



ZU KLEIN FÜR GROSSES?

Wie es gelingt, lukrative Aufträge zu finden und zu bewältigen.
S. 14

DER LINO VENTURA VON BERSENBRÜCK
Malerfachbetrieb Willy Schulte: Eine Erfolgsgeschichte aus dem Artland.
S. 28

MATERIALIEN VON MORGEN
Welchen Werkstoffen die Zukunft gehört.
S. 34

ZU KLEIN FÜR GROSSES?

Wie geht ein Betrieb mit Aufträgen um, auf die seine Kapazitäten normalerweise nicht ausgerichtet sind? Über richtiges Netzwerken und die Kunst des Neinsagens.

14



DER LINO VENTURA VON BERSENBRÜCK

Der Malerfachbetrieb Willy Schulte verzahnt zielstrebig Tradition und Innovationslust. Die Geschichte eines wohlgedachten Aufstiegs.

28



MATERIALIEN VON MORGEN

Auftakt unserer zweiteiligen Serie über die Werkstoffe der Zukunft. Materialien, die heute noch als Geheimtipps gehandelt werden und womöglich bald unser Leben prägen.

34



LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

was sich seit Menschengedenken in Restaurants oder Parfümerien, an Theaterkassen oder Taxisständen als Ablaufprinzip bewährt, ist auch im Handwerk gängige Praxis: das Prinzip „First come, first served“. Wer als Erster kommt, wird als Erster bedient; wer später kommt, wartet.

Dabei muss es für Malerbetriebe nicht immer sinnvoll sein, sämtliche Aufträge anzunehmen und chronologisch zu bearbeiten. Womöglich passen bestimmte Aufträge nicht zu Größe oder Struktur des Betriebs. Andere wiederum können Kapazitäten blockieren für Anfragen, die womöglich viel eher in seinem Interesse liegen könnten. In unserer Titelgeschichte „Zu klein für Großes?“ beschäftigen wir uns ab Seite 14 auch mit diesem Thema und zeigen Wege aus der „First come, first served“-Falle auf. Mitunter kommt es etwa auf Mut und die Fähigkeit an, auf eine Weise abzusagen, mit der man niemanden vor den Kopf stößt. In der Praxis bewährte Tipps zum Thema gibt die Expertin für Zeitmanagement Cordula Nussbaum auf Seite 22. In unserer Umfrage verraten sechs Geschäftsführer von Malerbetrieben ihre Strategien, um besonders umfangreiche Aufträge zu bewältigen – oder eben nicht.

Ideal aufgestellt ist der Malerfachbetrieb Willy Schulte: Was Inhaber Wolfgang Schulte mit Schauspiellegende Lino Ventura verbindet, erfahren Sie ab Seite 28. Wer einen Blick in die Arbeitswelt von morgen werfen möchte, ist auf Seite 34 gut aufgehoben. Hier stellen wir Werkstoffe vor, denen die Zukunft gehören könnte.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und gute Unterhaltung.

Herzlich, Ihre
MarktImpulse-Redaktion

INHALT

06 BUNTES

Amüsantes und Wissenswertes rund ums Thema Farbe.

09 HEFTKRITIK

Leser kommentieren die letzte Marktimpulse.

10 REPORTAGE

Wie sich der Betrieb von Denis Maaß aus Berlin in kurzer Zeit einen Namen machte.

TITELTHEMA

14 ZU KLEIN FÜR GROSSES?

Wie es gelingt, lukrative Aufträge zu finden und zu bewältigen.

22 EIN KLUGES „NEIN“ MACHT ATTRAKTIV

Welcher Selbstmanagement-Typ sind Sie? Organisationscoach Cordula Nussbaum im Gespräch.

24 UMFRAGE

Mussten Sie schon lukrative Aufträge ablehnen, weil Sie ausgelastet waren?

28 REPORTAGE

Malerfachbetrieb Willy Schulte: Eine Erfolgsgeschichte aus dem Artland.

34 TRENDS

Auftakt unserer Miniserie über Werkstoffe, denen die Zukunft gehört.

40 MEINE BAUSTELLE

Schaurig-schön: Über die Produktion der Jahrmakttattraktion „Encounter“.

46 KNOW-HOW

Handwerk statt Baumarkt: Warum es sich lohnt, Profis einzuschalten.

50 NEWS

Neue Produkte von Brillux.

52 ONLINE

„Mein Brillux“ bündelt sämtliche Serviceleistungen.

54 KUNDENCLUB

Rückenwind fürs Marketing: Die neuen Wertschecks bieten Mitgliedern des KundenClubs exklusive Leistungen.

57 RÄTSELSEITE

58 VORSCHAU

59 TRENDFARBE

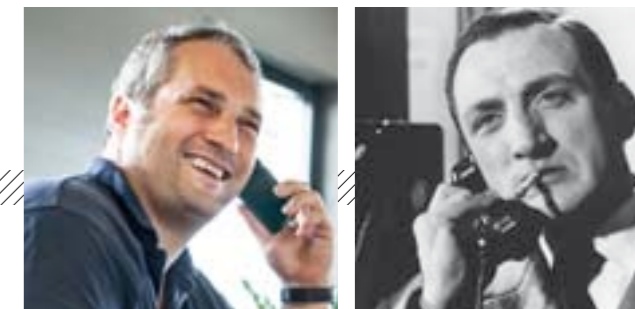


Fotos: Wolfgang Schulte

DER LINO VENTURA VON BERSENBRÜCK

Die Geschichte des Malerfachbetriebs Willy Schulte im niedersächsischen Artland ist eine bemerkenswerte Erfolgsstory. Sie handelt von Bodenständigkeit und Modernität. Von Traditionsbewusstsein und Risikobereitschaft. Und sie handelt von einer Unternehmerpersönlichkeit, die nicht nur äußerlich manchmal an eine Legende des europäischen Kinos erinnert.

Bei aller Ähnlichkeit mit dem großen Mimen gibt es doch Unterschiede: Wolfgang Schulte lächelt mehr. Und er raucht nicht im Büro.



Wolfgang Schulte

Lino Ventura

Foto: imago

Um den Vergleich nicht überzustrapazieren, sei bereits jetzt erwähnt: Wolfgang Schulte ist nicht nur offen, er guckt auch nicht besonders griesgrämig. Seine Mimik ist also ganz anders als die von Lino Ventura, der bevorzugt mürrische Charaktere verkörperte. Von den späten 1950ern bis in die 1980er Jahre hinein war der Italo-Franzose einer der größten Stars des französischen Films. Zu Venturas Markenzeichen, der einst eine Karriere als Ringer und Catcher anstrebte, bis ihn eine Verletzung stoppte, gehörten sein markantes Äußeres, sein unverwechselbares darstellerisches Profil und sein Arbeitsethos, das damals wie heute zwar keine Garantie für Erfolg, aber auch keine schlechte Grundlage dafür ist. Hinzu kamen die Bereitschaft und die Fähigkeit, jederzeit offene und klare Worte zu finden, wenn es nötig war.

FRÜH IN DER VERANTWORTUNG

„Mein Mann ist schon ein bisschen dominant“, sagt Christina Schulte lächelnd. Die ausgebildete Bankkauffrau ist für den Bereich Buchhaltung und Rechnungswesen zuständig und teilt mit ihrem Mann das in Grau- und Brauntönen gehaltene Büro in Bersenbrück, 20 Kilometer nördlich von Osnabrück. „Aber man kann immer mit ihm diskutieren und seine Tür steht jedem Mitarbeiter offen.“ Dass diese davon oft und nicht ungern Gebrauch

machen, wird dem Besucher bald deutlich. Der Ton ist stets vertraut und von gegenseitigem Respekt geprägt. „Dass ich es gewohnt bin, die Richtung vorzugeben, hat sicher damit zu tun, dass ich sehr früh Verantwortung übernehmen musste“, sagt Wolfgang Schulte. Als sein Vater Willy Schulte, dessen Namen die Firma nach wie vor trägt, 1993 unerwartet starb, stand der gerade 21-jährige Wolfgang schlagartig in der Verantwortung. Auch für die damals noch fünf Mitarbeiter. Womöglich entwickelte Wolfgang Schulte in dieser Zeit jene unternehmerische Eigenschaften, die seinen Betrieb beständig wachsen ließen und zu einem der größten Malerfachbetriebe der Region machten: das Gespür, die Bedürfnisse der Kunden zu erfassen, sie nach Möglichkeit vorauszuahnen. Die nötige Offenheit, Innovationen immer dort zu nutzen, wo sie sinnvoll sind, und die Produktivität steigern. Und die Fähigkeit, aus Tradition und Modernität den richtigen Mix zu finden, der den Markenkern des Malerfachbetriebs Willy Schulte darstellt – eine breite Angebotspalette auf höchstem handwerklichen Niveau: modernste, innovative Fassadendämmungen. Die behutsame, der baulichen Tradition des landschaftlich reizvollen Artlands verpflichtete Verschönerung oder Werterhaltung historischer (oft denkmalgeschützter) Fachwerkbauten. Aber auch hochwertige exklusive



MALERFACHBETRIEB WILLY SCHULTE

GEGRÜNDET 1922
 MITARBEITER 45
 KERNKOMPETENZEN Fassadengestaltung und Wärmedämmung
 ALLEINSTELLUNGSMERKMAL Schlüsselfertige gewerkübergreifende Lösungen aus einer Hand, Steigervermietung, Street-Tattoos
 KONTAKT info@maler-schulte.de | www.maler-schulte.de

Aufgeräumt und klar: Das Erscheinungsbild der Zentrale spricht für sich. Der Schriftzug „Malerfachbetrieb Willy Schulte“ ist weithin sichtbar.



Großvater August Schulte machte sich 1922 mit zwei Gesellen und einem Lehrling selbstständig. 1973 übernahm Namensgeber Willy Schulte. Seit 1993 leitet Wolfgang Schulte den Betrieb.

Innenraumgestaltungen. Hinzu kommen Nischenangebote wie etwa die Anfertigung wetterbeständiger Street-Tattoos oder die Vermietung zweier Hebebühnen. Dieses Produktspektrum wird flankiert von einem Qualitätsanspruch an die eigene Arbeit, der Reklamationen im Grunde ausschließt. Oder Anlass zum Schmunzeln gibt.

KEIN AUFTRAG ZU GROSS - ODER ZU KLEIN

„Wir arbeiten eigentlich komplett reklamationfrei“, sagt Wolfgang Schulte und erzählt von einem Kunden, der mal Fehler in der Fassadendämmung monierte, da diese Risse aufwies. „Ich wusste, wir hatten sauber gearbeitet. Also bot ich sofort an, die Dämmung zu entfernen und die Kosten zu tragen, sollte der Fehler auf unserer Seite liegen.“ Dies stellte sich dann aber als nicht nötig heraus:



„Alles eine Sache der Planung“ - Trotz voller Auftragsbücher bleibt immer auch genug Zeit füreinander: Heidi, Christina, Wolfgang und Mia Schulte mit Münsterländer Ben.

Weil ein Installateur pfuschte, drang durch ein Leck in den Leitungen Wasser in die Außenwand, woraufhin sich Ameisen durch die Verkleidung fraßen. Die insgesamt 45 Mitarbeiter bei Willy Schulte decken nicht nur ein breites Leistungsportfolio ab, sondern bedienen auch alle Größenordnungen: vom Anstrich des schmiedeeisernen Gatters vom Flohmarkt bis zur Fassadengestaltung der 5000 Quadratmeter umfassenden Fläche des europäischen Adidas-Logistik-Zentrums. „Es gibt keinen Auftrag, der uns zu klein ist“, sagt Wolfgang Schulte. „Zu groß aber auch nicht.“

JEDES DETAIL IST WICHTIG

Lino Ventura, der mit seinen Eltern im Alter von zehn Jahren von Italien nach Frankreich übersiedelte, in bescheidensten Verhältnissen aufwuchs und sich bei aller schauspielerischen Klasse immer mehr als „Filmarbeiter“ sah denn als Künstler, galt als berüchtigter, mitunter gefürchteter Perfektionist. Als jemand, der erst zufrieden war, wenn das Optimum erreicht war. Und als einer, der nichts dem Zufall überließ. Auf alle Eventualitäten vorbereitet sein und alles vom Ende her denken. Wer Wolfgang Schulte erlebt, merkt schnell, diese Maximen gelten auch in Bersenbrück. Zum Beispiel beim Neubau des Betriebs, der in den vergange-

Wolfgang Schulte

Als sein Vater Willy Schulte 1993 verstarb, übernahm der damals 21-Jährige die Firma. Und bewies unternehmerisches Geschick: Von damals fünf Mitarbeitern ist der Malerfachbetrieb Willy Schulte auf 45 angewachsen. Seine Frau Christina, eine gelernte Bankkauffrau, ist für die Buchhaltung zuständig. Großen Wert legt Wolfgang Schulte darauf, dass auch für seine Töchter Heidi (5) und Mia (8) bei allem beruflichen Wirbel immer genug Zeit bleibt. Der zehnjährige Münsterländer Ben ist auch immer mit von der Partie.



Wirksam, langlebig, individuell: Auch Street-Tattoos gehören zum Angebot von Willy Schulte.



Schnelle und günstige Alternative zum Gerüstbau und so kompakt, dass sie auch im Innenraum eingesetzt werden können: Das Angebot zur Vermietung von Steigern erwies sich schnell als Volltreffer.



nen Jahren so stark expandierte, dass für Wolfgang und Christina Schulte sowie ihre 36 festen Mitarbeiter und neun Lehrlinge ein Umzug unausweichlich wurde. Am vor zwei Jahren eröffneten neuen Standort ist alles durchdacht und bis ins Detail wohlgeordnet. Bereits die sehr gepflegte, von der stark frequentierten Hauptstraße bestens sichtbare Frontseite sagt einiges über die Firma aus und wird gezielt als Imagerträger genutzt. Ebenso der große Wechselrahmen rechts neben dem Eingang, in dem regelmäßig neue Aktionen angekündigt werden. Auch der klar komponierte Grünstreifen links neben den breiten gläsernen Eingangstüren ist ein stilsicheres Statement. Linksseitig die Parkplätze für die sieben Bullis, die ständig in Gebrauch sind und nur morgens, nach Feierabend oder in Werbebroschüren nebeneinander aufgereiht wie an einer Perlenschnur auf ihren Einsatz warten.

FUSSBODENHEIZUNG UND PHOTOVOLTAIK

Dieser Eindruck setzt sich im Inneren des 550-Quadratmeter-Gebäudes beliebig fort. Der 90 Quadratmeter große Verkaufsbereich mit dem abgesetzten Showroom ist klar strukturiert und stilsicher gestaltet. Auch im daneben liegenden Bürobereich, den Wolfgang Schulte gemeinsam mit seiner Frau Christina einnimmt, wurde auf jedes Detail geachtet. Etwa auf den per Hand in die

gläserne Verbindungstür gravierten Firmenschriftzug. Die Fußböden in der Halle, in der sich morgens gegen Viertel nach sechs die Belegschaft sammelt und den aushängenden, akribisch ausgearbeiteten Dispositionsplänen ihren Einsatzort entnimmt, sind beheizbar. Im ersten Stock des sechs Meter hohen Gebäudes befinden sich Spinde für die Mitarbeiter, ein großzügiger Schulungsraum und zwei offene Übungskammern, in denen die Azubis verschiedene Techniken des Malerhandwerks üben können. Auf dem Dach sorgt eine Photovoltaikanlage für Strom – der Malerfachbetrieb Willy Schulte ist Selbstversorger. Wolfgang Schulte ist nicht nur umwelt-, sondern auch kostenbewusst.

WORTE STATT TATEN

Im Lexikon des internationalen Films steht über Lino Ventura: „Der eher wortkarge Darsteller mit dem markanten Charakterkopf stand unbeirrbar für seine Vorstellung von Mitmenschlichkeit und Respekt ein und drückte sich dabei weniger durch Worte als durch Handlungen und Gesten aus.“



In der neuen Zentrale des Malerbetriebs ist auch Platz für Showroom und Verkaufsbereich.

Auch Wolfgang Schulte hat keine PowerPoint-Präsentationen zur Steigerung des Betriebsklimas erstellen lassen. Große Worte über die Bedeutung der Mitarbeiterzufriedenheit macht er nicht. Braucht er auch nicht. Die Kontinuität der Betriebszugehörigkeit vieler Mitarbeiter spricht für sich. Der verschmutzte Herr mit dem Vollbart arbeitet etwa schon seit 48 Jahren im Betrieb. „Den Wolfgang habe ich früher mit dem Fahrrad zur Schule gebracht“, erinnert sich der 63-jährige Dieter Nowak.

KEINE HALBEN SACHEN

Ganz oder gar nicht: Wer seinen Betrieb mit so viel Akribie und Leidenschaft führt, dessen Freizeit ist naturgemäß begrenzt. Für seine Hobbys, zu denen Ausflüge mit dem Motorrad, Skifahren und die Jagd gehören, kann er trotzdem immer wieder etwas Zeit erübrigen. Seine Familie, zu der neben Ehefrau Christina die Töchter Heidi (5) und Mia (8) zählen sowie Hund Ben, ein zehnjähriger Münsterländer, können sich nach seiner Überzeugung dennoch nicht über mangelnde Aufmerksamkeit beklagen. „So schlimm ist es nun auch nicht“, sagt Wolfgang Schulte, „ich sehe meine Mädchen mehrmals am Tag. Wir wohnen ja auch nur ein paar hundert Meter vom Firmengelände entfernt. Und normalerweise bin ich recht-

„Mit 15 Jahren habe ich im Malerfachbetrieb von Wolfgang Opa August Schulte begonnen. Das war vor 48 Jahren. Ich habe übrigens vor, noch eine ganze Weile dabeizubleiben. Vor einer Weile habe ich mich nämlich mit dem alten Herrn da oben unterhalten: Wir haben beschlossen, dass wir uns in 48 Jahren wiedersehen.“

Dieter Nowak, seit 1966 im Betrieb



Dienstältester: Dieter Nowak begann 1966 seine Lehre im Malerfachbetrieb von August Schulte (rechtes Bild, Person rechts).



Beheizter Boden: Morgens versammeln sich die 36 Angestellten und neun Lehrlinge in der Halle auf einen Kaffee und studieren den Tagesplan, bevor sie in Richtung ihrer jeweiligen Baustellen auseinanderströmen.

zeitig zum Abendbrot zu Hause. Verglichen mit einem Pendler oder Schichtarbeiter sind die Bedingungen paradisiatisch. Das ist alles eine Sache der Planung. Außerdem komme ich fast immer glücklich und zufrieden nach Hause.“ Genau das strahlt Wolfgang Schulte an diesem Abend aus. Von Stress oder Abgespanntheit ist nichts zu spüren. Ein Satz von Konfuzius kommt einem dabei in den Sinn: „Wähle einen Beruf, den du liebst, und du brauchst keinen Tag in deinem Leben mehr zu arbeiten.“ Ob eine seiner Töchter den Betrieb eines Tages über-

nimmt? Wolfgang Schulte schüttelt den Kopf: „Das kann ich mir eigentlich nicht vorstellen. In 18 oder 20 Jahren setze ich mich zur Ruhe und verkaufe.“ Keine halben Sachen, ganz oder gar nicht. Und dann in den Süden? „Wozu? Um Däumchen zu drehen? Nein, wir bleiben in Bersenbrück“, sagt er und deutet über die Straße auf das Gebäude der Behindertenhilfe. „Vielleicht helfe ich dann dort als Fahrer mit. Das ist schließlich eine wichtige Sache – und gar nichts machen liegt mir nicht.“ ■



Auch zum Boßeln, einem in Niedersachsen populären Kugelweitwurf, kommen die Mitarbeiter von Willy Schulte gern und regelmäßig auf den weniger belebten Straßen des Artlands zusammen.



Drei Generationen, drei Meisterbriefe: August, Willy und Wolfgang Schulte.