Bei Anruf – Maler!

Die Reinbeker Malerei Peters präsentiert sich mit ihren Leistungen und Spezialitäten allerbestens am Markt.

Florian Peters legt Wert auf Qualität und auf Spezialitäten im betrieblichen Leistungsspektrum, im technischen oder wie hier im kreativen Bereich.

Nicht immer läuft die Berufswahl der Kinder so, wie es sich Unternehmer im Malerhandwerk wünschen, wenn die Junioren mit völlig anderen Branchen liebäugeln. Im Hause Peters bestand diese Gefahr jedoch nie, wie Florian Peters erzählt: „Ich bin quasi direkt im elterlichen Betrieb aufgewachsen. Für mich war das klar, dass ich da einmal einsteigen werde." Bei ihm lief es eben vorbildlich und nicht wie so oft, dass einem die Eltern den Beruf vergällen, indem nur die negativen Seiten in der Familie kommuniziert werden. Und so führt der dynamische und innovative Unternehmer nun die Malerei Peters in vierter Generation. Wobei es dann doch einen kleinen und nicht von allen erwarteten „Schlenker" gab: weil sich Florian Peters etwas mehr für Autos und deren Beschichtung interessierte, war sein Schwerpunkt zuerst das Lackieren. Beim Hamburger Opelgroßhändler Dello begann 1991 seine Ausbildung zum Fahrzeuglackierer. Dass das genau das richtige für ihn war, bewiesen die „Lorbeeren", die es für seine Leistungen gab: Florian Peters wurde Landessieger.

Spezialitäten gepflegt

Nach dem Wechsel in den elterlichen Betrieb kümmerte er sich anfangs ebenfalls verstärkt um die Lackierarbeiten. Kleinserien aus der Industrie (siehe auch Titelbild) gab es termingerecht zu bearbeiten. Und höchste Ansprüche mussten bei der Beschichtung edler Möbel und Bauteile aus dem Bereich des hochwertigen Schiffsbaus erfüllt werden. Florian Peters setzte die Tradition fort: Image und Alltag waren deckungsgleich – die Malerei Peters GmbH & Co. KG hatte sich längst einen Namen auf diesem Sektor gemacht.

Von der Lackiererei wechselte Florian Peters intern in die Abteilung Sanierung. Ende der 90er-Jahre machte er seinen Meisterbrief und danach bei der Handwerkskammer in Düsseldorf den Betriebswirt des Handwerks. Sein Vater Hans-August Peters bat ihn, danach im eigenen Unternehmen „noch eine Art Trainee-Programm zu absolvieren". „Das brachte mir den Einblick in alle Bereiche und so wuchs ich ins Management hinein." Damals, im Jahr 1999, beschäftigte die Malerei Peters fünf Meister sowie 65 Gesellen und Lehrlinge.

Organisation optimiert

Im Jahr 2002 wurde bei Peters eine Realtrennung durchgeführt und das Unternehmen komplett neu organisiert: aus den fünf Betrieben an fünf Standorten wurden vier Standorte mit einem Malerbetrieb und drei Autolackierereien. Der Standort Stade wurde auf-

Putztechnik mit Bildeinfassung im Treppenhaus der Malerei Peters.

Eine aufwändige Technik: Schablonierungsarbeit/Durchschleiftechnik.

Beispiel einer Sockelausbildung im Showroom der Malerei Peters.

Die Wirkung der Kalkpresstechnik kann durch die passende Beleuchtung optimiert werden.

geteilt, die Malerei aufgelöst, die Mitarbeiter jedoch übernommen. Das „Headquarter", also der Hauptsitz, wurde der Malerbetrieb in Reinbek. Wieso ordnete man alles komplett neu? „Wir hatten damals auch strukturelle Probleme, wir mussten und wollten uns zeitig anpassen." Rückblickend ist eines klar: die Weichen wurden richtig gestellt und heute gibt es bei Peters noch um die 50 Mitarbeiter in der Malerei und weitere 60 Mitarbeiter in der Fahrzeuglackierung. Die Zusammenarbeit zwischen den getrennten Zweigen läuft dabei wie früher reibungslos.

Lackiererei ausgebaut

Die Industrie- und Möbellackierung wurde als Spezialität separat gepflegt und hat aktuell zwei Mitarbeiter. Wie aber schafften die Herren Peters sen. und jun. den Aufbau der Spezial-Lackiererei? „Bereits 1985 begannen wir, die Lackiererei professionell und auf dem heutigen hohen Niveau zu betreiben. Wobei wir damals schon am Scheideweg standen: unsere Autolackierer wollten die Möbellackierung einstellen. Klar, weil die Möbellackierung kein Geschäft ist, mit dem man reich werden kann. Aber wir heben uns damit deutlich vom Wettbewerb ab." Die Entwicklung der Lackiererei bestätigte die damalige Entscheidung längst, weil im Laufe der Zeit immer mehr andere Malerbetriebe beispielsweise Türen zum Lackieren bringen.

Mit der neuen Struktur des Unternehmens nach der Umorganisation veränderte sich auch die Baumalerei: „Vorher vergaben wir oft die Dämmung von Fassaden. Jetzt führen wir immer mehr selber aus und wir beschäftigen inzwischen noch einen Malermeister als Spezialisten für Gebäude- und Energieberatung."

Zu einer wichtigen Spezialität wurde die Lackierung edler Werkstücke aus dem Bereich des hochwertigen Schiffbaus.

Service erweitert

Alle Entwicklungen bei der Malerei Peters haben einen gemeinsamen Nenner: es ging immer noch mehr in Richtung hohe Qualität und hin zum optimalen Service. An einem Beispiel lässt sich das bestens darstellen: es gibt einen extra Flyer, in dem der Urlaubsservice vorgestellt wird. Ein paar Stichworte und Schlagsätze zeigen, wie die potenziellen Kunden angesprochen werden: „Sie machen Urlaub – wir Ihre Wohnung. ... Sicheres Verpacken Ihrer Gegenstände. ... Alle Maler- und Reinigungsarbeiten. ... Einräumen Ihrer Gegenstände." Der Text im Flyer ist so gehalten, dass der Interessent für diese Dienstleistung sofort Vertrauen fasst. „Wir machen das schon..." Und: „Wir passen auf."

Ein weiterer Hinweis auf die perfekte Dienstleistung sind die Mail- und Telefon-Hotlines. Auf der Website springt eine „optischen Insel" sofort ins Auge: „Bei Anruf – Maler! Unser Schnelldienst ist immer für Sie auf dem Sprung."

Und wo wir grad beim Thema Homepage sind: auf der Startseite zieht wieder eine Service-Leistung den Blick magisch an, nämlich „Das Maler-

Florian Peters: „Für mich war klar, dass ich in den elterlichen Betrieb einsteigen werde."

Detail einer von der Malerei Peters lackierten Schiffspumpe.

Eine außergewöhnliche Bodenbeschichtung im Showroom von Peters. Fotos: Ulrich Schweizer

wetter". Der Kunde hat erstens direkte Wetter-Infos und kann sich vermutlich bei Frost- und Regenprognosen denken, dass da nicht zuerst die Fassadenarbeiten dran sind. Das gesamte Peters-Leistungsspektrum kann auf einen Blick gesichtet und sofort geklickt werden, ob Malerei, Fassade, Beton, Lackiererei. Kurz hält man inne beim Begriff Fußboden. Wie bitte, Fußboden? Ja, richtig gelesen. Wieder handelt es sich um eine der besonderen Peters'schen Spezialitäten: „Pandomo ist ein modernes System für die Oberflächengestaltung. Für den Boden. Für die Wand. Was zählt, ist Ihre Idee. Wir liefern dazu den Werkstoff. In jedem Fall entsteht aus diesem Zusammenwirken ein Unikat." Das Material ist nicht einfach zu verarbeiten und eine vorhergehende Schulung im Umgang damit ist obligatorisch: „Es gibt eine Pandomo-Ausbildung. Wir wissen, was das Material kann."

Soziale Kompetenz gefördert

Sehen wir mal von der Besonderheit des genannten Werkstoffs, auch von der Malerleistung ab und wenden uns der sozialen Kompetenz von Florian Peters und seinem Team zu. Unauffällig blitzt die immer wieder durch, auch auf der Website: Sie erinnern sich an die obigen „Bodensätze"? „Was zählt, ist Ihre Idee." Hundert Punkte! Ins Schwarze getroffen! So wollen Kunden schon in der Interessenten-Phase ernst genommen und eingebunden werden. Und weiter: bei jeder „Abteilung" auf der Homepage steht drunter noch „Ihr Ansprechpartner" und zusätzlich beim Beispiel Fußboden „Carsten Nimmerjahn" mit persönlicher Durchwahl, Handynummer und Mailadresse.

Kommunikation eingesetzt

Somit wird nicht alles über den Chef „gefiltert", wie man das oft gesehen hat. Nein, den Mitarbeitern wird vertraut und wie die mit einem Interessenten oder Kunden umgehen, ist alleine deren Sache. Weil das Peters-Team an Kundenzufriedenheit zuerst denkt. Das wiederum ist ein Denken im Interesse des Unternehmens. Folgender Satz von Florian Peters wundert somit niemanden: „Ich bin durch und durch ein Handwerker. Ich habe eine hohe Akzeptanz bei den Meistern wie auch bei den Gesellen." Dem ist in Sachen Führung nichts hinzuzufügen.

Gute Kunden, edle Arbeiten, hochkarätige Mitarbeiter. Da sollten dann doch Preise und Erträge stimmen? „Wir sind nicht unzufrieden." Ja, prima. Mehr ist aber aus einem norddeutschen Kaufmann nach dem Zuschnitt eines von Thomas Mann charakterisierten Johann Buddenbrook hinsichtlich des Geschäftserfolges auch nicht zu hören. Dann eben die Frage nach dem Wie. Anbieten, gute Preise durchsetzen, verkaufen, ausführen, abrechnen: „Man muss nur gut reden können. Wenn die Leistung stimmt und auch die Zuverlässigkeit, dann reicht es, das zu kommunizieren – und es später natürlich auch genau so umzusetzen wie versprochen. Mein Vater ist da noch besser als ich. Er kann gut präsentieren, kann bestens verkaufen, kann Menschen zusammenbringen und sie auch humorvoll unterhalten."

Bei der Malerei Peters ist schon aus der Distanz zu spüren, dass dort verschiedene Dinge anders angepackt werden als in einem Durchschnittsbetrieb. Den Erfolg bringt die Kombination aus sozialer Kompetenz, technischem Know-How und der Pflege von Spezialitäten.

Ulrich Schweizer

kompakt

Einen nicht alltäglichen Service, soziale Kompetenz der Mitarbeiter, hochkarätige und kreative Malerarbeiten und „Spezialitäten" auf der Leistungspalette – genau das zeichnet die Malerei Peters in Reinbek bei Hamburg aus.

Malerei Peters GmbH & Co. KG
Gutenbergstraße 40
21465 Reinbek
Tel.: (040) 727390-0/Fax: -44
info@firma-peters.de
www.firma-peters.de