

»Den Maler im Visier«

»Wenn schon, denn schon«

Mit breitem Leistungsspektrum und XXL-Schauraum zu mehr Umsatz – Malermeister Jörg Schmitz schildert sein Erfolgsrezept.



Immer wieder wurde er von seinen zufriedenen Kunden gefragt: »Können Sie eigentlich noch dies tun...?«, »Machen Sie vielleicht auch noch das...?«. Gepaart mit seiner Lust auf Neues führte dies über kurz oder lang dazu, dass Malermeister Jörg Schmitz das Leistungsspektrum seines Betriebes in Düsseldorf-Benrath kontinuierlich ausbaute und heute vielfältige Leistungen aus einer Hand anbieten kann. Dazu gehören neben den typischen Aufgaben eines Malers auch ungewöhnliche, wie etwa Graffiti-Entfernung, Betoninstandsetzung und – wie es schon der Firmenname *malerplusparkett* verrät – die Parkettverlegung. Dabei hat es gerade Letztere dem 51-Jährigen besonders angetan: »Die Kombination Maler/Parkett finde ich unglaublich spannend. Es gibt zwar viele Kollegen, die hier und da Parkett verlegen. Wir aber bieten von der Par-

kettensanierung bis hin zur Verklebung wirklich alles an.«

Von den umfassenden Leistungen, die um spezielle Angebote wie Urlaubs- oder Seniorservices ergänzt werden können, profitieren einerseits natürlich seine Kunden: »Diese können dadurch auf Wunsch ein Rundum-Sorglos-Paket bekommen und haben nur einen Ansprechpartner, mit dem sie sich koordinieren müssen. Das ist angenehm und sicherlich zukunftsweisend.« Aber auch der Malermeister und sein 20-köpfiges Team selbst freuen sich über die Vielseitigkeit ihrer Aufgaben: »Wir lieben die Abwechslung. Außerdem war die Arbeit nach unserem Einsatz früher oft längst nicht abgeschlossen, weil dann beispielsweise noch der Bodenleger kommen musste. Seit wir das Komplettpaket anbieten, ist alles topp, wenn wir gehen. Und das ist es schließlich, was den

Malerberuf so attraktiv macht: dass man hinterher sieht, was man geleistet hat!«

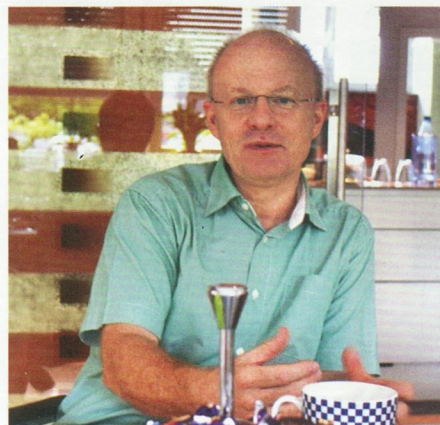
Nur über das Besondere wird gesprochen

»Wenn schon, denn schon« scheint Schmitz' Devise zu sein: »Als die Nachfragen von den Kunden kamen, hatte ich immer den Anspruch, es dann aber auch richtig zu machen. Entsprechend habe ich Qualifikationen für die verschiedenen Leistungen wie energetische Gebäudesanierung oder Schimmelentfernung erworben. Den Parkettleger-Meister habe ich allerdings nicht. Dafür fehlte mir die Zeit.«

Diesen Anspruch hat der Malermeister – der inzwischen nur noch selten selbst zum Pinsel, sondern vor allem im Büro zum Hörer greift – auch heute noch – und erwartet ihn auch von seinen 20 Mitarbeitern. Für die Zusatzqualifika-



Malermeister Jörg Schmitz leitet den einstigen Ein-Mann-Betrieb seines Vaters seit über 25 Jahren. Seitdem ist viel geschehen: Im 280 m² großen Schauraum werden heute verschiedene Wand-, Decken- und Bodengestaltungen im Raum erlebbar.



jetzt kontinuierlich mehr Kunden. Deshalb sollen in den nächsten zwei Jahren auch noch mal etwa 50 m² Schauraumfläche hinzukommen.«

Ausgestellt werden dort verschiedenste Spachteltechniken und Dekorationsmöglichkeiten sowie Parkettböden von Weitzer Parkett, die als Hersteller schon früh an das Konzept des Malermeisters geglaubt hatten. »Klar verlegen wir auch Laminat, Teppich- und Designbeläge – die habe ich allerdings nur als Muster in den Schränken«, erklärt Schmitz, der seine Kunden stattdessen lieber von seinem Lieblingsbodenbelag Parkett und ungewöhnlicher Wandgestaltung überzeugen will. Und dafür scheinen die Räumlichkeiten bestens geeignet: So verließen beispielsweise Kunden, die ihre Wohnung zunächst eigentlich nur weiß streichen wollten, den Schauraum anschließend mit einem Malerauftrag für eine spezielle Spachteltechnik im Wert von rund 20 000 Euro. »Daraus entsteht dann natürlich wieder der Effekt, dass Freunde und Bekannte zu ihnen kommen und über die Arbeit sprechen. Bei einer weißen Wand erkundigt sich keiner, wer das gemacht hat. Erst recht lässt man dafür nicht extra einen Malerbetrieb von weiter weg anfahren«, so der Fachmann, »denn man weiß ja: nur über das Besondere wird gesprochen.«

tionen werden von den Mitarbeitern Lehrgänge besucht und die Weiterbildungen im Betrieb gefördert. Entsprechend stehen in der ca. 400 m² großen Werkstatt Auszubildende für Übungszwecke zur Verfügung, die nicht nur von den sechs Azubis, sondern auch von den Gesellen und dem Meister genutzt werden. »Natürlich

können nicht alle Mitarbeiter alles, weil sie noch nicht alle Zusatzqualifikationen gemacht haben«, räumt der Inhaber ein, »unser Ziel soll aber sein, dass irgendwann alle alles leisten können.«

»Wenn schon, denn schon« könnte man auch denken, wenn man seinen 280 m² großen Schauraum in der Kappler Straße 39 im Düsseldorfer Süden betritt – nach eigenen Aussagen der größte Maler- und Parkettschauraum Nordrhein-Westfalens. Dieser wurde im Mai letzten Jahres eröffnet und hat seitdem allein durch Schauraumkunden rund 100 000 Euro Umsatz generiert. »Für das erste Jahr ist das nicht schlecht«, äußert sich Schmitz zufrieden, »zumal ich bisher noch nicht mal dazu gekommen bin, wirklich Werbung zu machen. Durch Mund-zu-Mund-Propaganda und den Hinweis auf meiner Homepage werden es aber schon



Die Geschäftsräume in Düsseldorf-Benrath wurden vor zweieinhalb Jahren bezogen.

Henrike Lerch