
TEAMGEIST

Wie kein anderer Fußballstar stellte sich Philipp Lahm in den Dienst seiner Mannschaft, stärkte ihr Gemeinschaftsgefühl und so ihre Leistungsfähigkeit: ein Erfolgsrezept, das auch im Geschäftsleben funktioniert.

Ab S. 12

**„BETONFLÄCHEN HABEN EINEN
BESONDEREN REIZ. IHRE SPEZIFISCHE
STRUKTUR REFLEKTIERT DAS LICHT AUF
EINE UNNACHAHLICHE WEISE.“**

Guido Erbring, Architekturfotograf und Experte,
im neuen Creativ-Heft „Mineralische Wandgestaltung“.

MEHR AUF SEITE 71



Brillux Creativ Sentimento 78,
Sichtbetonoptik, Farbton 12.MI.06

Mehr über Dagmar und Michael Weist und ihren Malerfachbetrieb lesen Sie ab Seite 46.

A photograph of a woman with blonde hair, wearing a white long-sleeved shirt and a light-colored patterned skirt, climbing a wooden ladder. She is smiling broadly and clapping her hands towards a man standing next to her. The man is balding, wearing glasses, a grey polo shirt, and blue jeans. He is also smiling and has his hands raised in a clapping gesture. The background shows a workshop or garage with various tools and equipment.

„OHNE UNSER TEAM GEHT GAR NICHTS!“

Im Unternehmen von Dagmar und Michael Weist begegnen sich Chefs und Mitarbeiter voller Vertrauen und mit viel Humor: Für dieses Foto kletterte die Farbberaterin vor versammelter Mannschaft spontan auf eine Leiter und klatschte fröhlich ihren Mann ab.

TEAMGEIST

Philipp Lahm verkörpert wie kein anderer Fußballstar Teamgeist. Im Interview verrät uns der Weltmeister und ehemalige Kapitän der Nationalelf, welche Lehren aus dem Profisport ihm helfen, als Unternehmer erfolgreich zu sein.

12



COACHING FÜR ABENTEUERLUSTIGE

Knirschen kann es im besten Team mal – wichtig ist, Probleme konstruktiv zu lösen. Wie das klappt, vermitteln Coachings. Und dabei gilt heute oft: Raus aus dem Seminarraum, rein ins Abenteuer!

40

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

keine Frage: Sie alle sind Teamplayer. Sonst würden Ihnen Kollegen und Kunden davonlaufen. Aber hier und da ruckelt es in der produktivsten Mannschaft. Bestes Beispiel dafür: unsere Fußballnational Elf. Trotz einer intensiven Vorbereitung – die übrigens auch für den Erfolg eines Betriebs unerlässlich ist (mehr ab Seite 12) – scheiterte das Team im Sommer bei der WM. Fehlte das letzte Quäntchen Teamgeist? Der besondere Spirit, der eine Gruppe zusammenschweißt und zum Sieg trägt? Ex-Fußballer und Weltmeister Philipp Lahm besitzt die Fähigkeit, dieses Zusammengehörigkeitsgefühl auch in seinen Mitspielern zu wecken. Im Interview auf Seite 14 erzählt der Ex-Kapitän, wie ihm das beim FC Bayern München und bei der WM 2014 gelang – und warum er heute als Unternehmer von der Erfahrung als Fußballprofi profitiert. Unsere Reportage aus Recklinghausen beweist: Teamwork funktioniert auch in großen Gruppen. Reinhold Ginzel, Chef eines Malerbetriebs und Mitbegründer des Handwerkerkollektivs „Die Meister“, setzt bei seinen bis zu 100 Kollegen bei einem Bauprojekt auf Vertrauen und Harmonie – diese Einstellung macht den Malerberuf auch für den Nachwuchs attraktiv. Erfahren Sie auf Seite 64, wie erfolgreich die Kampagne „Deine Zukunft ist bunt“ seit drei Jahren Auszubildende und Betriebe auf Augenhöhe zusammenbringt. Malermeister Michael Weist aus Alfeld (Seite 46) würzt seine Arbeit im Team am liebsten mit einer Prise Humor. Und den konnten wir uns in dieser Ausgabe auch nicht verkneifen. Blättern Sie bitte einmal auf Seite 40: Dort finden Sie ein tierisch gutes Coaching zum Thema Teamarbeit.

Herzliche Grüße
Ihre Redaktion der Marktimpulse



BRILLUX DESIGN AWARD

MITMACHEN!

Neue Wettbewerbskategorien, neue Jurymitglieder, neue Gewinne: Der erste Brillux Design Award wird im Herbst 2019 verliehen. Was Sie von der Ausschreibung erwarten dürfen und warum Sie sich jetzt bewerben sollten.

60



INHALT

- 06 PERSPEKTIVEN**
Imposantes Erfolgsmodell: der Fischeschwarm.
- 08 HORIZONTE**
Alles so schön bunt hier: Fassaden-Graffiti.
- 12 TEAMGEIST**
Teamfähigkeit gilt heute als unverzichtbare Eigenschaft. Doch wie zeigt sie sich?
- 14 PHILIPP LAHM IM INTERVIEW**
Alles für die Elf: Kaum ein anderer Spieler stellte sich so in den Dienst der Mannschaft.
- 20 DAS SPIELPRINZIP**
Was auf dem Spielfeld Erfolg bringt, hilft auch im Geschäftsleben: die besten Tipps für Ihr Team.
- 26 UMFRAGE**
Mit wem bilden Sie ein richtig gutes Team?
- 30 HAND IN HAND**
Reinhold Ginzel gründete die erfolgreiche Handwerker-Kooperation „Die Meister“.
- 36 MEINE BAUSTELLE**
Ein Knast mit Kunstwerk.
- 40 TRENDS**
Coachings mit sturen Eseln und wilden Wölfen.
- 46 MIT HERZ UND HUMOR**
Entspannt bei vollem Einsatz – Vertrauen bestimmt den Alltag im Familienbetrieb Weist.
- 52 UNTERWEGS**
Reiseträume: Arbeiten im Ausland.
- 56 WDVS-KAMPAGNE**
Wie ein gutes Gefühl zum Auftrag führt.
- 58 KUNDENCLUB**
Gut läuft's: Ein bunter Sprinter prägt das Werbekonzept der Maler Schmitt GmbH.
- 60 BRILLUX DESIGN AWARD**
Wir stellen vor: die Expertenjury.
- 64 DEINE ZUKUNFT IST BUNT**
Der Show-Truck kommt – und wirbt erfolgreich um Nachwuchs fürs Malerhandwerk.
- 70 AKTUELL**
Neues von Brillux: Kunden begeistern mit dem Beleuchtungskonzept TuneLight und dem Creativ-Heft zur mineralischen Wandgestaltung.
- 72 HEFTKRITIK**
Geschäftsführer Peter Weszits kommentiert die vorige Ausgabe der MarktImpulse.
- 73 VORSCHAU**



Gemeinsam sind wir stark!

Ein echtes Erfolgsmodell: Die Hälfte aller Meeresfische zieht zumindest teilweise in Gruppen umher, ein Viertel verbringt sogar das ganze Leben im Schwarm. So auch diese Stachelmakrelen im mexikanischen Nationalpark Cabo Pulmo. Im Team ist jede einzelne Makrele besser vor Angriffen geschützt, da ein Räuber immer nur wenige Fische im Auge behalten kann. Außerdem funktioniert das Kollektiv wie ein Sensorensystem, das bei Gefahr sofort reagiert. Warum dann kein Chaos ausbricht? Weil die Fische sich im Schwarm wie ein einziges Lebewesen bewegen. Dafür hält sich jeder nur an zwei einfache Regeln: Folge dem Fisch vor dir - und halte die Geschwindigkeit des Fisches neben dir.

Foto: Tandemstock (Christian Vzi)

ALLES NUR FASSADE?

Graffiti-Künstler Dustin Schenk, 38, engagiert sich für das Kasseler Schillerviertel. Hier steht er vor einem Werk seines Kollegen Rafael Gerlach alias SatOne.

Von wegen! Im Kasseler Schillerviertel entsteht eine beeindruckende Kunstausstellung im öffentlichen Raum. Zahlreiche Werke deutscher und internationaler Graffiti-Künstler zieren hier bereits die Häuserwände. Bunt und fröhlich, grafisch und sperrig - aber niemals banal.



1. **Charity-Projekt** des Street-Art-Künstlers **WON ABC** und seiner Crew aus München: **Rassistische Schmierereien** auf der Wand dieses Flüchtlings-Wohnheims integrierten sie in ihr indisches Motiv und verwandelten sie so in eine positive Botschaft.

2. **Daniel Man**, in der Szene auch bekannt als **Codeak**, gestaltete diese Wand.

3. „**Schwanich**“ taufte Künstler **Chris Ganter** alias **Jeroo one** sein Werk, das 2007 im Schillerviertel entstand - denn es zeigt ein Zwitterwesen aus Schwan und Kranich.

4. **Eine besondere Geschichte** steckt hinter diesem Wandbild: Die Szene mit den drei Jungs fand die polnische Künstlerin **Alicia Biala** im Fotoalbum ihrer Großmutter, die während des Zweiten Weltkriegs in einem Heim für erblindete Kinder gearbeitet hatte.

Ist das Kunst – oder kann das weg? Eine Frage, die sich im Kasseler Schillerviertel garantiert niemand mehr stellt. Klar, an Graffiti scheiden sich die Geister. Sprühdosen-Schmierereien im Stadtbild verärgern viele Betrachter. Längst existiert aber auch eine lebendige, internationale Szene etablierter Graffitikünstler, deren Werke als eigene Kunstform anerkannt sind. Kassel gilt als die Stadt mit den meisten legalen Graffiti-Flächen Deutschlands. Zu verdanken ist das auch den beiden Schillerviertel-Bewohnern **Dustin Schenk** (38) und **Gerrit Retterath** (31). Der freischaffende Künstler **Schenk** und der angehende Doktor der Soziologie **Retterath** sind in der lokalen Kunstszene bestens vernetzt und verfolgen gemeinsam das Ziel, Graffiti im öffentlichen Raum zu fördern. Vor drei Jahren grün-



„Aus meinem Büro schaue ich auf dieses Fassaden-Kunstwerk in 3-D-Optik. Das ist natürlich mein absolutes Lieblingsgraffiti hier.“

Stefan Viefhues, Brillux Gebietsverkaufsleiter im Schillerviertel



Direkt gegenüber der Brillux Niederlassung im Schillerviertel hat die internationale Künstlergruppe we.n.u aus Berlin und Hongkong dieses Kunstwerk in 3-D-Perspektive geschaffen. Es entstand ohne Vorlage innerhalb von anderthalb Tagen.

deten sie den Verein KolorCubes e. V., starteten das Projekt „Schillerviertel“ und machten sich daran, die tristen Fassaden ihres Kiezes zu verschönern. Graffiti können Stadtviertel bereichern, Menschen bewegen und zusammenbringen. Denn die Kunstwerke „gehören“ den Menschen vor Ort, sind für alle ohne Zugangsbeschränkung erfahrbar. „Das Schillerviertel ist derzeit im Umbruch, entwickelt sich. Hier lässt sich mitten im Innenstadtbereich noch Interessantes und Bedeutsames schaffen“, erklärt Dustin Schenk. Einen lebensfrohen, kreativen und einzigartigen Ort wünscht er sich. Die bunten Fassaden sind inzwischen zum Wahrzeichen des Viertels geworden. Fast 20 großflächige Kunstwerke gibt es hier bereits, zum Teil von renommierten internationalen Street-Art-Künstlern gestaltet. Das ist vor allem Schenks persönlichem Engagement zu verdanken – und dem großen Netzwerk, das er sich während längerer Aufenthalte in New York, Berlin und Zürich aufgebaut hat. Ein Riesengewinn, denn auch eine lebendige lokale Kunstszene braucht immer wieder neue Ideen und frische Einflüsse von außen. Mit der „Public Art Gallery“ gibt die Schillerviertel-Initiative mittlerweile auch Kunst auf Leinwand und Skulpturen eine attraktive Plattform. Im offenen Kunstzentrum „Workspace“ entstehen Räume und Ateliers, die lokalen und auswärtigen Gastkünstlern zeitweise Platz zum Leben und Arbeiten bieten.

Mittendrin und voll dabei

Bis eine Fassaden-Idee im Viertel schließlich verwirklicht wird, dauert es manchmal Monate. „Wir verstehen uns mit unserer Initiative als Schnittstelle zwischen Investoren, Bauherren, Stadtentwicklungsbehörde, Bewohnern und Künstlern“, so Schenk. Ohne Kompromisse geht es naturgemäß nicht – aber am Ende sollen sich alle mit dem Ergebnis identifizieren können. Durchschnittlich 15.000 Euro kostet es, eine Hauswand künstlerisch zu gestalten. Schenk setzt deshalb auf Förderprogramme zur Stadtteilentwicklung und holt auch Sponsoren mit ins Boot. Brillux Gebietsverkaufsleiter Stefan Viefhues sitzt mit seiner Niederlassung mittendrin im Schillerviertel und freut sich, dabei zu sein: „Dustin Schenk schaut oft bei uns rein, und wir tauschen uns aus. Wir unterstützen die Künstler vor Ort mit einer fairen Preisgestaltung. Außerdem beraten wir sie natürlich dazu, welche Produkte sich optimal für die jeweiligen Fassadenuntergründe eignen und wie man am besten vorgeht.“ Damit trägt die Brillux Niederlassung entscheidend zum Erfolg der Stadtteilentwicklung bei. „Ohne starke, verlässliche Partner wie Brillux könnten solche Projekte gar nicht funktionieren“, bestätigt Dustin Schenk. Weiterer Pluspunkt: Der gute Ruf der Brillux Produkte in der Street-Art-Szene hilft ihm dabei, gefragte Künstler für seine Initiative zu gewinnen. ■



1. *Dustin Schenk* gestaltete diese Wand als Auftragsarbeit auf dem Gelände eines im Viertel ansässigen Bauunternehmens.

2. Ein *Studentenwohnheim* verschönerte der Kölner Künstler *Tobias Hahn* 2017 mit diesem grafischen Werk, das er „Ascend“ nannte.

3. *Pau Quintanajornet* schuf das Mauer-Kunstwerk mitten im Viertel. Die Künstlerin betreibt ein Graffiti-Partnerprojekt in Chile.

4. Die *Comic-Figuren* auf dieser Fassade kreierte *Robin Kowalewsky*, der Szene auch als *Niis Puk* bekannt.

5. *Zedz*, Künstler aus den Niederlanden, entwarf dieses abstrakte Werk im Jahr 2016. Es schmückt das „Haus der Zukunft“, in dem das Stadtteilzentrum sitzt.

TITELTHEMA
TEAMGEIST

A photograph of a rowing team of five people in a green scull boat on a calm lake. The rowers are wearing red and yellow life jackets. The background features a range of green mountains under a clear sky. The water is still, reflecting the sky and the boat.

GEMEINSAM STARK

Hier sitzt jeder Schlag: Ein guter Steuermann gibt nicht nur den richtigen Takt vor, er trifft bei seinen Ruderern auch den richtigen Ton.



Wer hier nicht perfekt mitzieht, kommt seinen Teamkollegen in die Quere. Im Rudersport kann schon der kleinste Taktfehler den Sieg kosten. In Unternehmen gilt dasselbe Prinzip: Arbeitet eine Gruppe gut zusammen, ergänzen sich die verschiedenen Talente, und ihre Schwächen werden ausgeglichen. Aber Teamgeist wirkt auf allen Ebenen: Stimmt die Zusammenarbeit in der Gruppe, sind bis zu 30 Prozent mehr Umsatz drin.

1.

INTERVIEW

Vorbild Sport: Welche Lehren Ex-Fußballstar Philipp Lahm aus seiner Profi-Zeit für seine zweite Karriere als Unternehmer zieht.

S. 14

2.

RATGEBER

Business- und Teamcoach Johann Bertele erklärt am Beispiel Fußball, wie sich ein Betrieb aufstellen kann, um noch erfolgreicher zu werden.

S. 20

3.

UMFRAGE

„Mit wem bilden Sie ein richtig gutes Team?“ Überraschende Antworten von den Kollegen der Handwerker-Kooperation „Die Meister“.

S. 22

TITELTHEMA

TEAMGEIST

Ein Stratege, der auf Fairness setzt und Führungsqualität nicht mit Lautstärke verwechselt: Als Held ohne Allüren schrieb Philipp Lahm Fußballgeschichte.

„Von den Mitarbeitern meiner Firmen erwarte ich Spitzenleistungen, ohne ihnen in ihre Fachbereiche reinzureden.“

Philipp Lahm, Ex-Fußballprofi und Unternehmer

„JEDER MUSS SEINE POSITION KENNEN!“

Er weiß, wie's geht: Auf dem Fußballplatz führte Philipp Lahm als Kapitän des FC Bayern München und der Nationalelf höchst erfolgreiche Mannschaften an – sein Gespür für Teamführung nutzt ihm heute auch als Unternehmer.

Sein Fazit kam, als der Schock über das deutsche WM-Debakel noch ganz frisch war: In einem öffentlichen Brief skizzierte Philipp Lahm die jungen Profis in der Nationalelf als kickende Ich-AGs, die vornehmlich den eigenen Erfolg im Blick hätten. Bundestrainer Joachim Löw habe es versäumt, sie mit deutlichen Ansagen auf Kurs zu bringen: „Er muss Individualisten klarmachen, dass sie Verantwortung für die gesamte Mannschaft tragen“, schrieb Lahm. Die Nationalspieler müssten einsehen, dass es gerade bei großen Turnieren darum gehe, sich in den Dienst der Mannschaft zu stellen und vor allem das Team gut aussehen zu lassen, nicht sich selbst. Genau das also, was Lahm immer vorgelebt hat – und was Deutschland 2014 den WM-Titel einbrachte.

Herr Lahm, beim Fußball galten Sie als Teamplayer, der sein Team ohne Hitzigkeit und Aggression führte und erfolgreich machte. Was hat sie alle zusammengehalten? Das gemeinsame Ziel und die gemeinsame Aufgabe. Eine Mannschaft funktioniert nach gewissen Gesetzmäßigkeiten. Das Talent der einzelnen Spieler ist die Voraussetzung für den Erfolg, aber mindestens so wichtig ist der Zusammenhalt. Und Zusammenhalt funktioniert nur über die Identifikation mit der Aufgabe und darüber, dass man Regeln akzeptiert und Grenzen einhält. Das muss man täglich vorleben.

Ein Team braucht Vertrauen – so weit die Theorie. In der Praxis sieht es oft anders aus. Was bedeutet dieses Wort für Sie und Ihr Berufsleben? Vertrauen ist das Wichtigste in der Zusammenarbeit. Und das bedingt gewisse Voraussetzungen: Jeder muss seine

Philipp Lahm, Ex-Fußballprofi und Unternehmer

Philipp Lahm, 34, stammt aus einer begeisterten Sportlerfamilie und kickte schon früh im Verein. Mit 12 Jahren wechselte er vom Münchner Stadtteilverein Freie Turnerschaft Gern zum FC Bayern München, wo er sämtliche Jugendmannschaften durchlief. Von 2001 an spielte er für die Bayern-Amateure. 2003 wurde er an den VfB Stuttgart ausgeliehen, wo er sich etablierte und zum Nationalspieler aufstieg. 2005 kehrte er nach München zurück und spielte dort bis zum Ende seiner Profikarriere 2017. 2007 gründete er die Philipp-Lahm-Stiftung, die sich um bedürftige Kinder und Jugendliche kümmert. Heute ist Lahm Alleininhaber der Sixtus-Werke (Pflegeprodukte), Schneekoppe-Mehrheitseigner und Gesellschafter verschiedener anderer Firmen.

Position kennen und seine Leistung abrufen, wenn sie gebraucht wird. Jeder sollte die gemeinsame Spielidee umsetzen und täglich daran arbeiten. Dadurch entsteht Vertrauen in das Team. Und das muss man permanent nachprüfen.

Es gibt Spielregeln beim Fußball. Wie lauten die Spielregeln unter Geschäftsleuten? Ich denke, es sollten die gleichen Spielregeln sein: Respekt, Fairness und Teamspirit. Wenn ein Team nach diesen Werten ▶

KARRIERE IN ZAHLEN

756
SPIELE

58
gelbe Karten

490
SIEGE

137
Unentschieden

129
NIEDERLAGEN

27
Tore

0
KOPFBALLTORE

8
Meistertitel mit dem FC Bayern

1
WM-SIEG

0
Platzverweise

Quelle: dfb.de

funktioniert, dann motiviert und diszipliniert das. Ich denke, das hat auch für das Zusammenleben in unserer Gesellschaft eine enorme Bedeutung.

Auf und neben dem Platz trat Lahm immer uneitel auf. Anlässlich seines letzten Bundesligaspiels im Mai 2017 erklärte er, Fußball stets als große gemeinschaftliche Anstrengung betrachtet zu haben – als Streben nach Zielen, nie allein, sondern zusammen mit Fans, Trainern, Mitarbeitern und Teamkollegen. Diese Art von Gemeinschaft, ahnte Lahm, werde er in Zukunft womöglich am meisten vermissen.

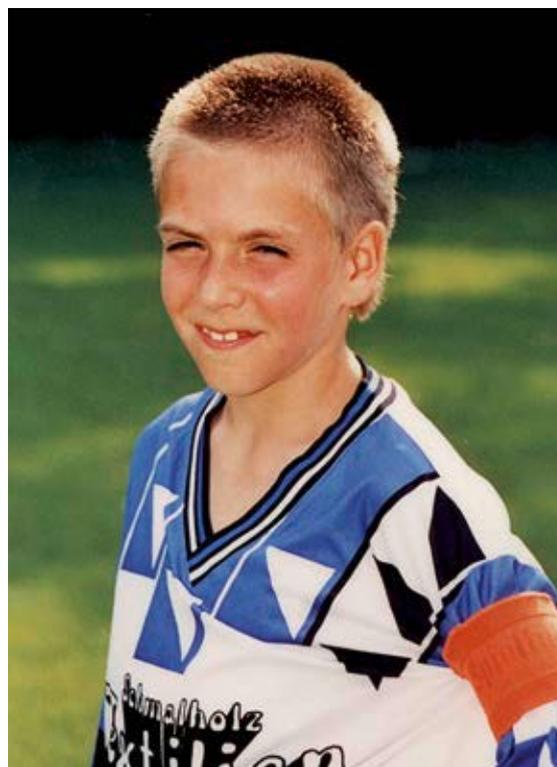
Vergleichen Sie bitte für uns das Miteinander in einer Mannschaft und der „normalen“ Arbeitswelt. Was konnten Sie aus Ihrer Zeit am Ball mitnehmen?

Den Wert von Spezialisten. Um wirklich erfolgreich zu sein, braucht man Fachkräfte und Spezialisten, die ein gewisses Niveau nicht unterschreiten. Am besten ist es dann, wenn diese in der Lage sind, sich untereinander auszutauschen, und sich dadurch perfekt ergänzen.

Können Sie diese Erfahrung direkt auf Ihr Engagement in der Wirtschaft übertragen?

Ja. Von den Mitarbeitern meiner Firmen erwarte ich Spitzenleistungen, ohne ihnen direkt in ihre Fachbereiche reinzureden – die Spezialisten sind schließlich sie, nicht ich. Umgekehrt bin ich für jeden ansprechbar, wenn es um die strategische Ausrichtung der Firma geht. Und selbstverständlich höre ich mir jede Anregung, jeden Vorschlag sehr genau an, bevor wir im

Noch so jung und schon so fokussiert: Auch in den Jugendmannschaften der Freien Turnerschaft Gern war Philipp Lahm der Anführer, zu erkennen an der Kapitänbinde.



Team Entscheidungen treffen. Letztlich trage ich dann die Verantwortung und vertrete sie nach außen.

Von der romantischen Vorstellung, ein Profiteam bestehe aus elf Freunden, hat Lahm sich zeitig verabschiedet. In seinem 2011 erschienenen Buch „Der feine Unterschied“ beschreibt er, wie eine Mannschaft aus 20 bis 25 Konkurrenten zusammengeschmiedet wird. Er schildert sehr anschaulich, wie die Spieler versuchen, aus jeder internen Situation einen Vorteil zu ziehen. Dabei müsse jeder für sich selbst entscheiden, wie weit er gehe, so Lahm. Sein Fazit: Erst wenn die Rangordnung im Team geklärt sei, entstehe wieder eine gewisse Lockerheit. Erst dann forme sich im gemeinschaftlichen Erfolgshunger das eigentliche Team.

DFB-Präsident Reinhard Grindel sagte über Sie: „Bei der Nationalmannschaft hat er einen neuen Führungsstil etabliert, er hat gezeigt, dass flache Hierarchien ein Erfolgsmodell sein können. Dabei hat er immer eine klare Meinung gehabt und diese auch vertreten.“ Das klingt, als hätten Sie vieles anders gemacht. Können Sie uns ein Beispiel zum Stichwort „flache Hierarchien“ geben? Wenn etwas schief läuft, muss ich die Auseinandersetzung suchen. Ich muss meine Meinung, meine Einschätzung mitteilen und die Probleme korrigieren. Beim Fußball funktioniert ▶



Ein 1:0 nach sechs Minuten: Mit seinem Coup im WM-Eröffnungsspiel gegen Costa Rica startet Philipp Lahm das Sommermärchen 2006 - auch für Kapitän Michael Ballack.

PRIVATLEBEN IN ZAHLEN

1

FRAU

seit 2010 verheiratet mit
Claudia, geb. Schattenberg

2

KINDER

Julian Lahm *2012,
Lenia Lahm *2017

2007

GRÜNDUNG

der Philipp-Lahm-Stiftung

2017

ENDE

der Karriere als Fußballprofi

Höhepunkt seiner Fußballkarriere: Am 13. Juli 2014 gewinnt Philipp Lahm mit der deutschen Nationalmannschaft den Weltmeistertitel - als ihr Kapitän.



TITELTHEMA

TEAMGEIST

das am besten auf dem Platz. Ich muss in den Situationen, die schief laufen, korrigierend eingreifen und nach Lösungen suchen. In meinen Unternehmungen haben wir wöchentliche Meetings, in denen wir alle an einem Tisch sitzen und die Schwierigkeiten diskutieren.

Im Unternehmensalltag die persönliche Kommunikation zu pflegen, ist wichtig. Was ist das Besondere an Ihrem Format? Ich denke, dass es nichts Besonderes ist. Wir nehmen uns sehr viel Zeit dafür. Ich habe den Eindruck, dass jeder mittlerweile offen spricht und wir uns als Team entwickeln.

Mit welchen Mitteln haben Sie Ihre Meinung in Ihrer aktiven Zeit als Fußballer vertreten? Zuerst einmal mit Leistung auf dem Platz, dann mit einer gewissen Disziplin und einem gewissen Rollenverständnis für meine Aufgabe und auch mit Akzeptanz für die Qualitäten meiner Mitspieler. Ich glaube, dass ich in der Hierarchie aufgestiegen bin, weil ich meine Qualitäten Arjen Robben und Franck Ribéry zur Verfügung gestellt habe, die dann gerne mit mir gespielt haben. Dadurch habe ich Verständnis für die Aufgaben der anderen entwickelt. Dann war ich bald in der Lage, das gesamte Bild zu beschreiben, und diese hat mir Autorität verschafft.

Schon als Jugendlicher spielte er wie ein Erwachsener: klug, wach, präzise, seriös – und teamorientiert. In all seinen Mannschaften hat Lahm es geschafft, wichtig zu

sein, ohne dies laustark demonstrieren zu müssen. Und wer wollte, konnte ihm auf dem Platz nicht bloß beim Fußballspielen, sondern gewissermaßen auch beim „Fußballdenken“ zusehen. Der damalige Bayern-Trainer Pep Guardiola lobte 2013, Lahm sei der „intelligenteste Spieler, den ich je in meiner Karriere trainiert habe“. Als strategisch handelnder Unternehmer legt er heute Wert darauf, dass seine Mitarbeiter wissen, wo es hingehen soll – dass sie die Ziele kennen und ihre konkrete Aufgabe auf dem Weg dorthin. Der Profifußball hat ihn gelehrt, dass ein Team seine Identität nicht von allein entwickelt, sondern Anreize und Führung braucht. Den Überblick behalten: eine Fähigkeit, die für Unternehmer und Führungskräfte wichtig ist. Der talentierte Strategie Philipp Lahm besitzt sie. Und er scheut auch keine offenen Worte, wenn etwas nicht nach Wunsch läuft. Das hat er bereits während seiner Profi-Karriere gezeigt. Am eindrucksvollsten vielleicht im Herbst 2009, als er der „Süddeutschen Zeitung“ ein Interview gab, das nicht mit dem FC Bayern abgesprochen war. Darin äußerte er sich kritisch über die Vereinsführung und deren teils planlose Einkaufspolitik, die kein Gespür für eine Spielphilosophie erkennen lasse: „Man darf Spieler nicht nur kaufen, weil sie gut sind“, mahnte er damals. Das Interview brachte ihm viel Respekt ein, aber auch eine Geldstrafe von 50.000 Euro. Dabei war es ihm nicht um den Ruf und die Rolle des Rebellen gegangen, sondern allein um die Sache. Das sei zwar viel Geld, räumte er ein, „aber ich finde, ich habe es gut investiert“. ■



DFB-Botschafter: Philipp Lahm engagiert sich dafür, dass die Euro 2024 in Deutschland stattfindet.

Familienglück: Seine Frau Claudia kennt Philipp Lahm schon seit Teenager-Tagen. Neben Sohn Julian (heute 6) gibt es mittlerweile auch Tochter Lenia, 1.



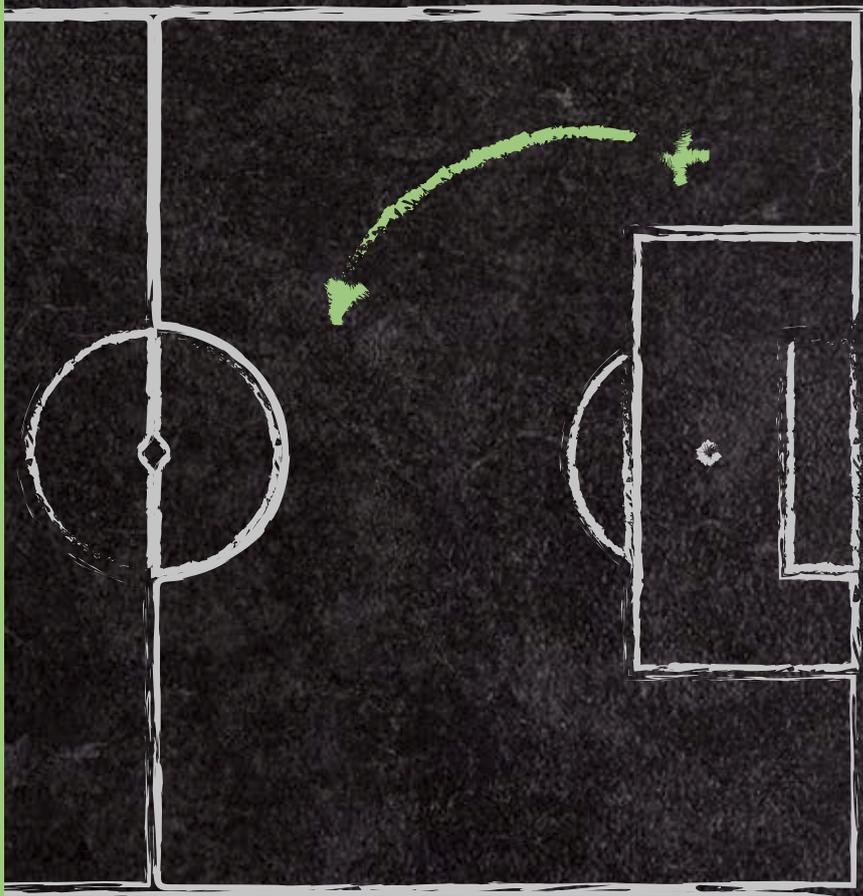
*Abschied von den Mitstreitern:
Philipp Lahm (Nr. 21) beim Tor-
jubel nach dem 1:0 durch Arjen
Robben (links) in seinem letzten
Spiel, einem 4:1-Sieg des
FC Bayern München gegen den
SC Freiburg am 20. Mai 2017.*

„Zusammenhalt funktioniert nur über
die Identifikation mit der Aufgabe und
darüber, dass man Regeln akzeptiert.“

Philipp Lahm, Ex-Fußballprofi und Unternehmer

DAS SPIEL-PRINZIP: VORBILD FUSSBALL

Der Fußball und andere Sportarten machen es vor: Gut eingespielte Mannschaften haben einen enormen Wettbewerbsvorteil. Wir erklären, was Handwerksbetriebe von den Kickern lernen können und wie man sein eigenes Team in Topform bringt.



Wo war er hin, der legendäre Teamgeist von 2014? Bei der diesjährigen WM fehlte der deutschen Nationalmannschaft ganz offensichtlich der innere Zusammenhalt – und damit ihr Erfolgsrezept. Im Fußball weiß man es längst: Für den Erfolg genügt es nicht, hervorragende Einzelkämpfer auf dem Feld zu haben, sie müssen auch perfekt harmonisieren. Tore wollen vorbereitet, Spielzüge exakt koordiniert sein, die Elf eingeschworen auf ihr gemeinsames Ziel. Bertl Vogts brachte diese Idee einst auf den Punkt: „Wenn jeder Spieler zehn Prozent vom Ego an das Team abgibt, haben wir einen Spieler mehr auf dem Feld.“ Eine Erkenntnis, die auch für das tägliche Geschäft von Handwerksbetrieben wertvoll ist. Arbeitet eine Gruppe gut zusammen, ergänzen sich nicht nur die Talente aller Mitarbeiter, auch ihre Schwächen werden dadurch ausgeglichen. Harmonisierende Teams sind schlagkräftiger und schneller. Wenn die Abstimmung funktioniert, zahlt sich das direkt aus. Der Business- und Team-Coach Johann Bertele ist überzeugt: „Ein guter Teamgeist kann bis zu 30 Prozent mehr Umsatz einfahren.“ Mit seiner Firma Progress Coaching berät Bertele neben Fußballclubs auch Einzelpersonen und Unternehmen – was ihn für uns zum perfekten Interviewpartner machte. Für diesen Artikel unterstützte er uns mit wertvollen Tipps, wie man sein Team in Bestform bringt.

TRAINER

Kopf und Strategie: Der Chef ist unbestreitbar der wichtigste Mann im Team. Und das nicht nur, weil es ohne ihn gar kein Team gäbe. Er baut es auf, besetzt die Positionen und gibt die Marschrichtung vor. Er besitzt die größte Erfahrung und trägt die Verantwortung. Aber am allerwichtigsten für den Erfolg des Unternehmens ist sein Einfluss auf die Mannschaft, ist sein Führungsstil. Und hier hat sich in den vergangenen Jahren einiges geändert. Die erfolgreichsten Führungskräfte sind – auch im Fußball – heute nicht mehr hierarchisch orientierte Feldweibel wie der „Schleifer“ Felix alias „Quälix“ Magath, sondern Motivatoren und Menschenentwickler, die ein optimales Arbeitsumfeld schaffen und das Team mit positiven Visionen anspornen. Wie das geht, zeigt seit Jahren der Führungskünstler Jürgen Klopp (FC Liverpool). Ein nahbarer Trainer, der das Gespräch sucht, das Miteinander betont und ein Motto befolgt, das auch in Malerbetrieben funktioniert: „Spaß an der Leistung, das ist das Ziel.“ Seine Spieler lieben ihn dafür, und der Erfolg gibt ihm recht.



Fotos: shutterstock.com (Midwaves), Ch. Mukherjee

MANNSCHAFTSAUFSTELLUNG

Torwart, Verteidiger, Stürmer: Damit eine Fußballmannschaft funktioniert, braucht es Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Charakteren. Wären nur Verteidiger auf dem Feld, fielen womöglich nie ein Tor. In Unternehmen gilt dasselbe Prinzip: Erst ein ausgewogener Mix aus Mitarbeitern führt zum Erfolg. Machtbewusste Entscheider, wie der Kapitän, und verantwortungsvolle Fachleute. Kollegen, die auch mal Arbeiten übernehmen, vor denen sich andere gerne drücken. Nachwuchskräfte, Schnelle und besonders Gründliche, Humorvolle und Disziplinierte. In Handwerksbetrieben werden die Positionen vor allem nach den fachlichen Anforderungen eines Projekts besetzt. Mehr Zeit und viel Fingerspitzengefühl benötigt es, zusätzlich darauf zu achten, dass die Crew auch charakterlich gut zusammenpasst. Doch der Aufwand lohnt: Harmonische Teams sind nicht nur zufriedener, sie machen auch dem Kunden gegenüber einen besseren Eindruck und arbeiten eindeutig effizienter.

„Ein starkes Team hat nicht nur eine enorme Schlagkraft, seine Mitglieder haben auch mehr Spaß an der Arbeit!“

Johann Bertele, 61, berät mit seiner Firma Progress Coaching (progress-coaching.de) Trainer bei der Führung ihrer Mannschaft und zeigt Führungskräften, wie sie ihre Teams coachen können.

Wer merkt, dass die eigene Leistung gesehen und geschätzt wird, strengt sich auch bei kleineren Jobs an.

TEAMGRÖSSE

Im Fußball lautet die Antwort: elf. Auch für Betriebe gibt es eine optimale Anzahl an Spielern. Die Gruppe sollte groß genug sein, dass alle nötigen Fachleute darin vertreten sind. Und klein genug, um eine problemlose Kommunikation zu gewährleisten. Optimal sind fünf bis neun Personen. Das entspricht der Zahl an Einheiten, die sich das Kurzzeitgedächtnis am besten merken kann. Kleinere Gruppen haben zu wenig Potenzial, um Synergien zu nutzen. Größere werden unübersichtlich, schwer zu koordinieren und drohen in Untergruppen zu zerfallen.

FAIRPLAY UND RESPEKT

Viele Schwierigkeiten lassen sich vermeiden, indem man von Anfang an ein gutes Betriebsklima schafft. Ganz wichtig: Vertrauen, Offenheit und gemeinsam definierte Werte. Der Chef hat dabei Vorbildcharakter. Wer seinen Mitarbeitern zeigt, dass er ihre Arbeit schätzt, ihnen Interesse entgegenbringt und etwaige Schwierigkeiten, die sie mit dem Arbeitsablauf haben, ernst nimmt, vermittelt den Teammitgliedern, dass sie ein wichtiger Teil des Firmenerfolgs sind. Die Folge: mehr Loyalität und Engagement. Das macht es im Zweifelsfall auch leichter, Probleme anzusprechen und konstruktiv mit Kritik umzugehen. Lob und Förderung sollten sich dabei nicht auf Teamleiter beschränken. Im Fußball hat man erkannt: Wer die Spieler auf der Bank nicht integriert, fördert Missgunst, schadet dem Teamgeist und vergeudet wertvolles Potenzial.

TOR-MOTIVATION

Wie bekomme ich mein Team letztlich dazu, engagiert zu arbeiten? Manche Fußballmannschaften entwickeln ein gemeinsames Saisonziel, dem sich alle Spieler verpflichtet fühlen und das sie anspornt. Richtig angewendet funktioniert diese Strategie auch im Unternehmen. Aber Vorsicht, es muss sich um Visionen handeln, die alle Mitarbeiter tatsächlich erreichen möchten. Eine Vorgabe wie „25 Prozent Umsatzsteigerung“ fällt nicht in diese Kategorie. Ein emotionales „Wir wollen Arbeit leisten, auf die wir stolz sein können, und zum beliebtesten Betrieb des Ortes werden“ schon eher. Um eine Vision zu finden, die zu Ihrem Betrieb passt und mit der sich möglichst viele Kollegen identifizieren können, sollte diese unbedingt zusammen mit dem Team erarbeitet und festgelegt werden.

ABSTIEGSGEFAHR

Ein noch überzeugenderes Argument für durchdacht zusammengestellte Teams dürften folgende Zahlen sein: „Negative Teamarbeit“, also Querelen unter den Mitarbeitern, bringen betroffenen Unternehmen Umsatzeinbußen von bis zu 60 Prozent. Größer betrachtet: Durch „innere Kündigung“ entstehen jedes Jahr volkswirtschaftliche Kosten von bis zu 95 Milliarden Euro.* Wer Unfrieden im Betrieb feststellt, sollte möglichst früh gegensteuern, da der Prozess in eine Abwärtsspirale münden kann, die zu Fehlern führt, Arbeitsabläufe behindert und schließlich existenzgefährdend werden kann. Lassen sich die Ursachen im Gespräch mit den betroffenen Mitarbeitern nicht klären, sollte man externe Berater hinzuziehen.

Viele Schwierigkeiten lassen sich vermeiden, indem man von Anfang an ein gutes Betriebsklima schafft.

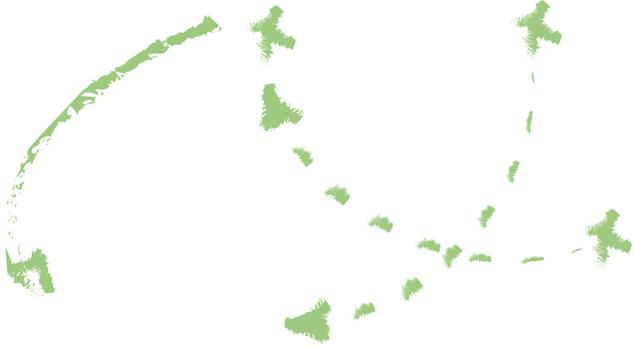


FOUL

Warum Teams scheitern? Das sind die größten Killer erfolgreicher Zusammenarbeit: 1. Einzelkämpfermentalität. Der Grund dafür liegt oft in der Führung. Ist der Erfolgsdruck auf die Mitarbeiter zu groß, versuchen sie sich gegenseitig anzustechen und wenden sich gegeneinander, um die eigene Position im Unternehmen zu stärken. 2. Schlechte Arbeitsmoral und niedrige Qualitätsstandards. Denn beide sind ansteckend. Ein einziger Mitarbeiter, der schludrig arbeitet, reicht oft aus, um den Rest der Gruppe zu infizieren. 3. Künstliche Harmonie. Ein Zustand, der sich gerade in lange existierenden Teams einschleicht. Konflikte werden nicht angesprochen, sodass sie unterschwellig weiterbrodeln und die Luft vergiften. 4. Der NEM-Virus: Neid, Eifersucht und Missgunst zwischen Mitarbeitern.

EIGENTOR

Zum Schluss noch eine Hiobsbotschaft: Auch die viel gepriesene Teamarbeit kann nach hinten losgehen und ihre Mitglieder sogar unproduktiver machen. Schuld ist der sogenannte Ringelmann-Effekt. Der gleichnamige Verhaltensforscher stellte 1882 in einem Experiment fest, dass sich Einzelne in der Gemeinschaft oft viel weniger anstrengen als allein. Er ließ abwechselnd zwei Gruppen und zwei Einzelpersonen gegeneinander zum Tauziehen antreten. In der Gruppe zog jedes Teammitglied 65 Kilo, allein aber 85. Frei nach dem Motto: Toll, ein anderer macht's! Gerade bei Routineaufgaben versteckt sich so mancher gerne hinter fleißigeren Kollegen. Doch auch hier gibt es eine Lösung: Führen Sie allen Teammitgliedern vor Augen, wie groß ihre Bedeutung für das Gelingen des Ganzen ist. Wer merkt, dass die eigene Leistung gesehen und geschätzt wird, strengt sich auch bei kleineren Jobs an. Und übrigens: Lob und Anerkennung sollten sich nicht auf außergewöhnliche Leistungen beschränken.



SPIELTAKTIK

Einen Betrieb zu leiten, kann sich anfühlen, als würde man einen Sack Flöhe hüten. Doch gute Organisation kann die Flohtruppe in ein schlagkräftiges Spitzenteam verwandeln. Eine Strategie hat sich dabei als besonders wirkungsvoll erwiesen: Klarheit bei der Aufgabenverteilung. Jeder Mitarbeiter sollte einen fest umrissenen Tätigkeitsbereich haben, in dem er so eigenständig wie möglich arbeiten kann. Das verhindert nicht nur Zuständigkeitskonflikte und unnötige Diskussionen, es erhöht auch den Spaß an der Arbeit und das Verantwortungsgefühl. Zusätzlicher Vorteil für den Teamleiter: Ihm bleibt mehr Zeit, den Gesamttablauf zu organisieren und eventuell auftretende Probleme zu lösen.

Jeder Mitarbeiter sollte einen fest umrissenen Tätigkeitsbereich haben, in dem er so eigenständig wie möglich arbeiten kann.



SO MACHEN SIE IHR TEAM GLÜCKLICH!

Der Arbeitsalltag ist manchmal stressig. Doch Chefs können einiges dafür tun, dass ihre Mitarbeiter nicht die gute Laune verlieren. Hier kommen sieben ungewöhnliche Vorschläge - von Bubble Soccer bis Baustellen-Wellness.

BAUSTELLEN- WELLNESS

Zu viel geschleppt? Beim Deckestreichen verspannt? Ein mobiler Masseur macht das Team vor Ort mit einer zehnminütigen Nackenmassage wieder locker.

BUBBLE-SOCCER- TURNIER

Kicken mit Knautschzone: Die Spieler sind hier nicht nur am, sondern IM Ball. In einer durchsichtigen Gummiblase, die vom Kopf bis zu den Füßen reicht. Stolpern, Geschubse und übers Feld kugeln sind ausdrücklich erwünscht. Der Rest ist Johlen, Prusten und Gelächter.

COOLE SACHE

Sommer, 30 Grad, die Belegschaft schmort im eigenen Saft. Spendieren Sie Mini-Ventilatoren zum Anklipsen - an die Malerkappe, den Computer oder den Arbeitsanzug.

„EIS FÜR ALLE“- RITUAL

Kurz bevor ein Auftrag beendet ist, ist der Stress meist am größten. Wie schön, wenn man als Mitarbeiter weiß, dass es bald etwas zu feiern gibt: Machen Sie „Eis, Kuchen oder Pizza für alle“ zum Team-Ritual nach Abschluss eines Projekts.

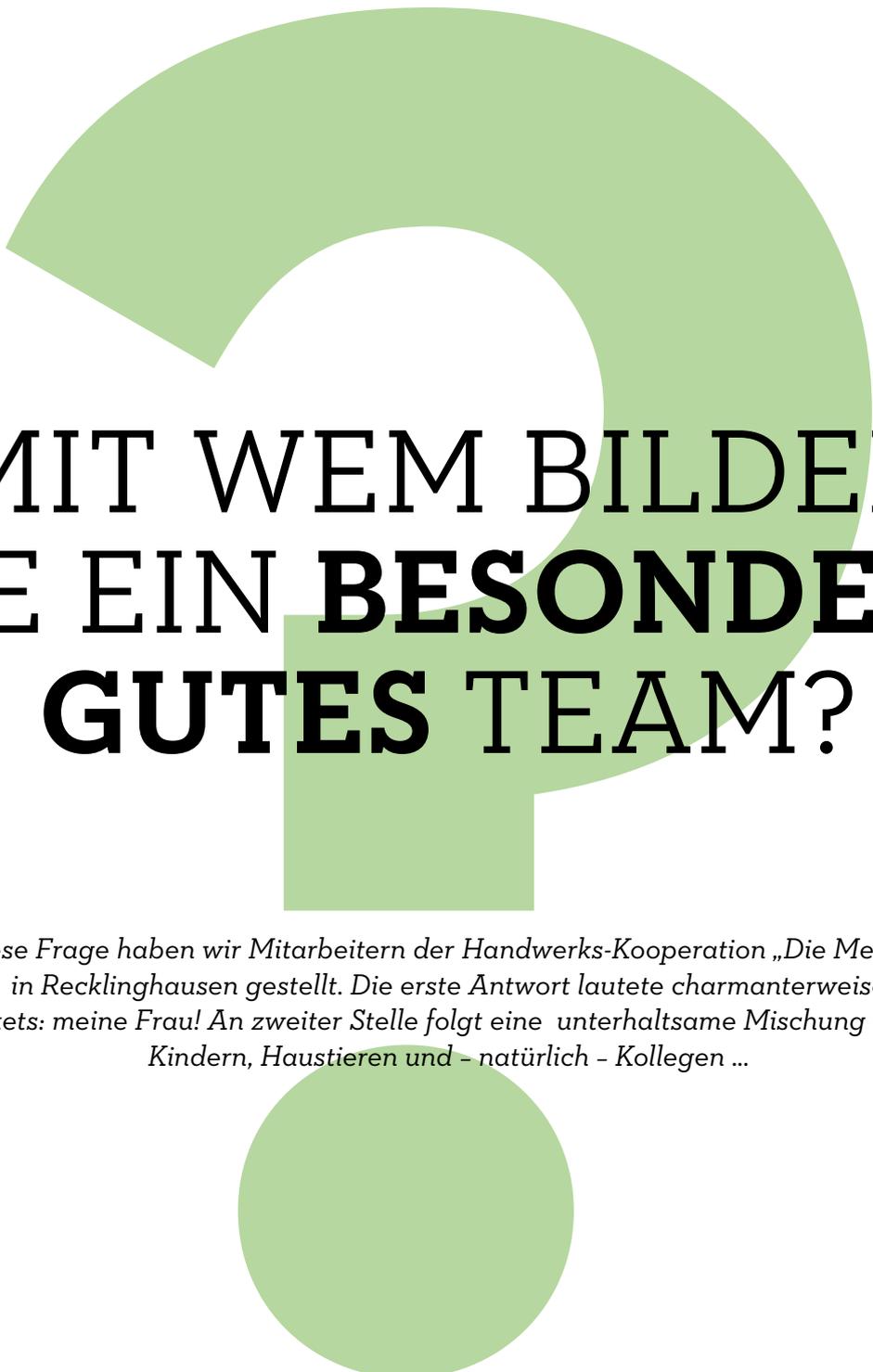
KINOABEND IM BETRIEB

Ein Kinoabend bringt Glamour ins Firmengebäude: Einfach den roten Teppich auslegen und die Werkstatt mittels Beamer in Klein-Hollywood verwandeln.

Funktioniert im Sommer natürlich auch draußen auf dem Gelände als Open Air. Mit Partnern und Popcorn, ist ja klar.

HAFTNOTIZ FÜR HELDEN

„Manfred, du bist der Held der Wärmedämmung!“ oder einfach „Danke, super Arbeit!“: Wenn der Tag mit einem Lob beginnt, aufs Lenkrad oder die Werkzeugkiste geklebt, geht morgens nicht nur die Sonne auf - auch die Laune steigt.



MIT WEM BILDEN SIE EIN **BESONDERS** **GUTES** TEAM?

*Diese Frage haben wir Mitarbeitern der Handwerks-Kooperation „Die Meister“
in Recklinghausen gestellt. Die erste Antwort lautete charmanterweise
stets: meine Frau! An zweiter Stelle folgt eine unterhaltsame Mischung aus
Kindern, Haustieren und – natürlich – Kollegen ...*



ICH KOMME MIT JEDEM AUS!

„Ein gutes Team bilde ich mit fast allen! Ich stelle mich auf jeden Menschen individuell ein. In der Arbeit geht es sowieso nicht anders - nur zusammen kommt man ins Ziel. Zu Hause ist natürlich meine Frau die wichtigste Partnerin.“

Andreas Hartwich, 56,
Geselle im Malerbetrieb Ginzel
14 Jahre im Betrieb
Führt jeden Morgen um fünf seine beiden
Hunde in der Natur spazieren.

MIT MEINER FRAU - FÜR DIE KINDER

„Meine Frau und ich haben drei kleine Kinder, sind beide voll berufstätig und haben keine Großeltern, die uns unterstützen könnten. Da ist perfekte Arbeitsteilung nötig: Meine Frau kümmert sich tagsüber um die Kinder, weil sie sich die Arbeitszeiten besser einteilen kann. Ich übernehme die Nächte. Gute Laune bewahren wir uns dabei trotzdem. Deshalb lautet meine Antwort: Wir sind ein super Ehe-Team.“



Jann Bartyzel, 36,
Geselle bei Malerbetrieb Ginzel
18 Jahre im Betrieb
Ist der Pausenc clown in der Firma.



MICH WECKT DIE FRÜHAUFSTEHERIN

„Bestes Teammitglied in meinem Leben? Meine schwarze Katze! Wenn ich abends nach Hause komme, erwartet sie mich schon auf dem Balkon. Sie hat nur einen kleinen Charakterfehler: Sie weckt sie mich jeden Morgen - und zwar um fünf Uhr.“

Dirk Jähnichen, 56, Meister bei Martin
Germescheid Installation und Heizungsbau
25 Jahre im Betrieb
Alleskönner und Wunderwaffe auf der Baustelle.

TOP: LANGJÄHRIGE PARTNER

„Besonders gut klappt die Zusammenarbeit für uns Installateure naturgemäß mit den Kollegen von ‚Fliesen Stöcker‘. Wir arbeiten auf fast jeder Baustelle Hand in Hand und kennen uns deshalb schon lange sehr gut. Kommunikation und Arbeitsablauf funktionieren wie am Schnürchen.“



*Maik Gefner, 28, Meister bei Martin
Germascheid Installation und Heizungsbau
8 Jahre im Betrieb
Schaut abends zur Entspannung gerne Komödien.*



AM GRILL MIT STEAK-FANS

„Nach den Kollegen in der Kooperation und meiner Frau kommen gleich meine Barbecue-Freunde. Wir treffen uns mindestens einmal pro Woche und nehmen auch zusammen an Barbecue-Kursen teil. Schließlich besitze ich fünf Grills, die müssen ja genutzt werden.“

*Thomas Brendel, 58,
Inhaber Fußboden Brendel GmbH
23 Jahre im Betrieb
Fan von Urlaub im Wohnmobil.*



MIT MEINEM LIEBLINGSKOLLEGEN

„Mit Andreas Hartwich, weil er genauso gewissenhaft arbeitet wie ich.“

*Helmut Militsch, 59,
Geselle im Malerbetrieb Ginzel
7 Jahre im Betrieb
Liebt es zu spachteln.*

MIT DEM GANZEN KOLLEKTIV

„Mit den Mitarbeitern meiner Firma, weil wir eine fantastisch eingespielte Mannschaft sind. Aber auch mit den Meistern und Kollegen der anderen Gewerke hier im Kollektiv. Da ist auf jeden Verlass, und wir haben eine Menge Spaß miteinander.“



*Michael Murberger, 50,
Inhaber Murberger Trockenbau
18 Jahre im Betrieb
Legt großen Wert auf Pünktlichkeit.*



UNS VERBINDET DAS DOLCE VITA!

„Das ist selbstverständlich meine Freundin! Wir haben beide italienische Wurzeln und passen perfekt zusammen. Auch wenn es um unser Urlaubsziel geht: Einmal im Jahr besuchen wir zusammen die Verwandtschaft im Süden.“

*Santo Sbirziola, 38,
Geselle bei Michael Murberger Trockenbau
12 Jahre im Betrieb
Liebt die Landschaft rund um Butera.*

MEINE TOCHTER ROCKT MIT MIR

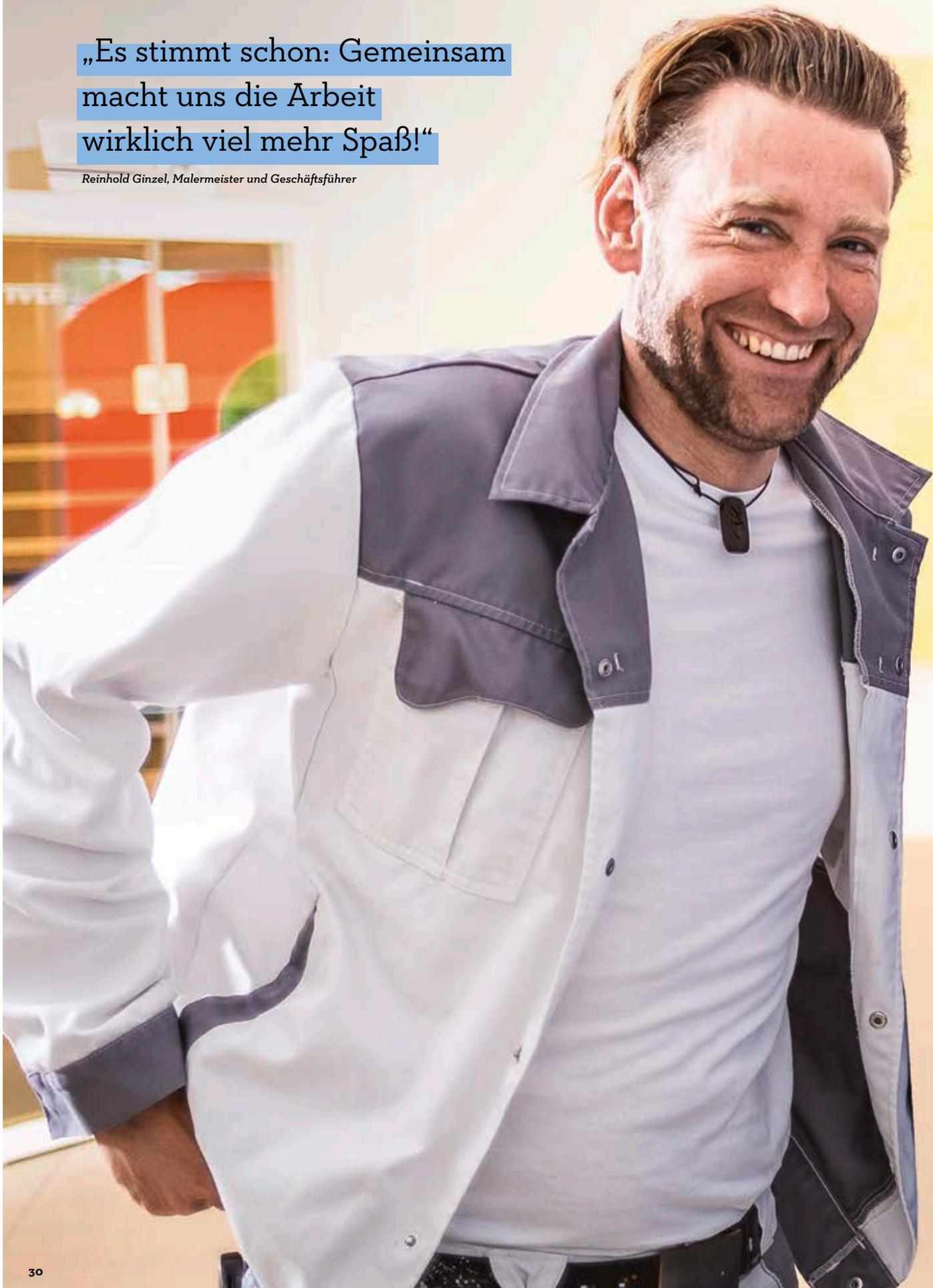
„In der Arbeit: mit meinem Kollegen Andreas Hartwich. Er hat eine enorme Erfahrung und vermittelt sie auch gerne. Man lernt ja nie aus! Zu Hause: mit meiner zweijährigen Tochter. Wir sind uns recht ähnlich, haben das gleiche Energielevel und mittlerweile auch den gleichen Musikgeschmack. Beim Wickeln habe ich ihr immer die Klassiker der Rockgeschichte vorgespielt. Wenn sie die jetzt hört, fängt sie gleich an zu tanzen.“



*Dennis Ginzel, 38,
Geselle im Malerbetrieb Ginzel
7 Jahre im Betrieb
Liebt den Kontakt zu den Kunden.*

„Es stimmt schon: Gemeinsam
macht uns die Arbeit
wirklich viel mehr Spaß!“

Reinhold Ginzel, Malermeister und Geschäftsführer





KREATIV IM KOLLEKTIV

Mit seinem Malerbetrieb könnte Reinhold Ginzel auch alleine gut leben. Doch im Team mit anderen Handwerkern kann er noch viel produktiver sein. Deshalb hat er mit neun weiteren Gewerken eine Kooperation gegründet.

Reinhold Ginzel (Mitte), sein Schwiegersohn Dennis und der Fußboden-Experte Thomas Brendel arbeiten seit vielen Jahren in der Handwerker-Kooperation „Die Meister“ zusammen.



„In dieser Kooperation sind wir alle auf Augenhöhe.“

Thomas Brendel, Geschäftsführer „Fußboden Brendel“

Breite Fensterfronten, Bücherregale und eine üppige Birkenfeige, besser bekannt als Ficus benjamina, hinter einem stilvollen Holztisch. Hier wird gearbeitet, aber in angenehmer Atmosphäre. Malermeister Reinhold Ginzel hat es sich hübsch eingerichtet in seinem Büro, wo er unter dem gerahmten Meisterbrief am Schreibtisch sitzt. Er wirkt zufrieden – und hat auch allen Grund dazu. Schließlich hat der 68-Jährige gerade in nur drei Monaten einen Großauftrag abgeschlossen: die Renovierung eines Einfamilienhauses, bei dem sogar das Dach erneuert werden musste – ein wahres Mammutprojekt. Wie ein Malerbetrieb mit lediglich acht Mitarbeitern eine solche Aufgabe bewältigen kann? Vermutlich gar nicht. Aber Reinhold Ginzel war und ist nicht allein. Er ist Teil der Recklinghäuser Kooperation „Die Meister“, eines klug erdachten Zusammenschlusses von neun örtlichen Handwerksbetrieben, die zugleich Einzelunternehmen und Teil einer gemeinsamen GmbH sind. So kommen sie auf fast 100 Mitarbeiter, bei Bedarf können weitere 14 Partnerbetriebe hinzugebeten werden.

Ein Malermeister mit Design-Diplom

Dass Reinhold Ginzel zu diesem Kreis gehört, ist nicht selbstverständlich. Eines Zufalls wegen wäre er einst beinahe in einer ganz anderen Branche gelandet. „Während meiner Ausbildung zum Malermeister wurde die Schule, die ich dafür besuchte, plötzlich zur Hochschule umgewandelt, und ich bekam Studentenstatus“, erzählt er, „nach der Meisterprüfung habe ich dann erst Design und anschließend auf Lehramt für Kunst und Geografie studiert.“ Eine Ausbildung, die er abbrach, um Geld zu verdienen, als seine Tochter geboren wurde. 1979 gründete er seine eigene kleine Malerfirma, die er als Einzelunternehmer von zu Hause aus betrieb – bis die Aufträge zu viele und zu groß wurden und er Mitarbeiter anstellte.

Gute Kommunikation ist das A und O in einem großen Team.

Via Wunschzettel zur Traumwohnung

Heute ist Ginzel Geschäftsführer der Kooperation – und ausgesprochen froh über seine damalige Entscheidung. Der Lehrerberuf wäre, urteilt er rückblickend, nicht das Richtige gewesen, und die Malergeschäfte laufen hervorragend. „Die Meister“ machen sowohl die Kunden als auch die Handwerksbetriebe selbst glücklich. „Vom Schreiner über den Fliesenleger bis hin zum Raumausstatter haben wir alle nötigen Gewerke dabei und können auch umfangreiche Projekte stemmen“, freut sich Ginzel. „Wenn die Kunden zu uns kommen, bitten wir sie einfach, einen Wunschzettel zu schreiben. Wände streichen, elektrische Rollläden, Parkettboden, neue Gardinen – alles kein Problem.“ Nach einem Ortstermin in der Wohnung und ausführlicher Beratung erstellen „Die Meister“ das Angebot für den Gesamtpreis des Projekts. Der Kunde erhält einen einzigen Ansprechpartner für all seine Belange. „Der Kümmerer“, wie er intern liebevoll genannt wird, ist dann Bauleiter und Kundenbetreuer in einer Person. Außerdem erstellt er einen Bauzeitenplan im sogenannten Forum, einem computerbasierten System, zu dem alle Betriebe Zugang haben. Jeder kann dort feststellen, welche Arbeiten wann und von wem erledigt werden müssen, auch kann man Anmerkungen machen, Absprachen und Änderungen hinterlegen. Die Vorgabe: Zweimal täglich sollte sich jeder beteiligte Handwerker dort auf den neuesten Stand bringen.

Erfolgsmodell Handwerker-Kooperation

„Gute Organisation muss sein, wenn so viele Gewerke am selben Arbeitsprozess beteiligt sind“, weiß Ginzel, „auch wenn alle schon so lange und gut eingespielt zusammenarbeiten wie wir.“ Die Idee zur Kooperation entstand im Jahr 2002. Der eine Initiator war Reinhold Ginzel selbst, der sich seit langem gewünscht hatte, bei Renovierungen mehr anbieten zu können als „nur“ Malerarbeiten. Der andere „Geburtshelfer“ war der Fliesenleger Bernhard Stöcker, der damals gerade begann, in seinen Ausstellungsräumen die Visitenkarten befreundeter Betriebe auszulegen, damit seine Kunden auch für andere Anliegen die richtigen Ansprechpartner finden konnten. Das Duo scharte Handwerker um sich, die sich fachlich ergänzten und auf einer Wellenlänge lagen. Bald wurde deutlich, dass die Arbeit in der Kooperation nicht nur mehr Spaß macht, sondern sich auch finanziell lohnt. Mittlerweile gehen drei Prozent der Einnahmen jedes Auftrags in die Gemeinschaftskasse – für Werbemaßnahmen und die gemeinsame Bürokraft. Ein weiterer Vorteil für die Betriebe: „Kunden zahlen gleich zu Beginn eine Abschlagszahlung an die Kooperation“, erklärt Ginzel, „hat der Einzelbetrieb dann eine Leistung ▶



Die Schaltzentrale des Betriebs: Reinhold Ginzel in seinem Büro.



Stolzer Gründer: Über die Kooperation „Die Meister“ wird immer mal wieder in der Zeitung berichtet.

Reinhold Ginzel, Malerbetrieb Ginzel

Um ein Haar wäre Reinhold Ginzel gar nicht Maler geworden, sondern Lehrer. Nach der Meisterprüfung studierte er zusätzlich Kunst und Geografie. Doch als seine Tochter auf die Welt kam, brach er das Studium ab und gründete den „Malerbetrieb Ginzel“ in seiner Heimatstadt Recklinghausen. Heute ist er zudem Geschäftsführer der Handwerker-Kooperation „Die Meister“, die aus neun unterschiedlichen Gewerken und 14 weiteren, locker angeschlossenen Partnerbetrieben besteht.

malerbetrieb-ginzel.de · gegründet 1979 · 8 Mitarbeiter



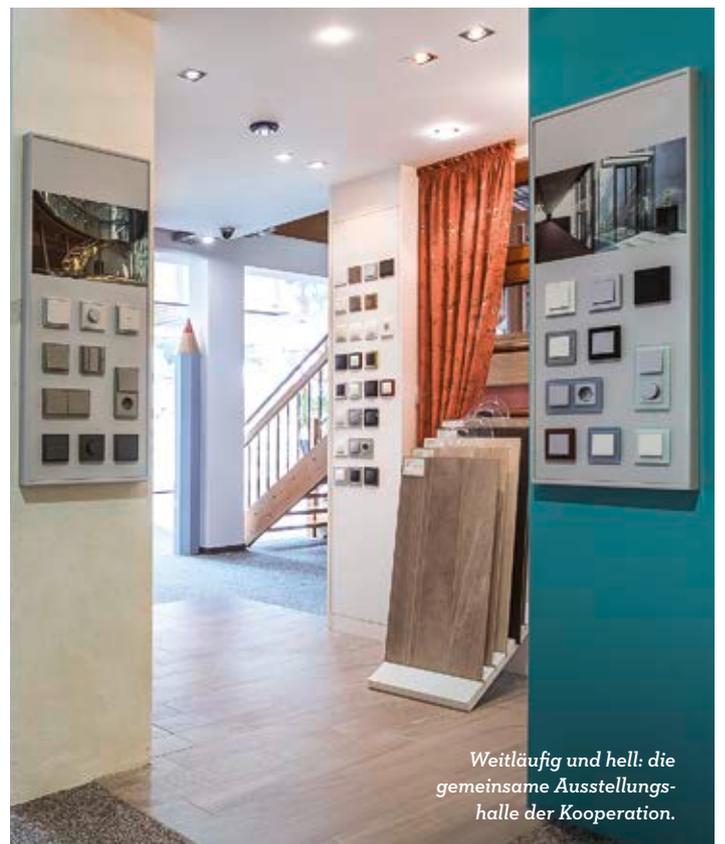
Vom edlen Parkettboden über Wände in Betonoptik bis zu Smart-Home-Lösungen: „Die Meister“ erfüllen alle Wünsche.

„Eines der wichtigsten Dinge ist für mich die Harmonie im Team.“

Reinhold Ginzel, Malermeister und Geschäftsführer



Lagebesprechung: Reinhold Ginzel, Thomas Brendel und ihre Mitarbeiter klären das Vorgehen auf einer Baustelle.



Weitläufig und hell: die gemeinsame Ausstellungshalle der Kooperation.

Im Jahr 2007 zog die GmbH in das nagelneue „Meisterhaus“.

erbracht, bekommt er sofort sein Geld und muss nicht erst unzählige Rechnungen schreiben und auf die Zahlung warten.“ Das alles läuft so gut, dass auch der Präsident der Handwerkskammer Münster, Hans Rath, schon auf das Projekt aufmerksam wurde und es bei einem Besuch ausdrücklich lobte.

Kreativität und Vielfalt

Im Jahr 2007 wurde realisiert, was den gemeinsamen Auftritt der neun Betriebe komplett machte: die Ausstellungsfläche „Das Meisterhaus“, in der jedes Mitglied seine interessantesten Leistungen präsentiert, ansprechend und informativ inszeniert. Wenn Reinhold Ginzel durch die weitläufige, lichtdurchflutete Halle führt, spürt man seine Begeisterung für das gemeinsam Erreichte und das umfassende Angebot. Er zeigt edles Parkett, das sogar im Nassbereich verlegt werden kann, offene Kamine, Zimmerdecken mit Leuchtdioden, hochmoderne Toiletten mit Wasserfontäne und Föhn, Smart-Home-Haustechnik sowie innovative Angebote aus den Bereichen des seniorengerechten sowie des barrierefreien Wohnens, für das „Die Meister“ besonders zertifiziert sind. Und natürlich die Leistungen des eigenen Malerbetriebs – von modernen Wandlösungen wie Betonoptik bis zu Strichlack-Oberflächen.

Kreative Lösungen beherrscht der gelernte Designer Ginzel perfekt. In der Ausstellungshalle kaschierte er ein unschönes Rohr mit einem selbst entworfenen manns-hohen Bleistift, der das Firmenlogo trug. In die Website integrierte er ein Fotobuch, in dem Kunden den Verlauf der verschiedenen Baustellen-Projekte wie in einem Tagebuch miterleben können. Und auch in die Kundenberatung fließt natürlich sein Wissen ein: „Ich empfehle nicht nur, was praktisch ist und meiner Meinung nach am schönsten, sondern, natürlich nach einem Hausbesuch, auch das, was am besten zum Geschmack des Interessenten passt.“

Teamarbeit braucht Harmonie

Seine Kunden lieben ihn dafür und empfehlen die Malerfirma seit Jahrzehnten weiter. Ein Erfolg, der wohl auch darauf beruht, dass Ginzel großen Wert auf gute Teamarbeit legt. Starre Hierarchien gibt es bei ihm ebenso wenig wie Teamleiter: „Ich habe sieben Gesellen, also lauter Häuptlinge und keine Indianer. Aber das funktioniert prima. Ich behandle alle gleich und gehe immer davon aus, dass die Gruppe gemeinschaftliche Lösungen findet und alles gut umsetzt.“ Besonders wichtig ist ihm dabei die Harmonie unter den Ange-



„Wollen Sie Rollläden? Wollen Sie eine abgehängte Decke? Wir können alles liefern!“

Reinhold Ginzel, Malermeister und Geschäftsführer

stellten. Ein neuer Mitarbeiter, der einmal Streit unter den Kollegen anzetteln wollte, musste den Betrieb bald wieder verlassen. Ginzels Erfahrung: „Wenn Neid und Missgunst einziehen, geht es den Mitarbeitern schlecht, und gleichzeitig stimmt die Qualität der Arbeit nicht mehr – dann ist man nur noch mit Ausbessern beschäftigt.“ Deshalb behandelt Ginzel alle Kollegen korrekt und verteilt Arbeitsaufträge allein nach deren speziellen Talenten: „In meinem kleinen Team kenne ich jeden Einzelnen und seine Stärken ganz genau“, sagt er, „und meist weiß ich schon beim ersten Gespräch mit einem Kunden, wem ich diesen Auftrag anvertrauen sollte.“

Ein Blick in die Zukunft

Ein starkes Team bildet Reinhold Ginzel auch mit seinem äußerst engagierten Schwiegersohn Dennis Ginzel, der ebenfalls als Geselle im Betrieb mitarbeitet und auch schon eigene Kunden betreut. Ginzel senior und junior verstehen sich bestens. Vielleicht auch deshalb, weil sie nicht nur die Liebe zum Beruf teilen, sondern auch die zur Urlaubsart: Reisen im eigenen, sieben Meter langen Wohnmobil, das sie abwechselnd nutzen. Wenn Reinhold Ginzel etwas Zeit hat, fährt er durch Griechenland und nach Spanien, schraubt sich in der Schweiz hohe Bergpässe hinauf und umrundet in engen Kurven den Gardasee. Der Arbeit wegen leider nie länger als zwei, drei Wochen. Aber wer weiß, vielleicht setzt Dennis ja die Familientradition fort und übernimmt eines Tages den Malereibetrieb. Dann kann der jetzige Chef seinen Teamgeist in einem anderen Zweierteam unter Beweis stellen – und mit seiner ebenso reisefreudigen Frau Gabriele nach Lust und Laune durch Europa touren. ■

*Spiel mit Licht und Schatten:
Wären da nicht die Gitter,
es könnte sich auch um ein
modernes Designhotel handeln.*



REGENBOGEN AUS BETON

Gefängnisse sind, meint jeder zu wissen, Orte zum Fürchten. Zahlreiche Klischees aus Film und Fernsehen prägen die allgemeine Vorstellung vom Lebensraum hinter Gittern: graue Mauern, endlose, triste Flure. Als im schwäbischen Gablingen ein Neubau der JVA Augsburg-Gablingen entstand, war jedoch von Anfang an ein humanes Farbkonzept geplant - eindrucksvoll umgesetzt wurde es von zwei Malermeistern und einem Nürnberger Künstler.



Nach 18 Jahren Planung und vier Jahren Bauzeit wurde die neue JVA Augsburg-Gablingen 2015 eröffnet.

Warmes Orange, lebendiges Grün: Die hellen, freundlichen Töne erscheinen im Alltag des Strafvollzugs wie Hoffungszeichen für eine bessere Zukunft.



„Die Architektur der Anstalt wird nicht nur die Arbeitsbedingungen der Bediensteten, sondern auch die Gefangenen positiv beeinflussen.“

Winfried Bausback, Justizminister, zur Eröffnung der neuen JVA Augsburg-Gablingen

Etwa 4.500 Einwohner zählt die zehn Kilometer nordwestlich von Augsburg gelegene Gemeinde Gablingen. Rein numerisch stieg diese Zahl im Dezember 2015 um gut 13 Prozent sprunghaft an, als am Rande eines Gewerbegebietes die für etwa 600 Häftlinge ausgelegte Justizvollzugsanstalt Augsburg-Gablingen eröffnet wurde. Herausragendes Merkmal dieses Neubaus ist sein zeitgemäßes Farbkonzept, das die Regensburger Dömges Architekten AG und Brillux entwarfen.

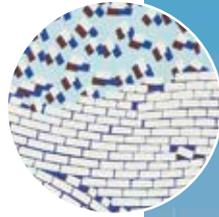
Hauptsache Sicherheit

Am Anfang stand die Mauer. Gut acht Meter hoher Beton hatte vor allem dafür zu sorgen, dass niemand unbemerkt die Baustelle der JVA betreten konnte – um beispielsweise in ungesetzlicher Absicht unerlaubte Gegenstände hinter frisch verfugten Steinen zu verste-

cken. So mussten sich auch Malermeister Sebastian Zapf und sein Team von den Bayreuther Malerwerkstätten Karl Kudlick jeden Morgen bei den Beamten an der Schleuse per Handflächenscanner identifizieren und nach Feierabend wieder abmelden. Obwohl in den fast zwei Jahren, die allein die Malerarbeiten in Anspruch nahmen, nur Mitarbeiter und Handwerker das recht weitläufige Anstaltsgelände mit Leben erfüllten – so ganz ließ sich die bedrückende Atmosphäre doch nicht abschütteln. Schließlich versperrte bei jedem Blick aus dem Fenster unweigerlich das abweisende Grau der Gefängnismauer die Sicht.

Farbe – dein Freund und Helfer

Auch wenn die JVA Augsburg-Gablingen nur für die Untersuchungshaft und für geringe Strafen von bis zu fünf Jahren ausgelegt ist – ihre sicherheitsrelevanten



Vorbeiziehende Wolken oder eine sich auflösende Mauer? Die Fassadengestaltung am Eingang der JVA Augsburg-Gablingen lässt viele Interpretationen zu.

Sebastian Zapf, Malermeister, Bayreuth

1890 gründete Josef Kudlick junior in Bayreuth sein Unternehmen als „Maler, Lackierer, Tüncher und Anstreicher“. Wenn eines Tages sein Urenkel, der heute 31-jährige Sebastian Zapf, die Geschäfte der Malerwerkstätten Karl Kudlick von seiner Mutter übernimmt, wird er das Familienunternehmen in fünfter Generation führen. Es hat eine Stammbesetzung von derzeit 16 bis 18 Angestellten und einen Auszubildenden. Für weitere Azubis wäre Platz. Doch Bewerbungen bekommt Zapf zurzeit keine mehr. Sehr gerne würde er auch Flüchtlinge ausbilden, die bei ihm im Praktikum einen guten Eindruck gemacht haben. Das scheiterte aber bisher an bürokratischen Hürden und behördlichen Vorbehalten.



Kunstwerk mit weiter Ausstrahlung: Über dem Pförtnergebäude wurde auf einer Fläche von 6 x 37 Meter eine abstrahierte Grafik angebracht.

Mauern und Wände müssen, wie in jeder Vollzugsanstalt, in Weiß oder Grautönen gehalten werden. Ihre Innenbereiche wurden hingegen innovativ gestaltet. Die vier Hafthäuser erhielten je eine Teilfarbe des Regenbogens zugewiesen, die nun auf der verbindenden Magistrale zusammenfließen. Dies sorgt zum einen für eine positivere Stimmung, zum anderen erleichtert die als Farbleitsystem konzipierte Gestaltung von Fußböden, Treppenhäusern, Gitterwänden und Türen nicht zuletzt Analphabeten und den Häftlingen ohne hinreichende deutsche Sprachkenntnisse die Orientierung innerhalb des Gebäudekomplexes.

Sinnbild der Hoffnung

Während Sebastian Zapf mit bis zu zwölf Mitarbeitern die Arbeiten in den Innenräumen und Kellern ausführte,

war für die Gestaltung eines über 200 m² großen Bereichs der Außenfassade oberhalb des Pförtnergebäudes ein Wettbewerb ausgeschrieben worden, den der Nürnberger Künstler Gerhard Mayer für sich entscheiden konnte. Gemeinsam mit dem ebenfalls in Nürnberg ansässigen Malermeister Thomas Ney brachte er auf einer Fläche von 6 x 37 Meter eine gewaltige abstrahierte Grafik an, in der sich eine helle Ziegelmauer in einem Wellen- oder auch Wolkengebirge aufzulösen scheint. In einem aufwendigen Verfahren wurde jedes der Bildelemente in drei Schichten aufgetragen: hellgelb, dunkelrot und ultramarinblau. So entstand eine räumliche, luftige Wirkung, die auch beim Betreten der JVA zuerst das Gefühl vermittelt, ein Leben außerhalb dieser Mauern sei weiterhin möglich und erstrebenswert. Dafür erhielten Mayer und Ney auch beim



„Brillux hat uns alle 24 Stunden beliefert. Bis die JVA-Beamten das alles kontrolliert hatten, dauerte es eine Zeit.“

Sebastian Zapf, Malermeister



Der Nürnberger Künstler Gerhard Mayer gestaltete die beeindruckende Fassade.



522 Gefangene in Einzelräumen und 87 in Gemeinschaftsräumen können in der neuen JVA untergebracht werden. Vier Eigenbetriebe bieten Arbeit als Friseur, Kfz-Mechaniker, Bauarbeiter oder Maler.

Wettbewerb „Fassadenpreis 2016“ einen Förderpreis für künstlerische und designbetonte Arbeiten.

Lange Zeit im Bau

Eine besondere logistische Herausforderung war für Sebastian Zapf vor allem der lange Projektzeitraum von nahezu zwei Jahren. „Das fängt mit den Materialien an. Brillux hat uns etwa im Schnitt alle 24 Stunden beliefert. Bis die JVA-Beamten das alles kontrolliert hatten, dauerte es eine Zeit, die man auch von unserer Seite aus einplanen musste“, erinnert sich Zapf. „Zudem waren zusätzliche Wohnungen für Kollegen aus Bayreuth nötig, damit die vor Ort übernachten konnten. Aber nach und nach wurde das immer leichter, war das Ganze eingespielt und wusste jeder ganz genau, was er zu tun hatte. Das ist das Schöne an so einer Baustelle.“ ■

BETEILIGTE UND SERVICES

Bei den Malerarbeiten in der JVA Augsburg-Gablingen fanden ausschließlich Brillux Produkte Verwendung. Verkaufsberater Jürgen Ergler von Brillux Nürnberg war an der Planung und Ausführung von Anfang an beteiligt.

Bauherr: Freistaat Bayern

Architekt: Dömges Architekten AG, Regensburg, und Karl + Probst, München

Ausführende Betriebe: Karl Kudlick Malerwerkstätten, Bayreuth; Thomas Ney, Nürnberg

Künstler: Gerhard Mayer, Nürnberg

Materialien: Evocryl 200, Glemalux ELF 1000, 2K-PUR-Acryl Seidenglanzlack 5741, Floortec 2K-Epoxi-Siegel 848

COACHING FÜR ABENTEUER- LUSTIGE

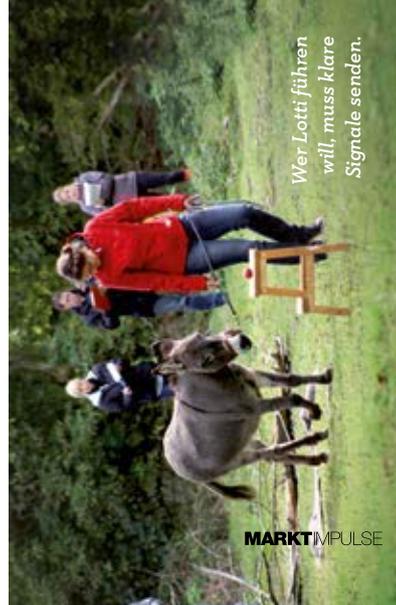
Nicht jedes Team hält immer fest zusammen, nicht jeder Mitarbeiter trifft stets den richtigen Ton, nicht jedem Chef wird blind vertraut: Probleme gibt es in jedem Team. Entscheidend aber ist, wie man sie in der Gruppe löst. Helfen können dabei Coachings, ein Markt, der unaufhörlich wächst. Aber warum geht's da eigentlich? Im Idealfall unterstützt ein Coaching den Einzelnen oder das Team darin, Verhaltensweisen zu reflektieren, die der optimalen Leistung und der positiven Kooperation entgegenstehen. So sollen Konflikte überwunden und Blockaden gelöst werden. Im klassischen Coaching werden Soft Skills wie Führungs- und Kommunikationsverhalten im Zwiegespräch analysiert. Doch die Beschränkung auf pure Face-to-Face-Methodik ist überholt, immer häufiger kommen ungewöhnliche Methoden zum Einsatz – mit überraschender Wirkung. So sorgt beim tiergestützten Coaching ausgerechnet ein sturer Esel für ein besseres Verständnis des Sozialverhaltens, ein naturnahes Coaching am Meer, zwischen Sand und Surfbrett, kann gestresste und allzu verkopfte Führungskräfte neu erden. Moderne Arbeitswelten und ihre komplexen Strukturen verlangen auch in der Stärkung des Teams neue Impulse – wir stellen einige davon vor.

Die sture Lotti stellt die Seminar-Teilnehmer auf eine harte Geduldsprobe.

EMPATHISCHE ESEL

Esel sind zwar stur – aber hochintelligent. Pepe, Lotti und Rasmus bilden ein perfektes Co-Trainer-Trio und fordern gute Argumente. Er gilt als störrisch, dumm und faul. Dabei denkt ein Esel nach und wägt ab, bevor er eine Entscheidung trifft. Wie können wir von ihm lernen? Esel nehmen Stimmungen unmittelbar wahr, reagieren auf die kleinsten Signale mit Stillstand. Im tiergestützten Coaching werden diese Eigenschaften zu Resonanzböden unserer Denk- und Verhaltensmuster. Sieht das Tier keinen Sinn in dem, was man ihm abverlangt, verweigert es sich. Das macht die Esel zu wertvollen Co-Trainern, findet Gabriele Duchek. Die erfahrene Trainerin gibt in einem alten Bauernhaus bei Lüneburg Seminare für Führungskräfte, Teamcoachings und Workshops zur Stressbewältigung. Ihre Zwergesel Pepe, Lotti und Rasmus reagieren unmittelbar auf das Verhalten der Teilnehmer, sodass die Erfahrungen sofort reflektiert und festgefahrene Muster in Teams sichtbar werden können. Ein Esel braucht zur Kooperation in erster Linie Vertrauen und Wertschätzung. Genau wie wir. Nur wer klar mit dem Tier kommuniziert, kommt hier weiter.

C3 ESEL COACHING
ca. 390 € / Lüneburg / www.eselcoaching.de



Wer Lotti führen will, muss klare Signale senden.

Gemeinsam einen Plan austüfeln – diese Aufgabe schweißte die Gruppe zusammen.



ESCAPE- GAMES

**Die Idee ist simpel, die Aufgabe knifflig:
Eine Gruppe wird gemeinsam in einen Raum gesperrt und muss sich innerhalb einer vorgegebenen Zeit mit Hilfe von versteckten Hinweisen und Gegenständen befreien.**
Der Hype um den spannenden Spielspaß hat seinen Ursprung in den Adventure-Games der späten 1980er-Jahre. Der in einem Raum gefangene Spieler löst per Point-and-Click verschiedene Aufgaben, die am Ende zur Befreiung führen. In Japan wird die Fiktion 2007 erstmals in die Realität transferiert. Die Welle der „Live Escape Games“ schwappte über Ungarn nach Deutschland, wo es mittlerweile fast 500 verschiedene Räume in mehr als 100 Städten

gibt – Tendenz steigend. Wer eine Bombe in einem verloren geglaubten Militärtransporter entschärfen will oder das ominöse Rätsel um Großmutter Erbes lösen möchte, braucht starke Nerven und gute Ideen. Escape-Games eignen sich für Teambuilding-Events genauso gut wie für Freunde, die Lust auf Abenteuer haben. Aber man kommt nur als Team ans Ziel. Die gemeinsame Mission fördert die Kreativität aller – und den Zusammenhalt in der Gruppe.

TEAM ESCAPE
ab 22,50 € / 20 Standorte in Dtl. / www.teamescape.com

STORY-TELLING

Geschichten, sagt man, helfen Kindern beim Einschlafen und Erwachsenen beim Aufwachen. Hanna Millings Geschichten bleiben nicht im Kopf, sie wandern ins Herz – wo Veränderung beginnt.

Gute Geschichten machen neugierig und sorgen nicht nur bei Kindern für Staunen. Beim Zuhören wird nicht jedes Wort gespeichert, doch der Kern einer spannenden Story bleibt hängen und wirkt oft lange nach. Diese Tiefenwirkung jenseits des Verstandes nutzt Dr. Hanna Milling für ihre Arbeit. Storytelling ist nicht nur ein populäres Marketinginstrument, sondern kommt immer häufiger als Methode für Einzel- und Teamcoachings zum Einsatz. Berührt eine Geschichte den Hörer, kommen Haltungs- und Verhaltensänderungen in Gang. Die Trainerin nutzt die besondere Wirkungskraft des Erzählens, um die Herzen ihrer Klienten zu öffnen. Überraschende Aha-Ergebnisse sind das Ergebnis. Hanna Milling arbeitet als Mediatorin und Coach in Berlin und hat auch ein Buch über ihre Erfahrungen geschrieben. Eine erste Anleitung: „Storytelling – Konflikte lösen mit Herz und Verstand“, erschienen im Wolfgang Metzner Verlag erschienen.

DR. HANNA MILLING

Preis n. Absprache / Berlin / www.hannamilling.de



Geschichten haben eine erstaunlich nachhaltige Wirkung und die Kraft, Dinge zu verändern.



COCKPIT-COACHING

Führungskräfte im Original-Cockpit: Im Flugsimulator treffen Manager Entscheidungen unter Zeitdruck und werden mit den eigenen Zweifeln konfrontiert.

Zwischen Cockpit und Cheftage/Vorstandsbüro gibt es zahlreiche Parallelen. Piloten wie Führungskräfte müssen ständig Prioritäten setzen, reagieren, Lösungen finden und Entscheidungen treffen. Eine Führungskraft muss wissen, wie sie Ziele erreicht und möglichst alles unter Kontrolle behält. Hier setzt das Training im Flugsimulator an. Manager reflektieren auf dem virtuellen Flug ihre Selbstwahrnehmung, üben zu irren und sich Fehler einzugestehen. Mirko Miesen hat sich auf Event-Buchungen für Gruppen spezialisiert. Der ausgebildete Pilot bietet seit über fünf Jahren Seminare für Führungskräfte an; zuerst in Köln, dann auch in Hamburg.

MANAGEMENT MATRIX

Simulator ca. 269 €/Std., exkl. Trainer / Hamburg und Köln / www.management-matrix.de

Unter Zeitdruck die richtige Entscheidung treffen – oder auch das Scheitern üben.

UP & DOWN

Coaching für Kopf und Körper: Draußen in der Natur finden Teams neue Impulse, Ideen und Lösungen.

Bei Richter Trainings gibt es kein Standardprogramm. Vom Tipi-Event über die Jeep-Safari bis zur Indoor-Olympiade entwickelt das Unternehmen seit über 20 Jahren maßgeschneiderte Teambuilding-Events. Der diplomierte Coach und Soziologe Jens Richter berät und trainiert Teams und Führungskräfte aus Wirtschaft, Politik und Sport. Im Outdoor-Seminar wird die Natur zum Lehrer. Jenseits von festgefahrener Alltagsstruktur und behaglicher Komfortzone hilft die ungewohnte Umgebung und die unmittelbare Interaktion in der Umwelt bei der Selbstreflexion. In den Weiten der Berge und Wälder sorgen bewährte Methoden des systemischen Coachings in Verbindung mit den eigenen Erfahrungswerten für neue Perspektiven. Die konkrete Erfahrung im „Off“ ist dabei viel wirksamer als das gewohnte kognitive, bewusste Lernen. Durch praktische Übungen unterstützt das Coaching den Einzelnen darin, seine Rolle in der Gruppe zu erkennen und besser zu verstehen.

„Richtig oder falsch diktiert
uns die Moral, möglich
oder unmöglich entscheiden
wir in der Natur.“

Reinhold Messner

RICHTER TRAININGS

Preis n. Absprache / europaweit / www.richtertrainings.de

Jenseits vom Alltag
bekommen wir den Kopf frei
für das Wesentliche.

„Immer wenn ich am Meer bin,
ist mein Kopf frei.“

Susanne Schwarz, Life- und Businesscoach

COACHING- CAMP

Manchmal ist der Ausbruch aus der Routine dringend nötig – warum ein Coaching-Retreat am Meer viel mehr bewegen kann als ein einfacher Urlaub.

Fast alle kennen ihn, den Hamster im Rad. Oder jenes Gefühl, dass sich das Leben im Kreis dreht. An diesem Punkt stellt sich die Frage: Wie soll es weitergehen? Susanne Schwarz ist eine der Trainerinnen im Goodtimes-Surfcamp und glaubt fest daran, dass jeder Mensch eine bestimmte Lebensaufgabe hat. In ihren einwöchigen Workshops in Portugal möchte sie gemeinsam mit den Teilnehmern an deren Visionen arbeiten. Gibt es eine verborgene Berufung, und wenn ja, wie findet man sie? Das ganzheitliche Programm fordert dabei Kopf und Körper zugleich. Tägliche Yogaklassen, Surf-Sessions (auch ohne Vorkenntnisse) und Einzel- oder Gruppenberatung wechseln sich ab. Das Coaching-Camp ist ideal, um zu entspannen und dennoch fokussiert zu arbeiten.

GOODTIMES SURFCAMP

ca. 799 € pro Woche / Portugal, Spanien
www.goodtimes-surfcamp.de

*Surfcamp und Coaching-Retreat in
einem – die perfekte Kombination,
um einen klaren Kopf zu bekommen.*

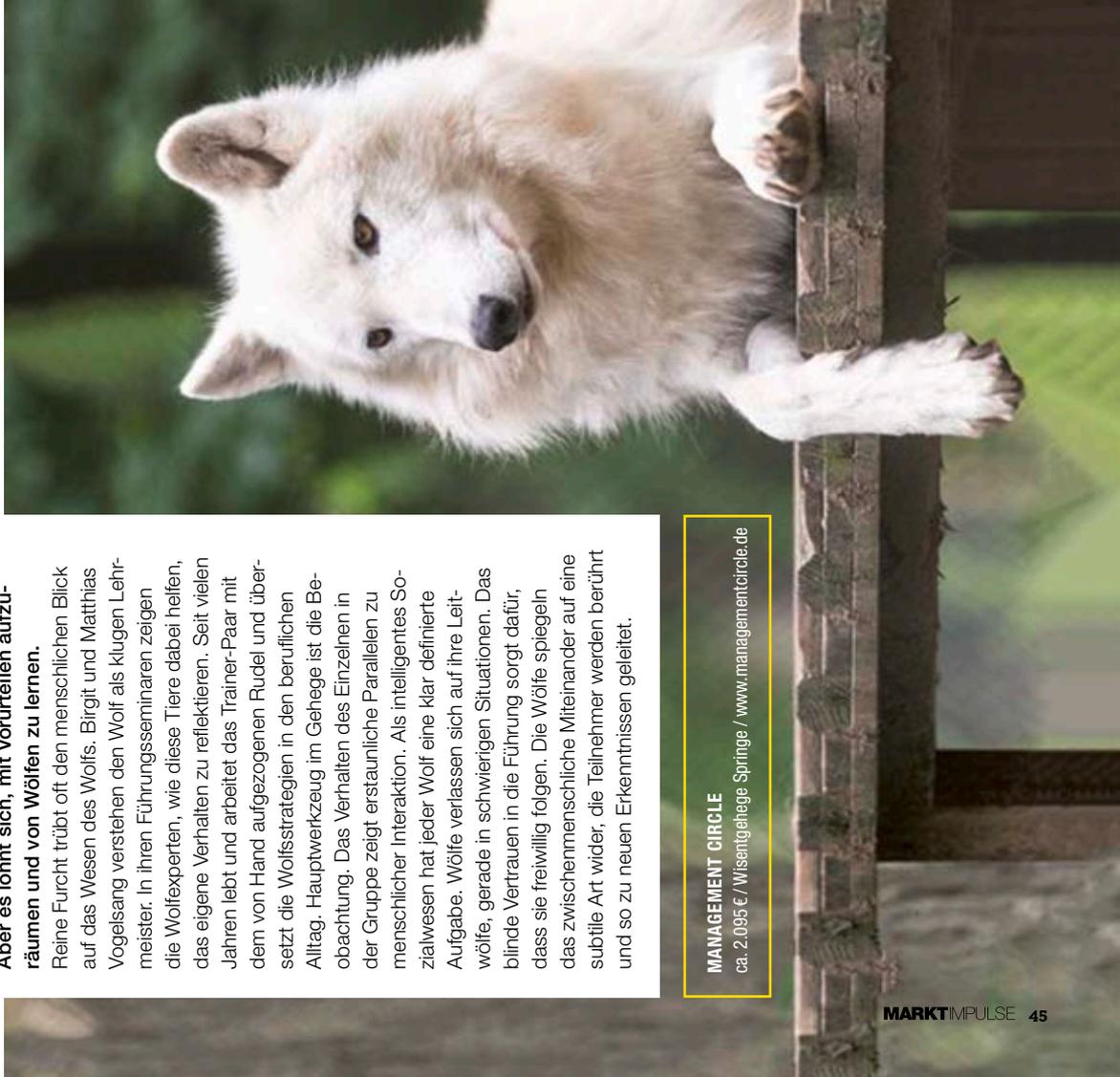
FREIWillIG FOLGEN

Jeder kennt das Märchen vom bösen Wolf, und viele fürchten sich vor dem Raubtier. Aber es lohnt sich, mit Vorurteilen aufzuräumen und von Wölfen zu lernen.

Reine Furcht trübt oft den menschlichen Blick auf das Wesen des Wolfs. Birgit und Matthias Vogelsang verstehen den Wolf als klugen Lehrmeister. In ihren Führungsseminaren zeigen die Wolfexperten, wie diese Tiere dabei helfen, das eigene Verhalten zu reflektieren. Seit vielen Jahren lebt und arbeitet das Trainer-Paar mit dem von Hand aufgezogenen Rudel und übersetzt die Wolfsstrategien in den beruflichen Alltag. Hauptwerkzeug im Gehege ist die Beobachtung. Das Verhalten des Einzelnen in der Gruppe zeigt erstaunliche Parallelen zu menschlicher Interaktion. Als intelligentes Sozialwesen hat jeder Wolf eine klar definierte Aufgabe. Wölfe verlassen sich auf ihre Leitwölfe, gerade in schwierigen Situationen. Das blinde Vertrauen in die Führung sorgt dafür, dass sie freiwillig folgen. Die Wölfe spiegeln das zwischenmenschliche Miteinander auf eine subtile Art wider, die Teilnehmer werden berührt und so zu neuen Erkenntnissen geleitet.

MANAGEMENT CIRCLE
ca. 2.095 € / Wissensthegehe Springs / www.managementcircle.de

Wölfe vertrauen ihrem
Leitwolf blind - ein Vorbild für das
Team in Krisenmomenten?



FASZINATION MARMOR

Die Hilfe der Steine: Abstand gewinnen, den eigenen Akku aufladen und sich selbst wieder neu finden.

Christiane Amini, Coach und Mentorin, begleitet seit mehr als 20 Jahren Menschen und ihre persönlichen Entwicklungsprozesse. In den Coaching-Retreats inmitten der toskanischen Idylle entdecken Kleingruppen über den meditativen Prozess des Marmorschlagens ihre verborgenen Ressourcen. Bei der kreativen Arbeit mit Hammer und Meißel tanken sie auf und setzen neue Energien frei. Auf den ersten Blick wirkt die Aufgabe oft schwierig, denn der weiße Marmor ist hart und widerspenstig. Mit der richtigen Technik, einer positiven Einstellung und dem ganz persönlichen Rhythmus formt man ihn Schritt für Schritt. Dieses Erfolgserlebnis gibt wertvolle Impulse für den Alltag. Für manche Klienten materialisiert der Stein sogar ein inneres Thema. Am Ende des Seminars haben sie belastende Gedanken oder Gefühle „in Stein gemeißelt“ – und müssen sie nicht länger mit sich herumtragen.

Mensch trifft Material - der
kreative Prozess des Meißelns
regt zum Nachdenken über
Mühsal und Konzentration an.

CHRISTIANE AMINI

ca. 980 € pro Seminar / Atelier Pietrasanta, Italien /
www.christiane-amini.de



Wenn Michael und Dagmar Weist in ihrem Showroom Musterbücher wälzen, halten sie es mit dem Bauhaus-Architekten Walter Gropius, der einst sagte: „Bunt ist meine Lieblingsfarbe.“

EIN STARKES TEAM

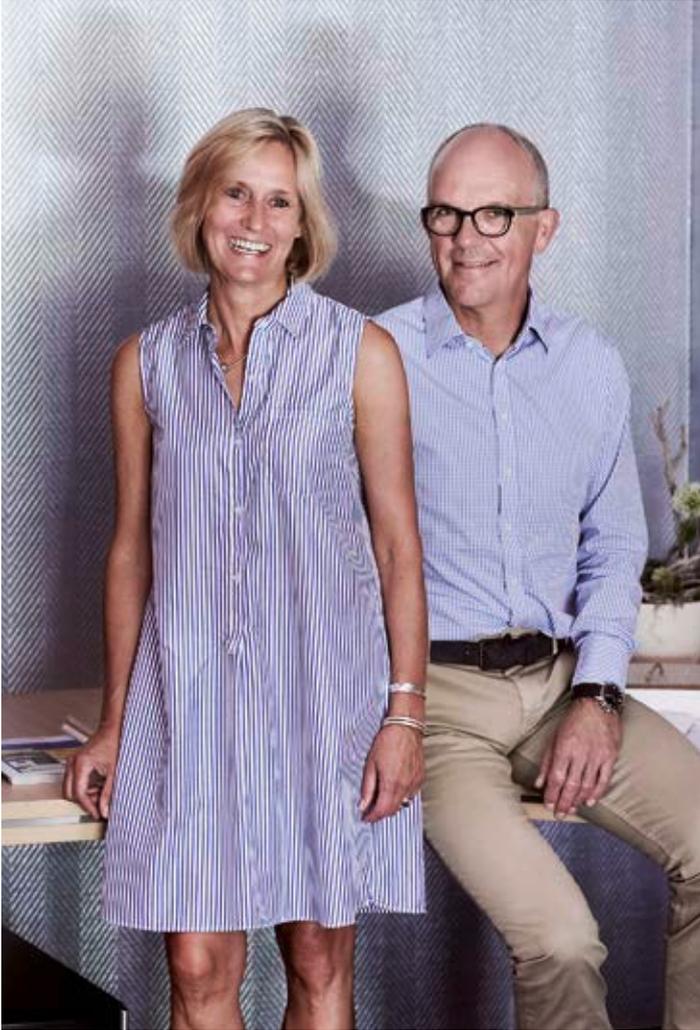
Dagmar und Michael Weist sind privat und beruflich ein Power-Paar. Dass ihr Malerbetrieb im niedersächsischen Alfeld so gut läuft, verdanken sie auch den Mitarbeitern. Sie sind alle mit ganzem Herzen dabei – einige schon seit Jahrzehnten!

Es gibt Erlebnisse, die stärken das Gefühl von Zusammengehörigkeit. Gemeinsame Erinnerungen gehören eindeutig dazu: „Weißt du noch, was an unserem Polterabend passiert ist?“, fragt Dagmar Weist in Richtung des Malergesellen Stefan Lücke, der vor dem Regal mit den Farbdosen steht. Ihr neckender Tonfall und ein verschmitztes Grinsen lassen vermuten, dass sie auf etwas anspielt, was der Malergeselle damals angestellt hat. Der 49-Jährige mimt den Ahnungslosen und kontrolliert mit demonstrativem Pokerface eine Materialliste. „Nach einer gewissen Zeit darf man einander auch mal ein bisschen foppen, ich kenne Stefan schon 30 Jahre“, erklärt die Chefin – und wird vom Mitarbeiter sanft korrigiert: „Nee, wir kennen uns noch viel länger. Euer Polterabend mag 30 Jahre her sein – aber ich bin schon seit 1984 hier!“ Damit ist Stefan Lücke der dienstälteste Mitarbeiter im Malerbetrieb Weist im südniedersächsischen Alfeld. „Mein Vater Werner hat den Betrieb 1958 gegründet, meine Frau und ich haben die Firma im Jahr 1996 übernommen“, erinnert sich Inhaber Michael

Weist – und verrät damit, dass demnächst ein Jubiläum ansteht. 60 Jahre gibt es den Malerbetrieb schon! Wird das gefeiert? „Klar, und zwar mit dem Team! Ohne das geht hier gar nichts! Wir sind 22 Personen, und Stefan Lücke ist nicht der Einzige, der schon seit Jahrzehnten dabei ist. Wenn die Stimmung untereinander stimmt, ist das für mich ein schöner Beweis dafür, dass wir etwas richtig machen!“

Gemeinsam durchs Leben

Die Begeisterung für Teamarbeit spiegelt sich auch in der Beziehung von Dagmar und Michael Weist wider. Das Inhaberpaar hat sich während der Schulzeit in Alfeld kennengelernt. Nach dem Abitur ging es für Michael Weist zur Bundeswehr, anschließend in einen Hildesheimer Malerbetrieb, danach zur Meisterschule. Dagmar Weist lernte und arbeitete derweil beim Steuerberater. „Aber ich habe schon vor dem Generationswechsel bei meinem Schwiegervater im Büro ausgeholfen. Das war eine gute Vorbereitung“, erinnert sie sich. „Da Michaels ▶



Malerbetrieb Weist

Gegründet in Alfeld von Werner Weist, dem Vater des heutigen Inhabers Michael Weist. Er übernahm die Firma 1996 zusammen mit seiner Frau Dagmar. Nach einer ausführlichen Wohnberatung werden Maler- und Tapezierarbeiten, Spachtel-, Lasur-, Wisch- und weitere Kreativtechniken angeboten, zudem das Verlegen von Fußböden. Im Außenbereich führt der Betrieb Anstrich- und Putzarbeiten sowie Balkonsanierungen aus. Im Bereich Wärmedämmung verfügt der Betrieb über 40-jährige Erfahrung. Dem Inhaberpaar liegt nicht nur die fachliche, sondern auch die soziale Komponente sehr am Herzen.

maler-weist.de · gegründet 1958 · 22 Mitarbeiter

Gestreiftes Kleid, kariertes Hemd - und die Wand trägt Fischgrätmuster: Die Weists verstehen etwas von überraschenden Kompositionen.

Bruder einen anderen Weg einschlug, war nämlich klar, dass wir als Paar den Betrieb gemeinsam führen würden.“ Mit der Firmenübernahme Mitte der 1990er-Jahre ging der Umzug an den heutigen Firmensitz einher. Dort finden eine Bearbeitungshalle, Lagerflächen, ein Showroom und Büroräume Platz.

„Allerdings begreife ich inzwischen mein Auto als Büro, denn dort verbringe ich am meisten Zeit“, sagt Michael Weist und erklärt, dass er einen Großteil des Tages zwischen Baustellen und Bauherren pendelt – auch bis nach Hannover oder Hildesheim. „Während der Fahrt führe ich Telefonate, im parkenden Wagen pflege ich oft Termine in meinen Kalender ein.“ Dieser besteht übrigens aus Papier. „Unser Beruf hat sich mit der Gesellschaft sehr verändert, ich muss überall erreichbar sein. Daher habe ich natürlich ein digitales Büro. Doch an meinem Papierkalender hänge ich ebenso wie an ausgedruckten Bauplänen. Man muss nicht alles immer nur auf einem Bildschirm betrachten“, findet der 58-Jährige und fügt hinzu, dass es ihm – anders als heutzutage häufig üblich – nie in den Sinn käme, Firmenfahrzeuge per GPS zu verfolgen. „Ich muss nicht wissen, ob ein Kollege einen Umweg

fährt, weil er irgendwo ein Brötchen kaufen oder einen Brief einwerfen will. Entscheidend ist doch, was auf der Baustelle passiert, und dass die Arbeit am Ende stimmt. So viel Vertrauen muss sein!“ Ob es auch Dinge gibt, bei denen er weniger gelassen bleibt? Eine Frage, die beide Partner lachen lässt: „Meine Macke ist das Gerüstschild auf der Baustelle. Wenn das nicht zu 120 Prozent akkurat hängt, bin ich unzufrieden“, gibt er zu, und seine Frau ergänzt: „Aber du bist damit schon viel entspannter geworden“ – worauf er entgegnet: „Ja, weil du mein sanftes Korrektiv bist.“

Zu Hause und unterwegs

Wenn Paare gemeinsam arbeiten, drohen Spannungen. Bei den Weists ist es eher andersherum: „Meine Frau bekommt mit, was ich gerade um die Ohren habe, und versteht deswegen gut, dass ich auch am Wochenende arbeiten muss. Das entspannt die Sache ungemein.“ Michael Weist verbringt viel Zeit im Gespräch mit Kunden und Mitarbeitern, Architekten und Lieferanten. Das Angebotsspektrum seiner Firma reicht von der kompletten Innenraumgestaltung – hier kommen Bodenbelagsarbeiten und Kreativtechniken aller Art zum

Einsatz – über die Gestaltung von Fassaden bis hin zur Wärmedämmung. Oft schafft er es erst samstags, die Gesprächsnotizen der vergangenen Woche aufzuarbeiten. Nicht selten setzt das Paar sich bei dieser Gelegenheit auch zusammen, um ein Projekt zu besprechen. Während Dagmar Weist früher vor allem für Buchhaltung und Marketing zuständig war, hat sie inzwischen viel Kundenkontakt. Das hängt mit der Fortbildung zur Wohnberaterin zusammen, die sie vor sechs Jahren absolviert hat. Die Augen der 55-Jährigen leuchten, als sie Musterbücher mit Tapeten und Teppichen aus dem Regal zieht und Farbfächer auf den Tisch legt. Man kann sich gut vorstellen, mit welcher Leidenschaft sie für Kunden neue Wohnkonzepte erarbeitet. Die Klischeevorstellung, dass es meistens die Frauen sind, die über die Raumgestaltung entscheiden, kann Dagmar Weist bestätigen: „Absolut!“ Ist das auch bei Ihnen daheim der Fall? Beide lachen, und Michael Weist erläutert: „Meine Frau ist sehr stilsicher, ich verlasse mich gerne auf ihren Geschmack!“

„Meine Frau ist sehr stilsicher, wir erstellen oft gemeinsam Farbkonzepte.“

Michael Weist, Malermeister und Betriebsinhaber

Faire Arbeitsteilung

Auch außerhalb des Betriebs ist das Paar ein eingespieltes Team. Auf dem Mountainbike erobern sie gern gemeinsam die Hügel des Leineberglands, in ihrer Heimatstadt sind sie sozial und kulturell eingebunden. Kleine Auszeiten sind ihnen einerseits möglich, weil die zwei Kinder aus dem Haus sind, und andererseits, weil Michael Weist eng mit Patrick Eilhardt zusammenarbeitet. Der 39-jährige Malermeister ist seit einem Jahrzehnt im Betrieb. Er unterstützt Weist bei Kundengesprächen und der Erstellung von Angeboten, ▶



Malermeister Patrick Eilhardt ist seit zehn Jahren in Alfeld dabei; seitdem hat er unzählige Eimer mit Farbe gemixt.



Stefan Lücke ist der dienstälteste Mitarbeiter des Betriebs – er stand schon mit Firmengründer Werner Weist auf der Leiter.

„Mich hat die Vielfalt der Aufgaben gereizt, die der Beruf mit sich bringt.“

Tara-Tanita Ziese, Auszubildende

er übernimmt Abrechnungen, kümmert sich um die Materialbeschaffung – er hat ebenso den Überblick wie sein Chef. „Wir können uns aufeinander verlassen und Konflikte ansprechen. Egal ob im Kundenkontakt oder unter Kollegen: In der Zusammenarbeit ist Vertrauen das Wichtigste – dann stimmt auch das Endergebnis“, fasst Michael Weist ihr Verhältnis zusammen – und beschreibt so im Grunde auch die Firmenphilosophie. Der Meister nickt zustimmend. Wie vielseitig das Team ist, wird klar, als eine junge Frau in weißer Latzhose die

Halle betritt. Auf der Schulter trägt sie eine große Rolle, in der Nase einen schwarzen Ring. Sie hört auf den Namen Tara-Tanita Ziese, ist 17 Jahre alt und seit einem Jahr Auszubildende bei den Weists. Was sie am Beruf der Malerin und Lackiererin gereizt hat, ist die Vielfalt der Aufgaben und Einsatzgebiete. Als gewöhnungsbedürftig hat sie anfangs weniger die körperliche Anstrengung, eher schon das frühe Aufstehen empfunden. Ist es für sie schwer, sich in dem männlich dominierten Arbeitsumfeld durchzusetzen? „Nö“, sagt sie, grinst und setzt ihren Weg durch die Halle fort.

Einsatz in vier Wänden

Drei Kilometer entfernt verschönert einer von Weists Malergesellen gerade ein Unesco-Weltkulturerbe. Zu dem wurde vor einigen Jahren nämlich das in Alfeld liegende Fagus-Werk erklärt. Die Fabrikanlage aus dem Jahr 1925 ist ein früher Entwurf des Bauhaus-Architekten Walter Gropius und die weltweit einzige Welterbestätte, die noch in Betrieb ist. Innerhalb des Gebäude-Ensembles findet sich auch ein Museum,



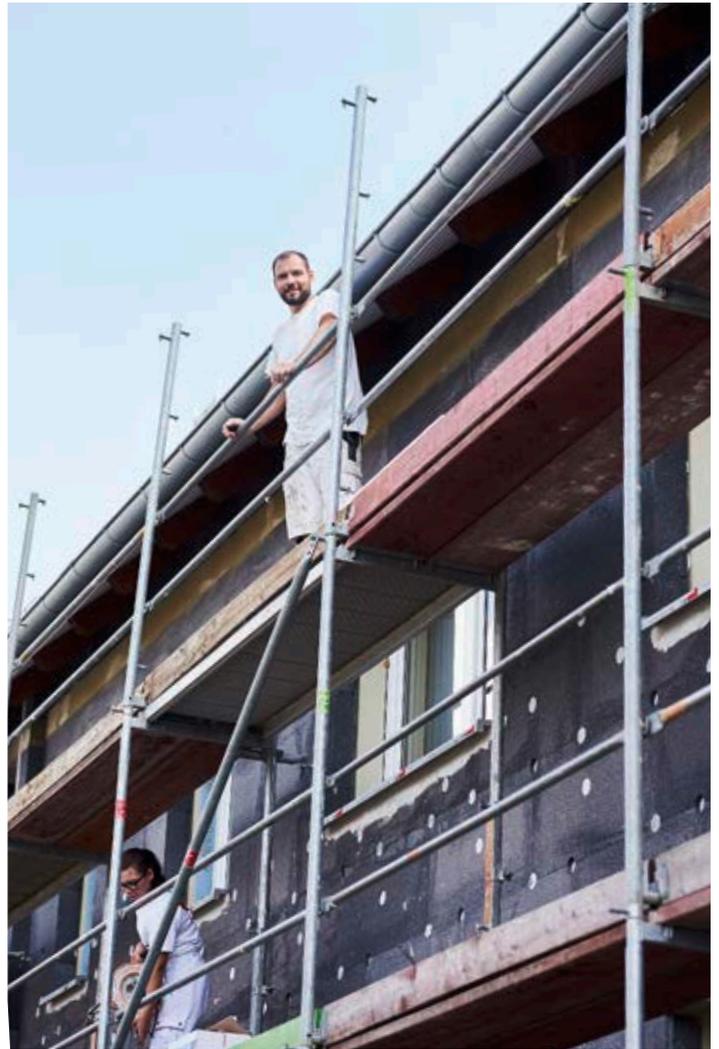
Auf dem Gelände der historischen Fagus-Werke halten Michael Weist und Geselle Till Harborth eine kurze Dienstbesprechung.



Ihre Rolle im Männerteam hat Tara-Tanita Ziese schnell gefunden: Die Auszubildende ist eine gleichwertige Kollegin!



Die körperliche Arbeit auf der Baustelle macht der Auszubildenden Tara-Tanita Ziese nichts aus, das frühe Aufstehen mitunter schon.



Feiert an diesem Tag gut gelaunt sein Dienstjubiläum: Der Geselle Andreas Grund ist seit 19 Jahren im Betrieb.

in dem der 37-jährige Till Harborth heute Leisten verlegt. Harborth ist seit 15 Jahren bei den Weists beschäftigt und gilt innerhalb des Teams als Experte für Kreativtechniken. Den Arbeitseinsatz an diesem besonderen Ort empfindet er als Inspiration. Die Firma Weist hat hier schon viele Arbeiten ausgeführt, und auch Michael Weist ist bei jedem Besuch aufs Neue von den Gebäuden angetan. Begeistert erzählt er, dass Bauherr und Architekt beim Entwurf auch die Fabrikarbeiter und deren Wohlergehen im Sinn hatten. Um das Befinden von Mitarbeiter Andreas Grund muss man sich an diesem sonnigen Tag eindeutig keine Sorgen machen. Gut gelaunt steht der 41-Jährige in einem Wohngebiet auf dem Gerüst. Mit zwei Kollegen kümmert er sich hier um die Dämmung eines Mehrfamilienhauses. Wie lange er schon zum Team gehört? „Auf den Tag genau sind's 19 Jahre!“, tönt es von oben. „Erst?“, ruft Michael Weist zurück und fügt grinsend hinzu: „Da geht doch wohl hoffentlich noch was!“ Er sieht sehr entspannt aus. Und das liegt sicher nicht nur daran, dass das Gerüstschild mit dem Firmenlogo wunderbar gerade hängt. ■

„Mit netten Kollegen geht die Arbeit schnell von der Hand.“

Andreas Grund, Malergeselle



Das Gerüstschild bezeichnet Michael Weist als seine „Marotte“: Es soll stets korrekt hängen - so wie hier!



EINFACH MAL RAUS!

Ein Mal im Leben Fresken freilegen, ein Weltkulturerbe restaurieren oder zwischen Wolkenkratzern streichen? Ein Job im Ausland galt unter Malern lange als Ausnahme. Jetzt wagen immer mehr dieses Abenteuer auf Zeit. Fünf Erfahrungsberichte, die Lust aufs Reisen machen, plus Tipps vom Experten - falls auch Sie das Reisefieber packt.



Fabian Henk, 19, Maler und Lackierer aus Jena, Thüringen

SWIDNICA - POLEN

ARBEITEN AM WELTKULTUR- ERBE

Fabian Henk aus Jena wählte einen ganz speziellen Arbeitsplatz, um Erfahrungen zu sammeln: die Friedenskirche in Swidnica (Polen), die seit 2001 zum Unesco-Weltkulturerbe gehört. So erhielt der 19-Jährige die Chance, als Azubi im dritten Lehrjahr historische Deckenmalereien zu restaurieren, filigrane Vergoldungsarbeiten auszuführen und eines der ältesten Fachwerke Europas instand zu setzen. „Wir haben zum Teil mit wirklich alten Werkzeugen gearbeitet und erzielten trotzdem sehr gute Ergebnisse“, erinnert er sich. Besonders imponiert haben dem Auszubildenden die Fähigkeiten seiner polnischen Kollegen: „Die Maler

stellten die Farben zum Teil extra her. Das war nicht wie bei uns, alles schon fertig aus dem Eimer.“ Organisiert hatte Fabian Henk den zweiwöchigen Aufenthalt mit der Handwerkskammer Ostthüringen und seinem Chef Thomas Jüttner. Seinem Malermeister war es wichtig, dass sein Azubi die Unterschiede zwischen den Ländern kennenlernt: „In Polen sind Theorie und Praxis, anders als bei uns, in der Ausbildung keine Einheit. Die Rechte und die Bezahlung sind nicht so gut. Dafür gibt es dort wesentlich mehr Azubis.“ Für Fabian Henk gab es in Swidnica allerdings nur ein spürbares Manko. Und das waren die nasskalten Temperaturen, die im Februar in Polen herrschen: „In der ungeheizten Kirche war mir einfach kalt!“



Die größte Fachwerkkirche Europas war während der Arbeiten geöffnet, so kam Fabian Henk oft mit Besuchern ins Gespräch.

„Handwerker genießen in Polen hohes Ansehen. Dort will nicht jeder studieren wie bei uns.“



„Auf den Baustellen in Dubai ist fast alles noch Handarbeit“, sagt Oliver Arnold – eine tolle Erfahrung.



„Es war alles nicht so schwer, wie man es sich am Anfang vorgestellt hatte!“



Oliver Arnold, 27, Maler und Lackierer aus Spaichingen, Baden-Württemberg



BRISBANE - AUSTRALIEN
DUBAI - VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE

ERST OUTBACK, DANN WÜSTE

Als er nach seiner Meisterprüfung 2014 ohne Job dastand, beschloss Oliver Arnold, die Arbeitslosigkeit nicht als Katastrophe, sondern als Chance zu begreifen: Der 27-Jährige aus dem baden-württembergischen Spaichingen packte seine Sachen und reiste in sein Traumland Australien. Von Sydney aus ließ er sich bis in den Nordosten des Landes treiben, bis er in Brisbane einen Zwischenstopp einlegte, um seine Reisekasse aufzufüllen. Nach nur zweistündiger Suche fand er dort einen ordentlich bezahlten Job als Maler: „Da half mir der gute Ruf des deutschen Handwerkers“, ist Oliver Arnold überzeugt.

Als sein Visum ablief, reinvestierte er sein verdientes Geld und bereiste für einige Wochen Südostasien – bis er im Juli 2016 dem Ruf eines Bekannten folgte,

der in Dubai arbeitet. Seitdem ist der Malermeister dort als Projektmanager im Einsatz. „Mein Job dort beschert mir täglich eine neue Herausforderung“, beschreibt Oliver Arnold die Bedingungen auf dem Bau: „Zwischen Sandstürmen, Temperaturen bis zu 50° C und einer extrem hohen Luftfeuchtigkeit warten wir oft wochenlang auf Materialien, weil fast alles importiert werden muss.“ Widrige Umstände wie diese hätten ihn Geduld und Einfallsreichtum gelehrt, sagt er über seine Erfahrungen im Ausland. Ihn könne in Zukunft fast nichts mehr überraschen: „Und davon wird auch mein nächster Arbeitgeber in Deutschland ganz sicher profitieren.“





MALER IM AUSLAND

UNTERWEGS



Gutes Teamwork: Larissa Sailer (unten) schabloniert, im Anschluss tupft Mariana Schütterle (links) die Farbe auf.



Larissa Sailer, 20, Malerin und Lackiererin aus Oberboihingen, Baden-Württemberg

„In Italien werden andere Techniken angewendet, ich war neugierig, sie zu erlernen.“



VOLTERRA - ITALIEN

RESTAURIEREN AUF ITALIENISCH

Larissa Sailer visierte nach ihrer Ausbildung gleich die nächste Herausforderung an: „Ich wollte mich weiterentwickeln, beruflich und privat“, erklärt die 20-Jährige ihren Entschluss, ins Ausland zu gehen. Die Gesellin nahm am Projekt „Erasmus+“ der Handwerkskammer Stuttgart teil und arbeitete mit 15 weiteren Gesellen drei Monate im Örtchen Volterra in der Nähe von Pisa. „In Italien werden andere Techniken angewendet, ich war neugierig, sie zu erlernen“, erklärt sie. Im etruskischen Museo Guarnacci restaurierte sie in zwei Ausstellungsräumen. Das sei spannend gewesen, aber manchmal auch befremdlich: „Gestrichen wurde mit etwas Ähnlichem wie Dispersionsfarbe“, beschreibt sie die Arbeitsweise. „Als wir eine Holztür streichen sollten, war ich schockiert, dass einfach Acrylacetat in die Dispersionsfarbe gemischt wurde, damit die Farbe auf Holz hält. Das dürfte man in Deutschland nicht!“ Was ihr besonders in Erinnerung geblieben ist? „Die Mentalität! Die Herzlichkeit der Kollegen war toll. Und ich bin dankbar, dass ich ihre Sprache und Lebensweise kennenlernen durfte.“



Mariana Schütterle, 20, Stuckateurin aus Waldshut, Baden-Württemberg

VOLTERRA - ITALIEN

WÜNSCHE WURDEN WAHR

Für Stuckateurin Mariana Schütterle war die Reise nach Volterra auch eine zu ihren eigenen Wurzeln: Ihre Vorfahren kamen im Jahr 1971 als Gastarbeiter in der Baubranche von Italien nach Deutschland. „Vorher habe ich nur einzelne Wörter verstanden“, gibt sie zu. „Aber auf Grund des vierwöchigen Sprachkurses habe ich nun zumindest

Grundkenntnisse.“ Der Herzenswunsch der 20-Jährigen war außerdem, an einem historischen Gebäude zu arbeiten, da sie sich für Farbgestaltung und Maltechniken begeistert. Im etruskischen Museo Guarnacci lernte die Gesellin alte Stucktechniken: „Mich hat insbesondere das Freilegen der Fresken begeistert“, schwärmt sie. Mit Meißel und Hammer trug sie die oberen Farbschichten ab, besserte mit Kalkzementputz aus, fertigte Schablonen und mischte die Farben der Fresken an. „Wir haben so die Vergangenheit ans Licht gebracht“, sagt die 20-Jährige über ihre Zeit in Volterra, „und das hat auch meine Zukunft beeinflusst. Ich möchte meinen Wunsch, Kirchen- oder Bühnenmalerin zu werden, jetzt in die Tat umsetzen.“



„Dass ich kein Französisch spreche, war kein Problem.“



Natascha Mix, 29, Malerin und Lackiererin aus Lübeck, Schleswig-Holstein



habe ich von den französischen Mitarbeitern sogar ein Pinselset geschenkt bekommen, weil ich die so toll fand.“ Aber nicht nur das Werkzeug hat es ihr angetan. Vor allem die ruhige und stressfreie Arbeitsatmosphäre empfand die Auszubildende als inspirierend: „Die Arbeiten gingen Hand in Hand“, erinnert sie sich an das Miteinander unter den Kollegen. Sie sei so freundschaftlich aufgenommen worden, als würden alle sie schon ewig kennen. „Auch dass ich kein Französisch spreche, war kein Problem“, so Natascha Mix. „Es gibt heutzutage ja Übersetzungstools auf dem Handy, die bei der Verständigung helfen. Und mit Händen und Füßen geht sowieso alles, wenn man nur will und sich traut.“

POITIERS - FRANKREICH

GUTE ARBEIT? GUTE REISE!

Die Auszubildende Natascha Mix leistete im dritten Lehrjahr so hervorragende Arbeit, dass ihr Chef Thomas Lehmkuhl sie zur Belohnung am deutsch-französischen Lehrlingsaustausch der Handwerkskammer Lübeck anmeldete. Ende Mai 2018 verbrachte die 29-Jährige zwei Wochen im französischen Poitiers im Westen Frankreichs. Dort arbeitete sie überwiegend an Einfamilienhäusern, in denen, anders als in Deutschland, meist nicht tapeziert, sondern gespachtelt und gestrichen wurde: „Als Wandfarbe wird eine Art Lack verwendet, man benutzt Pinsel, deren Borsten spitz zulaufen“, erläutert die Lübeckerin. „Zum Abschluss



Pinsel, Basecap, Tasse, Marmelade: Die französischen Maler belohnten Natascha Mix' gute Leistung (oben).

GUT ZU WISSEN



Manuel Wurster, 28, ist Reiseexperte und Geschäftsführer bei der Plattform „Journeyman“. Er berät Handwerker und unterstützt sie dabei, ihren Traum im Ausland zu realisieren.

DOKUMENTEN-CHECK

- Wann muss ich wo ein Visum beantragen?
- Habe ich Rücksprache mit meinem Chef oder der Arbeitsagentur gehalten?
- Brauche ich einen internationalen Führerschein? Wenn ja, rechtzeitig beantragen!
- Ist der Lebenslauf auf Englisch vorbereitet?

GESUNDHEIT

- Habe ich an die richtige Langzeit-Auslandskrankenversicherung gedacht?
- Habe ich mich über Impfungen informiert?

JOB & GELD

- Habe ich eine Kreditkarte? (Bei einigen Anbietern können z.B. Flugmeilen gesammelt werden.)

- Wie viel Geld brauche ich in den Wochen bis zum ersten Job? Budget planen!
- Wie sehen die steuerlichen Regelungen im neuen Land aus?
- Gibt es länderspezifische Unterschiede im Beruf? (Z.B. wird in Übersee viel häufiger mit Farbsprühsystemen gearbeitet.)
- Kenne ich die wichtigsten berufsspezifischen Vokabeln in meiner zeitweiligen Wahlheimat?

VOR ORT

- Kommunikativ und gesprächig bleiben.
- Aufgeschlossen und neugierig auf fremde Arbeitsweisen sein.
- Bei Jobsuche, Wohnungswahl und Autokauf genauso wachsam sein wie zu Hause.



Mehr Informationen unter: www.journeyman.io

DER ERSTE WINTER OHNE WOLLSOCKEN!

Wer dämmt, gewinnt! Das vermittelt unsere neue Brillux Dämm-Initiative. Ab September sind die Motive in Magazinen zu sehen - und machen Ihren Kunden mit Schmunzel-Slogans Lust auf Wärmedämmung.

Schluss mit Durchzug und fußkalten Wohnzimmern! Passend zum ungemütlichen Herbstwetter startet unsere Anzeigenkampagne, die Wohneigentümern mit einem Augenzwinkern mehr Behaglichkeit verspricht – und dazu noch den Werterhalt ihrer Immobilie sowie einen deutlichen Energieeinspareffekt. Wer kann dazu schon Nein sagen? Den Aufhänger und die Grundlage für eine erfolgreiche Kundenansprache haben wir damit für Sie geschaffen.

Nun ist es an Ihnen, Ihre Kunden an dieser Stelle abzuholen und die Vorteile einer Wärmedämmung im persönlichen Gespräch zu verdeutlichen.

Was Ihr Kunde konkret gewinnt:

- Er spart Heizenergie.
- Das Klima der Wohnräume verbessert sich ganzjährig.
- Er fühlt sich in seinem Zuhause noch wohler.
- Er leistet einen wertvollen Beitrag zum Umwelt-/Klimaschutz.
- Er verschönert seine Fassade und schützt sie langfristig optimal vor Umwelteinflüssen.
- Er sichert den Wert des Gebäudes.

Unsere Dämmbox bietet Ihnen dazu umfangreiches Werbe- und Anschauungsmaterial und viele hilfreiche Vorlagen für den Schriftverkehr (s. u.). Außerdem nehmen Besitzer einer Dämmbox kostenlos am Seminar „Begeistern für WDVS – mit Emotionen verkaufen“ der Brillux Akademie teil (s. Kasten rechts). Emotionen sind hier das relevante Stichwort! Denn letztlich entscheiden Kunden selten rein rational, unbewusst spielen Gefühle immer eine wesentliche Rolle. Seminarleiterin Stefanie Brandt (Team Friederbarth) rät deshalb: „Wenn es Ihnen gelingt, auch die unterschwelligsten Bedürfnisse Ihres Kunden zu verstehen und ihm das gute Gefühl zu vermitteln, dass er mit seinen Wünschen bei Ihnen in den besten Händen ist, haben Sie den Auftrag schon fast sicher.“ Der Markt ist groß, denn noch sind zwei Drittel der privaten Wohnimmobilien in Deutschland ungedämmt. Mit der richtigen Strategie können Sie jetzt davon profitieren.



IHRE DÄMMBOX

Alles drin: Info- und Werbematerial, Dämmmuster, Vorlagen für die schriftliche Kundenkommunikation - und ein Wertscheckheft, mit dem Sie unkompliziert im Werbemittelshop weiteres Marketingmaterial bestellen können. Aktionspreis: 129 €

www.brillux.de/dämmen



5 TIPPS VOM VERKAUFSPROFI

Mitdenken, Wünsche verstehen und den Auftrag sichern: Stefanie Brandt, 36, Business-Trainerin und Coach an der Brillux Akademie, weiß, wie Sie Ihre Kunden für Wärmedämm-Verbundsysteme (WDVS) begeistern.



Stefanie Brandt lehrt wirksame Verkaufsstrategien.

1. NUTZEN SIE DIE AUFMERKSAMKEIT, DIE DURCH DIE KAMPAGNE GEWECKT WURDE
Work-Life-Balance wird für jeden wichtiger – und auf Erholung, gerade in den eigenen vier Wänden, legen wir alle immer größeren Wert. Der Trend geht zu individuellen Wohlfühloasen, dafür geben wir auch viel Geld aus. Gleichzeitig soll die Wohnung oder das Haus auch in Zukunft noch wirtschaftlich sein. Auf diese beiden Aspekte bezieht sich die Brillux Dämm-Initiative – und hier können Sie ansetzen und Ihre Kunden mit guten Argumenten abholen.

2. FINDEN SIE HERAUS, WAS DER KUNDE BRAUCHT UND SICH ERHOFFT – UND BIETEN SIE IHM GENAU DAS AN
Ganz wichtig: Kommen Sie mit Ihrem Kunden ins Gespräch, schauen Sie sich an, wie er wohnt – so bekommen Sie einen ersten Einblick in seine Welt. Und dann fragen Sie ruhig gezielt nach: Was erwartet er für die Zukunft? Was wünscht er sich? Was begeistert ihn? Und welche Ansprüche stellt er ans Wohnen? Diese Informationen helfen Ihnen, überzeugende Argumente und das passende Angebot zu finden.

3. NEHMEN SIE MÖGLICHE EINWÄNDE UND VORURTEILE ERNST
Natürlich fragen sich Ihre Kunden: Was habe ich davon? Darüber, wie WDVS grundsätzlich funkti-

oniert, sind viele informiert – über den konkreten Nutzen aber nur wenige. Ihre Aufgabe ist es also, dem Kunden genau aufzuzeigen, wo dieser Nutzen für ihn persönlich liegt. So können Sie Einwände gleich entkräften – oder sie sogar vorwegnehmen. Sie sollten versuchen, Wohlfühl-Bilder in den Köpfen Ihrer Kunden zu schaffen.

4. BRINGEN SIE DAS GESPRÄCH POSITIV ZU ENDE UND HINTERLASSEN SIE BEIM KUNDEN EIN GUTES GEFÜHL
Haben Sie dem Kunden alle wichtigen Informationen gegeben und sämtliche Vorteile genannt, beenden Sie das Beratungsgespräch. Selbst wenn Sie den Auftrag nicht sofort in der Tasche haben: Wer Kunden wirklich zuhört, die richtigen Fragen stellt, den persönlichen Nutzen herausstellt und dann noch mit Begeisterung hinter den eigenen Produkten steht, der wird erfolgreich sein!

5. HAKEN SIE MÖGLICHST BALD GEZIELT NACH
Spätestens nach einer Woche sollte der Kunde wieder von Ihnen hören. Denn dann sind die Eindrücke aus dem Beratungsgespräch noch frisch. Gehen Sie in Ihrem Nachfassschreiben unbedingt erneut auf die persönlichen Bedürfnisse und Wünsche des Kunden ein. So bestätigen Sie seinen Eindruck, dass er mit Ihnen auf den richtigen Dienstleister setzt. Dem Auftrag steht dann nichts mehr im Weg!

ANMELDUNG UND KONTAKT

„Begeistern für WDVS - mit Emotionen verkaufen“:
In diesem Seminar der Brillux Akademie lernen Sie starke Verkaufsargumente kennen. Kosten: 140 €, für Dämmbox-Besitzer ist ein WDVS-Seminar kostenlos.
Brillux / Tel. +49 251 7188-210
www.brillux.de/dämmen

AUSGEWÄHLTE TERMINE

09.10.2018 Leipzig
23.10.2018 Hamburg-Billbrook
24.10.2018 Münster
25.10.2018 Köln-Marsdorf
30.10.2018 Stuttgart
08.11.2018 Frankfurt am Main



Mehr Termine unter:
<http://bxqr.de/mev>

ZIEL ERREICHT!



Dirk Schmitt, 50, ist Inhaber und Geschäftsführer. Seine Frau Kirsten Schmitt, 50, organisiert das Marketing.

Vom Briefpapier bis zur Gerüstfahne - seit über einem Jahrzehnt entwickelt sich die Zusammenarbeit zwischen dem Malereibetrieb Schmitt und dem Brillux KundenClub stetig weiter. Die kreative Unterstützung soll dem Betrieb dabei in erster Linie mehr Präsenz verschaffen - und manchmal auch neue Kollegen.

Wobei konnte der Brillux KundenClub Ihnen zuletzt helfen? Die jüngste Aktion zu Beginn des Jahres entstand aus einer Zwangslage heraus. Die Suche nach neuen Mitarbeitern kann ein regelrechter Kampf sein. Gleichzeitig geht es bei jeder Marketing-Maßnahme um allgemeine Präsenz. Wir müssen für mehr Sichtbarkeit sorgen und unser Image pflegen.

Wie entstand der bunte Sprinter genau? Wir haben dem KundenClub einfach gesagt: „Macht mal was.“ Da brauchte es kein konkretes Briefing. Die kreativen Köpfe gestalten, was das Zeug hält, und liefern Textideen noch obendrauf. Das kunterbunte Layout hat uns sofort überzeugt. Das Motiv mit dem Sprinter fällt positiv auf. Wir haben es als Poster gedruckt und in Schulen aufgehängt, um darauf aufmerksam zu machen, dass wir Azubis und neue Kollegen suchen.

Darauf gab es bereits jede Menge positives Feedback. Allein das macht die Aktion für uns schon zu einem Erfolg.

Was steht als Nächstes auf dem Plan? Den bunten Läufer werden wir als Hingucker Stück für Stück in unser gesamtes Werbekonzept integrieren. Im Sommer 2019 kommt der voll ausgestattete Show-Truck der Brillux Nachwuchskampagne „Deine Zukunft ist bunt“ aufs Stadtfest zu uns nach Osterburken. Er tourt durch ganz Deutschland, um junge Menschen für den Malerberuf zu begeistern. Für uns lautet die Devise dann natürlich: Präsenz zeigen.

Was macht die Zusammenarbeit mit dem KundenClub so einzigartig? Der KundenClub ist wie eine Marketingagentur. Nur besser. Die Mitarbeiter des

DER KUNDENCLUB HILFT WEITER

The image displays three different marketing materials for Maler Schmitt. On the left, three beach flags on stands feature a colorful abstract runner graphic and the company logo. In the center, a banner with the same graphic and logo is shown. On the right, a newspaper advertisement for 'Tag der offenen Tür' (Open House Day) is displayed, featuring the same graphic and logo. The advertisement text includes: 'Was geht, wenn's richtig losgeht? Richtig viel. Als Mitarbeiter, Mit-Denker, Mit-Macher bei Maler Schmitt in Osterburken!', 'Was gibt's? Einen Job mit Zukunft!', 'Was braucht's? DICH!', 'Was jetzt? Bewirb Dich!', and contact information: 'maler stukkateur Schmitt - fassade - wohnraum', 'Tel.: 06291 8157', 'info@schmitt-maler.de'.

BEACHFLAGS
Der bunte Sprinter sorgt sofort für Aufmerksamkeit auf dem Firmengelände der Maler Schmitt GmbH.

BANNER
Ob Banner am Baugerüst oder Poster in der Schule - der farbige Läufer ist ein absoluter Hingucker.

ANZEIGE
Einladend: Die farbstarke Zeitungsanzeige lockte jede Menge Besucher zum Tag der offenen Tür.

KundenClubs wissen, wie Handwerker ticken, und behalten – wie ein Marketingprofi – die Werbebotschaft stets im Blick. Dieses spezielle Branchen-Know-how fehlt vielen klassischen Agenturen. Außerdem kann sich die ein kleiner Betrieb kaum leisten. Deshalb bin ich sehr gern Stammkunde im KundenClub.

Was lieben Sie besonders am Handwerk? Es gibt ein Gefühl der totalen Zufriedenheit, das vielleicht nur gewerbliche Angestellte kennen. Am Ende des Tages auf das Ergebnis seiner Arbeit zu blicken und sich sagen zu können: „Das ist mein Werk. Das hab ich gemacht.“ Dieses unmittelbare Erfolgserlebnis kann es so nur im Handwerk geben. ■

Maler Schmitt GmbH, Osterburken

Maler Schmitt gibt es seit 1897. Der Familienbetrieb legt besonders viel Wert auf ein respektvolles Miteinander und gegenseitige Wertschätzung auf jeder Ebene. Rund 20 Mitarbeiter, darunter eine Handvoll Auszubildende, liefern vom rohen Boden bis zum Bild an der Wand das Komplettpaket - hoch qualifiziertes Handwerk aus Osterburken seit 120 Jahren.

www.schmitt-maler.de · gegründet 1897 · 20 Mitarbeiter

KONTAKT / KundenClub
 Tel. +49 251 7188-759 / info@brillux-kundenclub.de

DER BRILLUX DESIGN AWARD

Jetzt aber los! Im Dezember endet die Einreichungsphase des neuen Brillux Design Awards. Teilnehmen lohnt sich: Insgesamt 25.000 Euro Preisgeld gibt es zu gewinnen, darüber hinaus profitieren Sieger und Nominierte von einem hochwertigen Marketingpaket.



MITMACHEN
BIS 31.12.2018!

Unternehmer Axel Soyez
ist Mitglied der Brillux
Design Award-Jury.



„ES IST MIR EINE GROSSE EHRE, TEIL DER JURY ZU SEIN.“

Jurymitglied Axel Soyez, 51, Geschäftsführer der Soyez Stuckateur GmbH in Ilsfeld, berichtet uns im Interview zum neuen Brillux Design Award von seinen Erwartungen an die Einreichungen und seiner Vorfreude auf die Preisverleihung.

Herr Soyez, was macht gut gestaltete farbige Architektur aus? Gut gestaltete Objekte passen sich ihrer Umgebung an, bleiben dabei aber eigenständig. Die Farbauswahl muss zum Gebäudecharakter und zum Umfeld passen, sodass ein stimmiger Gesamteindruck entsteht.

Sie gehören der Jury des ersten Brillux Design Awards an. Was reizt Sie an dieser Aufgabe, und was ist das Besondere an diesem Wettbewerb? Natürlich ist es eine große Ehre, Mitglied der ersten Brillux Design Award-Jury zu sein und mitentscheiden zu dürfen. Ich kenne Brillux als sehr professionell organisiertes Unternehmen und bin daher gespannt darauf, wie der gesamte Prozess der Preisvergabe ablaufen wird. Darüber hinaus freue ich mich auf den fachlichen Austausch mit den anderen Jurymitgliedern und die Gelegenheit, andere Ansichten und Herangehensweisen kennenzulernen.

Einreichungen aus potenziell aller Welt treten hier gegeneinander an. Was erhoffen Sie sich von dieser internationalen Perspektive? Ich bin da völlig offen. Natürlich hoffe ich auf viele neue Eindrücke. Möglicherweise liefern Einreichungen aus dem Ausland auch Ideen und Inspiration, wie man Dinge mal anders angehen kann. Es wird ganz bestimmt abwechslungsreich.

Was ist Ihr persönliches Anliegen als Jurymitglied? Wofür werden Sie sich einsetzen? Mir ist in erster Linie wichtig, dass die eingereichten Ergebnisse im Vordergrund stehen – die Geschichten dahinter interessieren weniger. Für mich zählt das fertige Objekt. ■

RENOMMIERTE EXPERTEN: DIE JURY

- ▶ **Thomas Brewitt**, Architekt BDA und Dipl.-Ing., Brewittarchitektur BDA, Bielefeld
- ▶ **Martin Haas**, Architekt, Dipl.-Ing., MSc, haas cook zemmrich | STUDIO2050, Stuttgart
- ▶ **Prof. Ulrike Kerber**, Innenarchitektin, Dipl.-Ing., Hochschule Ostwestfalen-Lippe, Detmold
- ▶ **Christian Mohr**, Dipl.-Kfm., Geschäftsführer Malerwerkstätten Mohr, Bochum
- ▶ **Reiner Nagel**, Architekt und Stadtplaner, Vorstandsvorsitzender Bundesstiftung Baukultur, Potsdam
- ▶ **Franz Rebl**, Geschäftsführer Franz Rebl Malereibetrieb GmbH, Landau
- ▶ **Axel Soyez**, Geschäftsführer Soyez Stuckateur GmbH, Ilsfeld
- ▶ **Herwig Spiegl**, Architekt, Alles Wird Gut Architektur, Wien
- ▶ **Karsten Wedeward**, Geschäftsführer Hubert Jürgens Malereibetrieb GmbH & Co. KG, Hamburg

DIE SECHS WETTBEWERS-KATEGORIEN



1. WOHNBAUTEN

Fassadengestaltungen und ihre handwerkliche Umsetzung für Wohngebäude-Typologien.



2. ÖFFENTLICHE GEBÄUDE

Fassadengestaltungen von Schulen, Kindergärten, sozialen Einrichtungen und anderen öffentlichen Gebäuden.



3. GEWERBEBAUTEN

Fassadengestaltungen von Büro- und Geschäftshäusern, Werks- und Lagerhallen sowie Wohnbauten mit überwiegend gewerblichem Nutzungsanteil.



4. ENERGIEEFFIZIENTE FASSADENSYSTEME (WDVS)

Ganz oder teilweise mit WDVS gedämmte Bestands- und Neubauten.



5. INNENRAUMKONZEPTE WOHNEN UND LEBEN

Innenraumkonzepte von Wohnbauten über Pflegeeinrichtungen bis hin zu Ausstellungsräumen, die insbesondere durch die Farbgestaltung auf Nutzerbedürfnisse eingehen.



6. INNENRAUMKONZEPTE ARBEITEN

Innenraumkonzepte in Büros, Schulen, Werkstätten und überall dort, wo sonst noch gearbeitet wird.

Gewinnen lohnt sich: Neben dem Preisgeld von insgesamt 25.000 Euro erhalten die Sieger auch umfangreiche Marketingunterstützung.



ALS GEWINNER PRÄSENZ ZEIGEN

Stilvoll auffallen: Wer einen Brillux Design Award gewinnt, profitiert von hoher Medienpräsenz – denn gleich nach der Preisverleihung werden Fachzeitschriften aus den Bereichen Handwerk, Architektur und Wohnungswirtschaft ausführlich über die ausgezeichneten Objekte und ihre Gestalter berichten. Zudem machen neue Werbe- und PR-Ideen die Gewinner für Kunden und Öffentlichkeit auch langfristig sichtbar:

1. Brillux Design Award-Logo

Preisträger und Nominierte dürfen das Brillux Design Award-Logo führen und es auf ihrem Geschäftspapier und für Werbematerial verwenden – natürlich auch online. So können Sie auf Ihre Auszeichnung bzw. Nominierung hinweisen.

2. Brillux Design Award-Objektführer

Auf unsere Brillux Design Award-Website stellen wir eine Karte mit den Standorten aller nominierten Objekte. Interessierte erkennen so auf den ersten Blick, wo das prämierte Gebäude zu finden ist – und wer an der Gestaltung beteiligt war.

3. Plakative Extras

Alle Nominierten erhalten professionelle Fotos ihrer Objekte. Zum Gewinnerpaket gehört außerdem ein edler Hingucker für Ihren Eingangsbereich: ein wetterfestes Metallsignet für die Wand, das Ihren Erfolg zur imagefördernden Außendarstellung nutzt. Darüber hinaus gibt es ein Aufkleber-Set, mit dem Sie Ihre Auszeichnung, etwa auf Angebotsschreiben, nach außen kommunizieren können.

JETZT TEILNEHMEN!

Einsendeschluss:

▶ 31. Dezember 2018

Jurysitzung:

▶ 15. März 2019

Preisverleihung:

▶ 23. September 2019

Ihr Kontakt

Sie haben Fragen zu Ihrer Wettbewerbsteilnahme? Sprechen Sie uns gerne an.
Tel. +49 251 7188-759
E-Mail: design-award@brillux.de
www.brillux.de/design-award

Alle Informationen zum Brillux Design Award gibt es gesammelt auf der Website des Wettbewerbs.



DEINE ZUKUNFT IST BUNT



DAS FUNDAMENT IST GELEGT

Frisch und zeitgemäß bringt „Deine Zukunft ist bunt“ jungen Menschen den Malerberuf näher. Jetzt wird die Kampagne zur Nachwuchsförderung im Maler- und Stuckateurhandwerk drei Jahre alt. Zeit für ein Zwischenfazit.

Deine
Zukunft ist bunt

dzib.de

dzib.ch

dzib.at

Die Situation trägt fast schon paradoxe Züge: Zwar ist die Nachfrage nach Leistungen des Maler- und Stuckateurhandwerks ungebrochen hoch – doch die Anzahl derjenigen, die sich für eine Ausbildung zum Maler und Lackierer entscheiden, ist in den letzten Jahren drastisch gesunken. Während Ausbildungsbetriebe vor noch nicht allzu langer Zeit zwischen den Bewerbern wählen konnten, bleiben heute immer mehr Ausbildungsplätze unbesetzt: Wollten zur Jahrtausendwende noch 47.000 junge Menschen Maler werden, begannen 15 Jahre später kaum 15.000 eine entsprechende Ausbildung. Ein Rückgang also um mehr als zwei Drittel. Dabei ist jedem Beteiligten klar: Die fehlenden Auszubildenden von heute sind die fehlenden Fachkräfte von morgen.

Starke Argumente für das Maler- und Stuckateurhandwerk

Vor diesem Hintergrund legte Brillux 2015 die Nachwuchskampagne „Deine Zukunft ist bunt“ auf. Das Ziel: junge Menschen über die mannigfaltigen Vorzüge des Maler- und Stuckateurhandwerks aufzuklären – und so das weit verbreitete wie falsche Bild vom Anstreicher, der tagein, tagaus unzählige Bahnen von weißer Raufasertapete an Wände pappt, zu korrigieren. Im Zentrum der Kampagne steht die Website www.deine-zukunft-ist-bunt.de. Mit leichtem Ton, dabei präzise und detailliert, wird dem Besucher vor Augen geführt, wie erfüllend es sein kann, mit Farbe zu gestalten und Freude zu schenken. Gleichzeitig wird mit starken Argumenten für das Maler- und Stuckateurhandwerk geworben und konkret informiert – etwa über die vielen Möglichkeiten zur Spezialisierung und die umfangreichen Weiterbildungs-, Aufstiegs- und Karrierechancen. In einem Beruf, der so sicher wie krisenfest ist.

Leben in wirtschaftlicher Sicherheit

Denn wer sich entschließt, Maler oder Stuckateur zu werden, entscheidet sich auch für die Möglichkeit, schon in jungen Jahren gutes Geld zu verdienen – insbesondere nach absolvierter Meisterprüfung – entweder als Angestellter oder als Selbstständiger im eigenen Betrieb.

Die Ausbildungs- und Praktikumsbörse ist das Herzstück der Kampagnen-Website und bringt interessierte Jugendliche und Ausbildungsbetriebe zusammen. 5.000 Betriebe sind hier bereits registriert.



Immer wieder ein Besuchergarant auf Messen, Veranstaltungen und Jobbörsen – der Show-Truck von „Deine Zukunft ist bunt“.

Um Schulabgängern und Quereinsteigern die Ausbildungsplatzsuche zu vereinfachen, gibt es die Ausbildungs- und Praktikumsbörse – das Herzstück der „Deine Zukunft ist bunt“-Website. Eine Plattform, die ausbildende Betriebe mit interessierten Jugendlichen zusammenführt und schon die eine oder andere Erfolgsgeschichte hervorgebracht hat. Mehr als 5.000 Ausbildungsbetriebe aus Deutschland, Österreich und der Schweiz haben sich dort inzwischen registrieren lassen. Mithilfe der interaktiven Landkarte oder über die Suchmaske können sich potenzielle Azubis Betriebe in ihrer gewünschten Region oder auch grenzübergreifend anzeigen lassen.

Andrang im Show-Truck

Auch im Bereich Social Media macht „Deine Zukunft ist bunt“ mit regelmäßigen Aktivitäten auf sich aufmerksam, etwa auf Facebook oder YouTube. Auf Messen, Ausbildungsbörsen und anderen Veranstaltungen, an denen junge Menschen zusammenkommen, die vor der Frage stehen, wie sie ihre berufliche Zukunft gestalten sollen, lädt zudem der Showtruck von „Deine Zukunft ist bunt“ zum Besuch ein. In diesem können Interessierte zum Beispiel per Selbsttest ermitteln, ob dieses Handwerk zu ihnen passt, oder sich Videos von Auszubildenden anschauen. Darüber hinaus können sie sich auf der Musterwand in die Grundzüge des Farbdesigns einführen lassen – sofern sie bereit sind, ein wenig Geduld mitzubringen: Der Show Truck zieht gewöhnlich das Interesse der Zielgruppe auf sich und ist stark frequentiert. Auch das ist ein Zeichen, das zuversichtlich stimmt.

Die Richtung stimmt – weiter geht's!

Um den Nachwuchs für das Maler- und Stuckateurhandwerk zurückzugewinnen, gibt es keine schnelle Lösung, keinen bequem geplanten Weg zum Erfolg. Stattdessen gilt es noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten. Doch die Kampagne „Deine Zukunft ist bunt“ zeigt auch: Mit der richtigen Strategie lässt sich der Trend stoppen, und die Richtung – das beweisen Ausbildungsbörse und Show-Truck – stimmt. Es gibt reichlich Anlass, sich auf die nächsten drei Jahre zu freuen. ■

Im Show-Truck können Jugendliche das Malerhandwerk in all seinen Facetten erleben und zum Beispiel Farbe spüren, Fassaden mit dem Farbdesigner virtuell gestalten oder sich Videos von Azubis anschauen.



Alexander (li.) und Dirk Neumann vor dem Familienbetrieb in Dinslaken.

„DIE MITARBEITER SIND UNSER FUNDAMENT“

Ein Gespräch mit dem angehenden Malermeister Alexander Neumann und seinem Vater Dirk Neumann, Inhaber des Malerbetriebs Neumann in Dinslaken, über die gemeinsame Leidenschaft für das Malerhandwerk und nötige Imagekorrekturen.



Herr Alexander Neumann, Sie engagieren sich für die Kampagne „Deine Zukunft ist bunt“. Wie kam es dazu?

Alexander Neumann: Ich bin Ende letzten Jahres über Facebook auf die Initiative gestoßen und mir war sofort klar: Kampagnen wie diese braucht das Malerhandwerk.

Warum?

Alexander Neumann: Weil „Deine Zukunft ist bunt“ es schafft, genau die Menschen anzusprechen, die für die Zukunft unseres Handwerks entscheidend sind – junge Leute, die vor der Berufswahl stehen. Was mir gleich gefallen hat, ist der Mix aus Information und Imagewerbung. Genau das braucht unser Handwerk nämlich dringend.

Der Rückgang der Ausbildungszahlen hat aus Ihrer Sicht viel mit dem Image des Malerhandwerks zu tun?

Alexander Neumann: Nicht nur, aber mit Sicherheit ist das ein wichtiger Grund. Viele wissen nicht, wie erfüllend unser Beruf eigentlich ist. Stattdessen dominieren immer noch platte Klischees. Ein Beispiel: Im letzten Jahr war ich mit meiner Familie, alle eng mit dem Malerhandwerk verbunden, im Musical „Dirty Dancing“. In dieser Revue gibt es eine Figur, die so eine Art gutmütigen Loser darstellt, der nichts gebacken kriegt in seinem Leben. Raten Sie mal, welchen Beruf der hatte? Maler! Sie können sich vorstellen, wie begeistert wir alle davon waren.

Wie ging es weiter mit „Deine Zukunft ist bunt“ und Ihnen?

Alexander Neumann: Erlebnisse wie dieses haben mich zu dem Entschluss gebracht, mich für das Malerhandwerk

zu engagieren und Aufklärungsarbeit zu leisten. Also habe ich über Facebook Kontakt aufgenommen und gesagt: Ich möchte helfen, unseren Beruf wieder ins rechte Licht zu rücken. Wenn ihr mich braucht, bin ich da!

Herr Dirk Neumann, seit wann registrieren Sie als Inhaber eines Malerbetriebs in Dinslaken, dass die Zahl der ausbildungswilligen Jugendlichen zurückgegangen ist?

Dirk Neumann: Seit drei, vier Jahren verstärkt. Es ist noch keine Ewigkeit her, da hatten wir 50 bis 60 Bewerbungen pro Jahr. Das waren oft so viele, dass wir sie nicht mehr alleine bearbeiten konnten und die Leute an die Innungen verwiesen haben. Dort wurden die Bewerbungen anhand gewisser Kriterien gefiltert und eine Vorauswahl getroffen. Aus heutiger Sicht unvorstellbar. Inzwischen ist das Berufskolleg in Dinslaken, an dem mein Vater noch gelernt hat, mangels Nachfrage geschlossen worden. Früher hatten wir hier in Dinslaken 15 Malerbetriebe mit durchschnittlich zwei Auszubildenden. Heute gibt es in ganz Dinslaken vielleicht noch vier oder fünf Auszubildende.

Woran liegt das aus Ihrer Sicht?

Dirk Neumann: Da gibt es viele Faktoren. Nicht alle können wir direkt und kurzfristig beeinflussen: etwa zurückgehende Geburtenzahlen oder das in unserer Gesellschaft vielerorts vorherrschende Bild, dass man unbedingt Abitur machen und danach studieren sollte. An anderen Stell-schrauben können wir aber sehr wohl drehen.

Woran denken Sie dabei konkret?

Dirk Neumann: Ich glaube, dass unser wunderbares Malerhandwerk mit einem gewissen Imageproblem zu ▶



Dirk Neumann und sein Sohn Alexander beim Gespräch mit der Redaktion im Betrieb in Dinslaken.



kämpfen hat – da stimme ich meinem Sohn absolut zu. Viele junge Menschen wissen überhaupt nicht, welche großartigen Möglichkeiten mit diesem Beruf verknüpft sind.

Welche zum Beispiel?

Dirk Neumann: Wo soll ich da anfangen? Es gibt kaum einen Beruf, in dem man so sichtbar und so konkret Einfluss auf die Gestaltung seiner Umwelt nehmen kann. Mit Farbe den Lebensraum seiner Mitmenschen zu gestalten und Freude zu verbreiten – was gibt es Schöneres? Mir geht immer noch das Herz auf, wenn ich erlebe, wie sich unsere Kunden über ihr neues Wohnzimmer oder ihre neue Diele freuen. Man hat mit jedem neuen Auftrag neue Aufgaben, neue Herausforderungen. Man kann sich jederzeit weiterbilden oder sich in dem Bereich, in dem man sich besonders wohl fühlt, spezialisieren – wir bieten zum Beispiel individuelle Raumgestaltung an.

Alexander Neumann: Hinzu kommt ein Aspekt, der nicht stark genug betont werden kann: nämlich dass jeder, der Maler und Lackierer oder Stuckateur wird, sich für ein Leben in wirtschaftlicher Sicherheit entscheidet. Man verdient schon mit Anfang zwanzig richtig gutes Geld.

Dirk Neumann: Nicht ganz unbedeutend für die Lebens- und Familienplanung. Viele Studierende haben diese

Sicherheit nicht. Die haben nicht selten erst mit Ende zwanzig ihr Studium beendet oder gar abgebrochen und stehen vor einer ungewissen Zukunft. Dieses Problem hat so gut wie keiner, der Maler wird. Und die Schwelle zur Selbstständigkeit ist außerordentlich niedrig. Viele Malerfirmen starteten in einer Garage mit ein paar Regalen voll Farbe. Mein Vater hat übrigens auch so begonnen. Ich kann Ihnen voller Überzeugung sagen: Ich brenne für meinen Beruf wie am ersten Tag – vielleicht sogar mehr denn je. Sehen Sie mal meinen Arm an, ich bekomme Gänsehaut vom Erzählen.

Was muss getan werden, um die Vorzüge des Malerhandwerks besser zur Geltung zu bringen?

Alexander Neumann: Ich glaube, es geht um zwei Dinge: Zum einen muss eine zeitgemäße Art der Ansprache gefunden werden. Die Zielgruppe muss dort abgeholt werden, wo sie sich bewegt. Deshalb stehe ich auch voll hinter der Kampagne „Deine Zukunft ist bunt“, die im Bereich Social Media, mit der Ausbildungsbörse und dem Show-Truck Zeichen setzt. Zum anderen geht es in der Tat darum, aufzuzeigen, wie toll dieser Beruf eigentlich ist: Ich will dazu beitragen, der Welt die Schönheit und die Chancen unseres Berufs vor Augen zu führen.

Malerbetrieb Neumann in Dinslaken

Seit 2001 führt Dirk Neumann, 54, die von seinem Vater Egon Neumann 1967 in Duisburg gegründete Firma, die seit 1989 in Dinslaken ansässig ist. Der Malerbetrieb Neumann beschäftigt zurzeit 14 Mitarbeiter und bildet vier Personen aus. „Auszubilden gehört für mich zu den Pflichten des Unternehmertums“, sagt Dirk Neumann, „wo sollen denn sonst die Fachkräfte der nächsten Jahre herkommen?“ Sein Sohn Alexander Neumann, 22, besucht seit Kurzem die Meisterschule in Arnberg und könnte den Betrieb eines Tages in die dritte Generation überführen.

Sie wirken ähnlich leidenschaftlich wie Ihr Vater. Wie steht es um Ihre Gänsehaut?

Alexander Neumann: Die habe ich auch – im übertragenen Sinne. Ich kann aus vollem Herzen sagen, dass ich glücklich mit meiner Berufswahl bin – und auch stolz auf meinen Beruf. Diesen Stolz möchte ich nach außen tragen.

Auf welche Weise?

Alexander Neumann: Neben meinem Engagement für „Deine Zukunft ist bunt“ kann sich dies in Alltagsigkeiten äußern. Etwa, indem ich mich als Maler zu erkennen gebe. Damit meine ich ausdrücklich nicht mit bekleckelter Hose und Schuhen, sondern mit entsprechender Funktionskleidung. Es gibt mittlerweile tolle Sachen, in denen man sich auch dann gerne zeigt, wenn man wie ich Wert auf sein Erscheinungsbild legt. Anfangs kostete es mich – da bin ich ehrlich – eine gewisse Überwindung, mich in Malerkleidung draußen zu bewegen. Inzwischen ist es eine Selbstverständlichkeit. Ich habe übrigens oft darüber nachgedacht, warum ich anfangs nicht so gern in Arbeitskleidung auf die Straße gegangen bin.

Und zu welchem Schluss sind Sie gekommen?

Alexander Neumann: Ich glaube, es hat mit meinen Erfahrungen in der Schulzeit zu tun, mit dem Image, das dem Handwerk vielerorts in der Lehrerschaft leider anhaftet. Als ich im Zuge des Abiturs gefragt wurde, was ich später studieren wolle, und sagte: „Ich werde Maler“, hat der eine oder andere Lehrer mich angeguckt, als ob ich mein Leben wegschmeißen würde. Der Dünkel gegenüber dem Handwerk war in meiner Schulzeit weit verbreitet.

Dass sich die Situation am Ausbildungsmarkt gedreht hat, führt dazu, dass Jugendliche aus verschiedenen Angeboten auswählen können:

Der Wettbewerb um motivierte Auszubildende steigt also. Was können Betriebe tun, um attraktiv für junge Menschen zu sein?

Dirk Neumann: Auszubildende haben ein Recht darauf, ernst genommen und gefördert zu werden. Darauf, dass man Zeit in sie investiert. Dass man ihnen den Raum gibt, sich gemäß ihren Neigungen zu entfalten und zu entwickeln. Und natürlich sollte man mit ihnen auf Augenhöhe kommunizieren. Wer sich respektiert, wertgeschätzt und gefördert fühlt, der hat gute Chancen, für seinen Beruf später so zu brennen wie mein Sohn und ich. Und wer das tut, der wird seinen Weg gehen, hundertprozentig! Und natürlich muss das Betriebsklima stimmen, denn das strahlt auf alles Weitere ab. Wenn ich in den Betrieb komme, spüre ich sofort, wer schlecht geschlafen oder Sorgen hat. Darauf gehe ich ein. Wenn ich meinen Mitarbeitern gerecht werde, fühlen sie sich wohl, identifizieren sich mit ihren Aufgaben, sind leistungsbereiter und produktiver. Meine Mitarbeiter sind das Fundament des Betriebs. Ich will, dass sie alle das Gefühl haben, bei uns am richtigen Ort zu sein – egal, ob Vorarbeiter, Geselle oder Auszubildender.

Alexander Neumann: Ich glaube, da ändert sich gerade einiges mit den jungen Meisterschulabgängern, die anders ausbilden werden als die Generation vor ihnen. Die Dinge, die mein Vater gerade aufgezehrt hat, empfinde auch ich als sehr wichtig, damit sich niemand als Einzelkämpfer fühlt. Das will ich später, wenn ich selbst ausbilde, auf jeden Fall beherzigen. Auch deshalb besuche ich die Meisterschule und werde in nicht allzu langer Zeit Gelegenheit dazu haben, als Ausbilder diese Schwerpunkte zu setzen.

Dirk und Alexander Neumann, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■



Dirk Neumann: „Ich kann voller Überzeugung sagen: Ich brenne für meinen Beruf, wie am ersten Tag - vielleicht sogar mehr denn je.“

INS RECHTE LICHT GERÜCKT

Mit der neuen Brillux TuneLight-Lichttechnik und passenden Zierprofilen gelingt die perfekte Verbindung von Raum- und Beleuchtungskonzepten - auch ohne Elektriker.

Was nutzt das schönste Raumdesign, wenn schlechte Beleuchtung die Atmosphäre stört? Ob gemütliches Candle-Light-Dinner, Hausaufgaben am Küchentisch oder geselliges Treffen in großer Runde: Das Licht in unseren vier Wänden soll sich flexibel unseren wechselnden Bedürfnissen und Tätigkeiten anpassen. Es beeinflusst, wie wohl wir uns in einem Raum fühlen, kann unsere Stimmung verändern und sich langfristig sogar auf unsere Gesundheit auswirken. Mit TuneLight eröffnet Brillux jetzt Malern, Raumausstattern und Stuckateuren die Möglichkeit, Räume ganz ohne die Mitarbeit eines Elektroinstallateurs indirekt zu beleuchten. Die TuneLight LED-Platinen werden an Steckdosen angeschlossen, über eine Fernbedienung gesteuert und hinter modernen Zierprofilen versteckt. Die Zierprofile TL gibt es in verschiedenen Designvarianten – sie können auch als eigenständiges Gestaltungselement verwendet werden, etwa zum Abschluss von Gardinenleisten. Dank Polyurethan, einem wenig lichtdurchlässigen Material, eignen sie sich aber perfekt für die Kombination mit den TuneLight LED-Platinen. Weiterer Pluspunkt: Dank Vor-

grundierung lassen sie sich direkt mit Farbe beschichten und dem Raumkonzept anpassen. Mit dem TuneLight Funktionskoffer können Sie Ihrem Kunden direkt vor Ort konkrete Anwendungsideen demonstrieren und ihn so von den Vorteilen des Systems überzeugen: Es gewährleistet eine gleichmäßige Ausleuchtung, die Lichtfarbe lässt sich per Fernbedienung von Kaltweiß bis Warmweiß regulieren und die Helligkeit stufenlos dimmen. Und: Die moderne LED-Technik verbraucht nur wenig Strom.

IHR MUSTERKOFFER

Den TuneLight Funktionskoffer bekommen Sie in Ihrer Brillux Niederlassung. Sie können ihn dort auch individuell bestücken.

KONTAKT / Brillux
Tel. +49 251 7188-189
info@brillux.de
www.brillux.de/tunelight



Die Zierprofile gibt es in unterschiedlichen Formen - so findet sich für jeden Raum das passende Design.



Faszinierende Effekte entstehen durch das Wechselspiel von glatten und griffigen Flächen. Hier erzeugt die Betonoptik Tiefe.

TRENDGESPÜR IM CREATIV-HEFT

Unser zweites Creativ-Themenheft widmet sich dem Trend zur mineralischen Wandgestaltung. Die elegant gestaltete, informative Broschüre macht Kunden Lust auf puristische Optik.

Architekturfotograf Guido Erbring erkundet seit über 20 Jahren, wie Menschen wohnen – und führt als Experte durch das aktuelle Themenheft: „Sichtbetonoptik und andere mineralische Wandgestaltungen sind nicht nur wegen ihres Aussehens beliebt. Es sind vor allem die positiven Nebenwirkungen der Naturmaterialien, die begeistern. Denn sie bestimmen nicht nur die Optik eines Raums, sie beeinflussen auch sein Klima. Die Wände atmen mit!“ Dass puristische Innenräume zudem keineswegs kühl und abweisend wirken müssen, sondern eine natürliche Wärme und Wohnlichkeit ausstrahlen können, zeigen die eindrucksvollen Bilder im Heft. Darüber hinaus thematisiert die Broschüre weitere überzeugende Aspekte:

- ❶ Allen Techniken der mineralischen Wandgestaltung liegen die Produkte Creativ Algantico 70 oder Creativ Sentimento 78 zugrunde. Beide sind frei von Konservierungsstoffen und bieten dank ihrer Kalkbasis keinen Nährboden für Schimmelpilzsporen.
- ❷ Heraustrennbare Farbflächen geben einen schönen Eindruck vom Farbfächer „Creativ Mineralische Wandgestaltung“, der 78 Farbtöne bereithält.
- ❸ Beschrieben werden die Feinstruktur- und Spachteltechnik, die den besonderen Natureffekt kreieren.

TESTIMONIAL

Sympathisch und vom Fach: Architekturfotograf Guido Erbring teilt seine persönlichen Erfahrungen und führt den Leser kompetent durch das Heft.

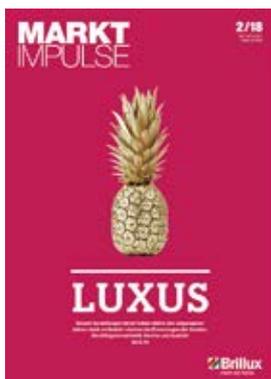


Besonders werbewirksam mit Ihrem Firmenaufkleber!

HIER BESTELLEN

KONTAKT / Brillux
 Tel. +49 251 7188-351
 info@brillux-kundenclub.de
 www.brillux.de/kundenclub





Was sagen Sie zur letzten MarktImpulse, HERR WESZITS?

Lieber Herr Weszits, vielen Dank, dass Sie mit uns über die letzte Ausgabe sprechen. Was sagen Sie zum „Luxus“-Heft? Das Cover gefällt mir ausgesprochen gut! Ihre Zeitschrift sieht aus wie ein Hochglanzmagazin und wirkt schon deshalb ganz anders als die vielen Branchenblätter, die sonst so im Briefkasten landen. Würde es inhaltlich noch ein bisschen mehr um Freizeitgestaltung und Sport gehen, bräuchte ich gar keine Zeitschriften vom Kiosk mehr zu kaufen. Aber auch so mag ich die Themenmischung der MarktImpulse sehr gerne – schon beim ersten Durchblättern bleibe ich immer irgendwo hängen.

Wo war es diesmal? Die Titelstrecke über Luxus hat mich in vielem bestätigt: Für mich persönlich ist Luxus alles, was man zwar nicht unbedingt dringend benötigt – was das Leben aber schöner macht. Auch Immaterielles wie mehr Freizeit. Und was Sie in dieser Strecke mit Blick auf Marketing und Kundenservice empfehlen, setzen wir bereits seit Längerem um: Kunden zufriedenzustellen reicht heute nicht mehr – man muss sie begeistern! Das schaffen wir, indem wir sie individuell beraten – dafür ist Fingerspitzengefühl nötig, das eigene Ego muss man da schon mal zurückstellen. Kundenwünsche setzen wir schnell und flexibel um, denn Arbeiten nach Schema F funktioniert nicht mehr. Auch in Geschmacksfragen muss man offen bleiben.

Prima Stichwort: Was macht guten Stil aus? Er ist vor allem zeitlos und nicht nach kurzer Zeit bereits wieder aus der Mode. Voraussetzung dafür sind gute Qualität und ein stimmiges Gesamtkonzept. Ihr Bericht über den Malerbetrieb Doege hat mir deshalb gut gefallen – dort stellt man genau diese Aspekte ja auch in den Mittelpunkt. Auf persönlicher und geschäftlicher Ebene bedeutet guter Stil für mich: Ich mache eine Sache entweder ganz oder gar nicht. Irgendwas nur „so lala“ zu erledigen, kommt nicht in Frage. Deshalb habe ich mit der Betriebsübernahme das Reiten komplett aufgegeben, das ich bis dahin erfolgreich als Leistungssportler betrieben hatte. Mir war klar: Beides zugleich geht nicht mit dem vollen Einsatz, der in beiden Bereichen für echten Erfolg nötig ist. Und halbe Sachen mag ich nicht.



Peter Weszits, WKW Wohnkultur Weszits GmbH, Stockerau, Österreich

„Wir sind Allrounder“, so Geschäftsführer Peter Weszits, 38, über den Familienbetrieb mit 17 Mitarbeitern. Malerei, Innenausbau und Raumausstattung bietet er unter anderem an – und im Ladengeschäft verkauft er das Material dazu. Der Einzelhandelskaufmann, Malermeister und Bodenleger leitet den Betrieb, den sein Vater 1990 gründete, seit zwei Jahren.

Woher nehmen Sie die Motivation für den vollen persönlichen Einsatz? Ich freue mich über gute Arbeit und darüber, wenn sie anerkannt wird! Deshalb hat mich Ihr Aufruf zur Bewerbung für den neuen Brillux Design Award sofort gepackt: Mein erstes Objekt ist bereits eingereicht – wir haben die Fassade des Pflege- und Betreuungszentrums „Arche Stockerau“ neu gestaltet. Für die zweite Einreichung sammle ich gerade das Material zusammen. Ich finde diese Ausschreibung super. Nominiert zu werden oder gar zu gewinnen, das wäre die ultimative Bestätigung.

Herr Weszits, vielen Dank für das Gespräch. ■

„Es ist nicht wichtig, was du betrachtest,
sondern was du siehst.“

Henry David Thoreau

(1817–1862, US-amerikanischer Philosoph, Naturalist, Schriftsteller und Mystiker)

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Brillux GmbH & Co. KG, Weseler Straße 401, 48163 Münster, Tel. +49 251 7188-759, Fax +49 251 7188-53395,
www.brillux.de KONTAKTADRESSE KundenClub, www.brillux.de/kundenclub, info@brillux-kundenclub.de

REDAKTION UND GESTALTUNG formba – Grafikdesign + Redaktion, Bernstorffstraße 99, 22767 Hamburg, www.formba.de,

AutorInnen: Wiebe Bökemeier, Karina Bostelmann, Annika Frey-Viebrock, Ralf Krämer, Filiz Nadine Müller, Barbara Stummer

ERSCHEINUNGSWEISE 4x jährlich ISSN 1610-6822

Nachdrucke, auch auszugsweise, oder andere Formen der Vervielfältigung bedürfen der ausdrücklichen Genehmigung von Brillux.





MALERHANDWERK
DEINE ZUKUNFT IST BUNT

13.426/523/19/0918 8826.0010.9082

35000

Jahre

Betriebe

**3 Jahre Engagement für den Nachwuchs:
5.000 Betriebe sind bereits in unserer
Ausbildungsbörse aktiv. Sind Sie dabei?**

Jetzt anmelden!



www.deine-zukunft-ist-bunt.de
Eine Initiative mit dem Handwerk von

 **Brillux**
..mehr als Farbe