

Malerblatt

meinungsstark • fundiert • multimedial

10 | Oktober 2017

Schützen

- Leitern und Gerüste
- Berufskleidung
- Führung und Orientierung



Markus Kläger, Malermeister
in der dritten Generation.

Markierungsarbeiten für Industrie und öffentliche Hand sind fester Bestandteil des Portfolios und sichern die Grundaustattung.

Ein Klassiker – und doch ganz anders

Der Großvater war Meister, der Vater Meister mit eigenem Betrieb, ganz klassisch. Beide verdienten ihr Brot mit klassischen Maler- und Lackiererarbeiten. Und auch Markus Kläger ist Maler- und Lackierermeister.

Markus Kläger lernte im väterlichen Betrieb, ganz klassisch. Und ging als Geselle weg, um auf die Meisterschule zu wechseln und um sich dort zu entschließen, erstmal nicht in den elterlichen Betrieb zurückzukehren.

Eine ganz neue Geschichte beginnt, eher unklassisch und geprägt von der Abenteuerlust und dem großen Interesse, bei Malerarbeiten nicht selbst Hand anzulegen, sondern vor allem zu beraten, zu gestalten und zu verkaufen.

Markus Kläger: „Ich mache Malerarbeiten, seit ich zwölf Jahre alt bin. Deshalb wollte ich etwas Neues probieren und arbeitete als Geschäftsführer einer Malermeistergruppe, die in ganz Deutschland tätig ist.“ Mit dieser Gruppe übernahm er eine Firma, die große Industriebetriebe betreute. Kläger spezialisierte sich dabei auf den Bereich der Markierungsarbeiten. Und der erste ungewöhnliche Geschäftsbereich sichert ihm bis heute die Grundaustattung sei-

nes Unternehmens, das momentan aus 35 Mitarbeitern besteht. Einer dieser Industriebetriebe bestimmt auch die Ferien der Firma 2K Maler + Markierer. Wenn dort kurz vor Weihnachten die Werkstore schließen, beginnt der Hochbetrieb in seinem Unternehmen – bis der Industriebetrieb im Januar wieder seine Arbeit aufnimmt. So fällt die Weihnachtsfeier für die Mitarbeiter meist klein aus. Als Ersatz feiert man im Sommer mit Mitarbeitern und Familien mit einem großen Ausflug. Das fördert die Motivation und den Zusammenhalt und bringt die Familienangehörigen der Mitarbeiter zusammen. Und sie lernen sich besser kennen. Eine von vielen Besonderheiten, die sich Markus Kläger ausdenkt für seinen Betrieb, das Wohlbefinden der Mitarbeiter und nicht zuletzt auch für sein Wohlbefinden und seine Zufriedenheit.

Diese steht ganz oben auf der Liste der wichtigen Leitsätze. Die Zufriedenheit der Kunden, ein gutes und vertrau-

ensvolles Verhältnis zu den Mitarbeitern und die Sicherung der Lebensqualität auch während der Arbeit.

Mitten in der Altstadt

So verfügt Markus Kläger nicht traditionell über einen Gewerbekomplex irgendwo auf der grünen Wiese mit angegliederter Werkstatt und Materiallager, nein, sein Büro befindet sich mitten in der Altstadt von Herrenberg. Im ersten Stock, mit großer Terrasse und Blick auf die Häuser und Türme der Innenstadt. Zur Arbeitsbesprechung kommen die Mitarbeiter gerne vorbei. Kläger schwärmt vom Flair und der Lebensqualität, die dieser Firmensitz für ihn bietet. Die Materiallager liegen günstig in der Nähe der Hauptkunden.

Seine anderen Betriebsphilosophien sind sicher ähnlich wie die der Kollegen. Und er zieht sie mit viel Engagement und Überzeugung ganz konsequent durch. Gute Mitarbeiter, die verlässlich

sind. Verlässlichkeit und gute Arbeit gegenüber dem Kunden. „Lieber einen Tick weniger verdienen und dafür gute Arbeit abliefern, das ist nachhaltig.“ Da ist er sich auch nicht zu schade für einen Kleinauftrag. Der nächste mit größerem Umfang wartet dann schon.

Know-how binden

Für all diese Ideen gute Mitarbeiter zu finden und zu halten, ist schwierig, heute gute Auszubildende zu finden, ist fast wie ein Sechser im Lotto. Über diese Schwierigkeiten klagen auch andere Branchen. Er versucht dem zu begegnen, indem er erfahrene Mitarbeiter im Rentenalter weiter beschäftigt und so auf deren Know-how, auch in der Ausbildung, zurückgreifen kann. Ein Mitarbeiter arbeitet noch drei Tage, ein anderer zwei. So können sie ihr Wissen weitergeben. So mischen sich bewährte, ausge-

reife Arbeitsweisen mit innovativen neuen Techniken, die durch kontinuierliche Fortbildung einfließen.

2015 übernahm er einen Malerbetrieb mit fünf Mitarbeitern, dessen Schwerpunkt im klassischen Segment mit hochwertigen Malerarbeiten lag. Genau die Struktur, die er aus dem elterlichen Betrieb kannte. Dieser Bereich wird vom Meisterschulkollegen und Freund Klaus Schneider betreut, der die kaufmännischen Bereiche für den Betrieb koordiniert. Kläger und Schneider ergänzen sich gut, auch das ein wichtiger Aspekt für den Erfolg des Unternehmens.

Netzwerke

Bei der Akquise verlässt sich Kläger eher auf den Bauch als auf Marketingtechniken und Werbestrategien. Er hat ein umfangreiches Netzwerk, das er ständig pflegt. Und er setzt auf die Empfehlung

PRAXISPLUS

2K Maler und Markierer GmbH
Markus Kläger
Hindenburgstraße 17
71083 Herrenberg
Telefon: 07032/95 44 300
Fax: 07032/95 44 301
E-Mail: MK@2K-GmbH.de

www.2K-GmbH.de

zufriedener Kunden. Manchmal lässt er einen Auftrag sausen, wenn er merkt, dass die Chemie mit dem Kunden nicht stimmt. Dann klappt das auch nicht mit der Arbeit – auf beiden Seiten.

Viele seiner Aufträge bekommt er per Handschlag, ohne schriftliches Angebot. So etwas geht nur, wenn man ein gutes Verhältnis mit allen pflegt. Das macht Markus Kläger. Ganz klassisch.

Andrea Nuding



Ideen. Lösungen. Möglichkeiten.

Erfolgsgeschichten



Als Stukkateur ist das Gerüst für **Markus Morlok** Mittel zum Zweck. Um so wichtiger ist es, dass sich sein Layher Blitz Gerüst® einfach, schnell und sicher aufbauen lässt – sehen Sie hier wie:
www.geruestgeschichten.com/morlok

Layher

Mehr möglich. Das Gerüst System.