im Spritz- sowie im Roll- und Streichverfahren verarbeiten. „Dieses praktische Üben wie bei einem Lehrgang ist einfach super“, so die Auszubildende Desiree Kempf vom Malerbetrieb Sielke aus Barenburg. Jacqueline Brown vom Malerbetrieb Kloke aus Paderborn ist im zweiten Lehrjahr und bestätigt: „In meiner Prüfung habe ich die Tür mit dem Pinsel bearbeitet. Es ist für

01 — Während ihrer Talente-woche erhielten die Buntstifte einen guten Einblick in die Abläufe der Farben- und Lackproduktion von Brillux. So verfolgten sie den Weg von der Rezeptur bis zur Einlagerung der Produkte im Hochregallager

02 — Die Auszubildenden nahmen die einzelnen Rezepturbestandteile einer Farbe genauer unter die Lupe. Interessiert lauschten sie den Ausführungen im Bereich Forschung und Entwicklung



02





01

01 — Ein kompakter Vortrag zu wasserbasierten Lacken rundete diese Thematik ab

02 — Im Technikteil zum Thema Wasserbasierte Lacksysteme hatten die Azubis die Gelegenheit, die Lacke sowohl per Spritz- als auch per Streich- und Rollverarbeitung auszuprobieren

mich eine hilfreiche Ergänzung, hier auch mal die Spritztechnik zur Verarbeitung von Lacken kennenzulernen.“

Im Fokus: qualifizierte Ausbildung

Eine gute Ausbildung erfordert die Bereitschaft zum Lernen, und zwar auf beiden Seiten: Neben den Azubis hatten auch die Ausbilder der zwölf Betriebe genug Gelegenheit, sich auszutauschen und zudem die Ausbildungspartnerschaft der Brillux Akademie kennenzulernen. Der gemeinsame Fokus – sowohl bei der Brillux Akademie als auch bei den Buntstiften – liegt schließlich darauf, die qualifizierte Ausbildung in den Betrieben zu unterstützen. „Es ist toll, dass

wir inzwischen einen so großen Zuspruch neuer Buntstifte-Mitgliedsbetriebe erhalten. Fünf deutsche Malerbetriebe haben sich angeschlossen, um ihren Auszubildenden im Rahmen dieses internationalen Maler-Ausbildungsverbunds eine nachhaltig qualifizierte und strukturierte Ausbildung zukommen zu lassen. Wir wollen ein umfassendes Bild des Malerberufes vermitteln und die Durchfallquoten in den Abschlussprüfungen reduzieren“, fasst Michael Kiwall zusammen. Heike Seekamp, Ausbilderin im österreichischen Malerbetrieb Krista Farben, erklärt, warum sich der Buntstifte-Verband über die Zusage von Brillux als einem der Gastgeber des Talente Camps besonders gefreut hat: „Die Branche weiß, wie viel Gutes Brillux in Sachen Ausbildungsförderung tut. Die Initiative ‚Deine Zukunft ist bunt‘ kennen wir seit Jahren. Wir möchten zukünftig sowohl den Showtruck auf Ausbildungsmessen als auch ergänzende Angebote der Brillux Akademie für unser Förderprogramm nutzen.“ Heike Seekamp und Michael Kiwall sind sich als Ansprechpartner der Buntstifte einig: „Wir wissen die ausgereiften Programme der Firma Brillux sehr zu schätzen.“ ◀

Sind auch Sie interessiert an der Nachwuchsinitiative „Deine Zukunft ist bunt“ oder an der Ausbildungspartnerschaft der Brillux Akademie? Dann informieren Sie sich jetzt auf:

→ dzib.de

→ brillux.de/ausbildungspartnerschaft

Wer sind die Buntstifte?

- Fünf gleichberechtigte österreichische, sechs deutsche und ein luxemburgisches Malerunternehmen sind in diesem **Lehrlingsverbund** organisiert.
- **Das Ziel ist es**, Ausbildungskapazitäten zu bündeln und sich in der Region besser zu vernetzen. Denn nicht jeder Betrieb kann auch jede Dienstleistung anbieten: So gehört dem Verbund beispielsweise ein Betrieb an, der sich den Themen Restaurierung und Vergoldung verschrieben hat.
- Einmal im Jahr kommen die Azubis aller Verbundbetriebe zu einem **einwöchigen Talente Camp** zusammen. Diese Veranstaltung soll den Jugendlichen Gelegenheiten geben, von- und miteinander zu lernen und ihnen zudem die Angst vor den Prüfungen nehmen.
- Erste Früchte trägt die Arbeit der Buntstifte in Österreich bereits: Die Durchfallquote bei der **Abschlussprüfung** liegt bei den Azubis der Verbundbetriebe deutlich unter dem österreichischen Durchschnitt.

Nachwuchs finden mit „Deine Zukunft ist bunt“

Im Rahmen der Nachwuchsinitiative „Deine Zukunft ist bunt“ unterstützt Brillux Betriebe dabei, junge Menschen für eine Ausbildung im Maler- oder Stuckateurhandwerk zu begeistern.

Ein wichtiges Tool ist die Ausbildungs- und Praktikumsbörse auf der Website der Initiative. Hier haben sich mittlerweile über 7.500 Betriebe aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Südtirol registriert, die sich von potenziellen Interessenten finden lassen können.

Weitere Informationen finden Sie unter → dzib.de

Nachwuchs fördern mit der Ausbildungs-partnerschaft

Die Ausbildungspartnerschaft bietet Maler- und Stuckateurbetrieben ein Programm speziell zur Förderung ihrer Auszubildenden und Ausbilder. Als Brillux Ausbildungspartner können Sie auf insgesamt fünf Bausteine zurückgreifen – zum Beispiel auf den Baustein „Azubi-TechnikTage“: Diese eintägigen Seminare finden zu unterschiedlichen Themen in den Brillux Niederlassungen statt und vermitteln Auszubildenden praxisorientiertes Wissen. Viel Ausprobieren inklusive! Die Teilnahme kostet regulär 70 € zzgl. MwSt., für Ausbildungspartner ist sie kostenlos.



Sie haben den Anspruch, sich stetig weiterzuentwickeln: Alexander und Britta Schlamann in ihrem neuen Showroom in Bruchköbel

Zwischen Beständigkeit und Zeitgeist

Wie externe Nachfolger einen Betrieb erfolgreich übernehmen und entsprechend die eigenen Ansprüche modernisieren, zeigt Alexander Schlamann mit seinem Unternehmen **Emmel Malerdesign**

Sie haben mit 23 Jahren im Jahr 2013 einen Betrieb übernommen. Was war die größte Herausforderung für Sie?

Fachlich habe ich mich damals bereits gut aufgestellt gefühlt. Schließlich hatte ich meine Ausbildung, meinen Meistertitel im Maler- und Lackiererhandwerk, und hatte zu diesem Zeitpunkt auch schon viel Erfahrung in anderen Betrieben sammeln können. Dadurch war ich sicher in meinem Auftreten. Aber klar hatte ich auch die Befürchtung, die hohen Erwartungen der Kunden nicht erfüllen zu können. In der Personalführung und in der Buchhaltung fehlten mir die Erfahrungen. Das war schon eine Herausforderung, vor allem, weil ich im ersten Jahr bereits drei Mitarbeiter hatte. Auch den Überblick über mehrere Baustellen zu behalten und diese gleichzeitig vor- und nachzubereiten – das musste ich erst lernen.

Wie hat das geklappt?

Ich hatte das Glück, dass ich mit dem alten Inhaber Manfred Emmel sehr freundschaftlich verbunden bin. Er stand uns – vor allem im ersten Jahr – immer als Berater zur Verfügung, sodass ich jederzeit auf seinen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen konnte. Dieser kurze Dienstweg war in der Anfangszeit eine große Hilfe. Zudem bin ich auch sehr dankbar und stolz auf mein Team, auf das ich mich von Anfang an verlassen konnte: Wir haben ein sehr gutes Arbeitsklima. Ich bin überzeugt, dass es sich auszahlt, Mitarbeiter einzubinden, Weiterbildungsmöglichkeiten anzubieten, regelmäßige Teamevents zu veranstalten sowie immer ein offenes Ohr für die Mitarbeiter zu haben.

Sie haben Ihr Konzept, Ihre Außendarstellung und Ihr Marketing neu aufgestellt. Wie sind Sie dabei vorgegangen und warum?

Wir haben bei der Firmenübernahme zunächst das Logo und die Farbwelten übernommen. Uns war es jedoch wichtig, den Wandel hin zu einem modernen, innovativen Malerbetrieb, den wir in den letzten Jahren vollzogen haben, auch sichtbar in unserer Außendarstellung zu reflektieren. Aus diesem Grund haben wir den Namen angepasst und auch sämtliche Elemente, die unser Erscheinungsbild formen – wie Logo, Farben, Webseite –, neugestaltet.

Wie waren die Reaktionen auf die Neugestaltung?

Es gab eine erstaunlich große, durchweg positive Resonanz



Emmel Malerdesign

01



02



03

von Kunden, Geschäftspartnern und auch Lieferanten. Ich würde sagen, dass dieser neue Auftritt unsere Bekanntheit weiter gesteigert hat. Und das hat sich auch in einem Zuwachs der Aufträge gezeigt. Ein weiterer Effekt: Die Mitarbeiter identifizieren sich nun noch mehr mit unserem Unternehmen.

Was packen Sie als Nächstes an?

Wir sind nicht mehr nur der Malerbetrieb, der die Arbeiten ausführt, sondern wir übernehmen immer mehr eine beratende Funktion. Um den Beratungsbedarf bestmöglich zu decken, richten wir gerade einen Showroom in Bruchköbel ein. Bei der Einrichtung konnten wir auf Brillux zurückgreifen, das uns mit vielen kreativen Ideen, Oberflächenmustern und Werbemitteln unterstützt. Für unsere Kunden ist es Gold wert, die Haptik der unterschiedlichen Materialien und Strukturen spüren zu können. Auch in der Farbwahrnehmung macht es einen riesigen Unterschied, die Farben wirklich zu erleben und sehen zu können. Damit bieten wir jetzt einen großen Mehrwert für unsere Kunden an, auf den wir, neben unserem grundsätzlichen Rundum-Service, sehr stolz sind.

Was raten Sie Kollegen, die einen Betrieb extern übernehmen?

Ich glaube, dass es wichtig ist, eine genaue Vorstellung davon zu haben, wie man seinen eigenen Betrieb führen und vor allem weiterentwickeln möchte. Wir haben den Anspruch, uns stetig weiterzuentwickeln, und geben das auch so an unsere Mitarbeiter weiter. Sie gestalten unsere Prozesse aktiv mit und erhalten regelmäßig Weiterbildungsmaßnahmen. So eine Motivation braucht es meiner Einschätzung nach, um ein starkes Team zu sein. Auch sind ein breit aufgestelltes fachliches Wissen, ein gutes Netzwerk und Kenntnisse in Personal- und Betriebsführung wichtig, um Erfolg als Unternehmer zu haben. ◀

→ emmel-malerdesign.de

Kontakt

Tel. +49 251 7188-759
marketingunterstuetzung@brillux.de

01 — Nach dem Relaunch strahlt Emmel Malerdesign in einem frischen und modernen Look

02 — Vom Kugelschreiber bis zum Gummibärchen: Für eine ausführliche und gute Beratung haben Schlamann und sein Team alles vorrätig

03 — Im neuen Showroom können sich die Kunden vor Ort über verschiedene Wandgestaltungen anhand mehrerer Tapetenkollektionen oder Musterplatten im Innen- und Außenbereich informieren

ANBLICK



Die ganze Welt in ihren Händen

Kunst gab Menschen schon immer die Möglichkeit ihren Gefühlen Ausdruck zu verleihen, wenn die Worte fehlen. So auch während der Corona-Krise: In dieser verdeutlichen Streetarkünstler weltweit ihre Hoffnungen, Sorgen und vor allem auch ihre Anerkennung mit Hilfe von Wandbildern. So entstanden im Frühjahr 2020 an vielen – nun menschenleeren – öffentlichen Plätzen wie hier in Melbourne, Australien leuchtende, großformatige Zeichen der Dankbarkeit für den unermüdlichen Einsatz der medizinischen Pflegekräfte. Häufig sind Krankenschwestern oder Pfleger mit Engelsflügeln abgebildet. Aufgrund der weltweiten Ausgangsbeschränkungen werden die Graffitis aktuell nicht vor Ort von vielen Menschen gesehen, dafür aber im Internet weltweit bewundert. Die von ihnen ausgehende Botschaft bleibt zeitlos.

Impressum

Herausgeber

Brillux GmbH & Co. KG
Weseler Straße 401
48163 Münster
Tel. +49 251 7188-759
Fax +49 251 7188-53395
brillux.de

Kontaktadresse

Brillux Marketingservice
brillux.de/service
marketingunterstuetzung@brillux.de

Redaktion und Gestaltung

formba – Editorial und Design,
Billrothstraße 77,
22767 Hamburg, formba.de

Autoren: Annegret Böhme,
Wiebe Bökemeier, Ralf Krämer,
Nina Ruhland, Barbara Stummer

Erscheinungsweise

4x jährlich, ISSN 1610-6822
Nachdrucke, auch auszugsweise, oder andere Formen der Vervielfältigung bedürfen der ausdrücklichen Genehmigung von Brillux.

Redaktioneller Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir das generische Maskulinum. Alle Personen sind damit gleichberechtigt angesprochen und ausdrücklich mit gemeint.

**„Das vornehmlichere
Werk der Tapfer-
keit, vornehmlicher
denn Angreifen,
ist Standhalten“**

Thomas von Aquin (1224–1274), italienischer Philosoph und Dominikanerpater

Thema in der nächsten Ausgabe: Gegründet, um zu bleiben

2021 Brillux Design Award

28449/253/15,6/0620 8826.0010.9081

Seien Sie
dabei!

Reichen Sie
Ihr Objekt ein.
Ab sofort.



Der Brillux Design Award: die Auszeichnung, die gesehen wird.

Stellen Sie Ihr Objekt der unabhängigen Fachjury in einer der sechs Kategorien vor. Sie prämiiert die besten Innenraum- und Fassadengestaltungen und ihre handwerkliche Ausführungsqualität. Der Wettbewerb ist mit einem Preisgeld von insgesamt 25.000 € dotiert. Die Gewinner und Nominierten erfahren große Aufmerksamkeit in den Fachmedien und der Branche. Ein Paket zur eigenen Vermarktung der Ehrung rundet die Auszeichnung ab. Nehmen Sie teil!

www.brillux.de/design-award

 **Brillux**
..mehr als Farbe