

MARKT IMPULSE

**Digital-
offensive**

Lernwelt
für alle

Licht und Schatten

Wie Malermeister
Vitali Leonov ein
altes Kino filmreif
gestaltete

Unterirdisch schön

Vielfalt unter der
Erde: Jede Station
der Moskauer Metro
ist ein Unikat

Packen Sie's an!

Wie Profibersteigerin Alix von Melle Achttausender
ohne Sauerstoffgerät besteigt – und Sie genügend
Luft zum Erklimmen Ihrer Arbeitsberge bekommen

Alix von Melle auf der Route „Kuschelrock“
in den Tannheimer Bergen in Tirol



Mutiger Macher

Vor über einem Jahrzehnt stand der **Malerbetrieb Deinböck in Niederbayern** kurz vor dem Aus. Dann entschloss sich der Chef zu einer radikalen Neuausrichtung. Mithilfe eines Firmencoachs und mit großem eigenen Engagement spezialisierte er sich auf exklusive Privatkunden und leitet heute ein florierendes Unternehmen

Jeder macht, was er am besten kann: Die Brüder Edgar (links) und Walter Deinböck arbeiten im Familienbetrieb perfekt zusammen. Edgar ist für Kundenkontakte und Kreatives zuständig, Walter für die Zahlen



Walter Deinböck senior nach der bestandenen Gesellenprüfung. Der Vater von Edgar Deinböck hat den Malerbetrieb 1959 gegründet

„Eines Tages stand ich dann vor der Entscheidung: aufhören oder weitermachen?“

Edgar Deinböck, Geschäftsführer

gemacht im besten Anzug, direkt nach der Gesellenprüfung. Er hat den Familienbetrieb 1959 gegründet und 1997 an den Sohn übergeben. Ein Jahr später stieß auch Edgars Bruder Walter zur Firma, ein diplomierter Betriebswirt, der sich seitdem um alles Kaufmännische kümmert. Die Firma schien bestens gerüstet. Trotzdem wurden die kommenden Jahre nicht leicht: Mal kamen die Kunden im Zuge großer Wohnungsbauprojekte in Scharen, mal brachen sie reihenweise weg. Schließlich ging der Umsatz so weit zurück, dass sich Deinböck, wie viele Malerbetriebe der Region, einer existenziellen Entscheidung stellen musste: aufhören oder weitermachen? „Ich war kurz davor, mich anstellen zu lassen, aber im letzten Moment habe ich mich für den Familienbetrieb entschieden. Ich wollte das Gewachsene erhalten.“ Klar war aber auch: Wie bisher konnte es nicht weitergehen. Edgar Deinböck stand vor einer Herkulesaufgabe. Er musste den Betrieb neu ausrichten. Dafür holte er sich 2005 einen Firmencoach zu Hilfe. „Die beste Entscheidung überhaupt!“, wie er rückblickend meint. „Wenn man mitten im Tagesgeschäft steckt, schaut man oft nicht nach links und rechts. Mein Berater hat mir beigebracht, von außen auf die Situation zu blicken.“ Und das bereits bei der ersten Besprechung, als er wissen wollte, ob nicht auch Bruder Walter und die Ehefrauen beim Coaching dabei sein sollten. „Ich habe mich gewundert, weil die Frauen gar nicht im Betrieb gearbeitet haben. Aber der Berater wusste natürlich: Das wird ein jahrelanger, anstrengender Prozess. Wenn die Frauen nicht mitziehen, geben wir bald auf. Da haben wir sie dazugeholt.“

Die Zukunft ist farbig!“ lautet die Begrüßung auf der Website des Malerbetriebs Deinböck. Und wenn man den Chef des Betriebes persönlich kennenlernt, glaubt man diese optimistische Botschaft sofort. Der energiegeladene Edgar Deinböck versprüht ebenso viel gute Laune wie Begeisterung für seinen Beruf. Hört man ihm zu, wie er über Farben und ihre Wirkung spricht, möchte man am liebsten sofort die eigene Wohnung umstreichen. Was vermutlich auch daran liegt, dass Deinböck tut, was er seit Kindertagen tun wollte: „Kreativ sein, Kunden beraten, Schönes schaffen.“ Kurz: einen Malerbetrieb auf die bestmögliche Art leiten. Der Geisenhausener Firma südlich von Landshut geht es blendend. 25 Mitarbeiter stemmen über 400 Aufträge pro Jahr – bei exklusiven Privatkunden und kleinen Unternehmen. Der Angebotsrücklauf liegt bei 70 Prozent. Und die Kundenzufriedenheit ist so hoch, dass Deinböck auf klassische Werbung fast komplett verzichten kann. Er wird zuverlässig weiterempfohlen. Das war allerdings nicht immer so. Der Weg zum Erfolg erforderte Mut und mitunter unkonventionelle Mittel.

Ein radikaler Kurswechsel brachte den Aufschwung

Wie alles begann, kann man im Beratungszimmer des Malerbetriebs sehen. An der Wand des mit modernen Designerstühlen und stilvollem Holztisch eingerichteten Raumes hängt ein altes Foto von Edgar Deinböcks Vater – schick



01



02

01 — Top ausgerüstet: Die Hallen des Malerbetriebs Deinböck sind mit der Firma gewachsen und wurden von Jahr zu Jahr erneuert und vergrößert

02 — Edgar Deinböck mit seiner Schwägerin Doris. Sie führt den zum Malerbetrieb gehörenden Farbenladen, in dem die Kunden auch ausführlich beraten werden

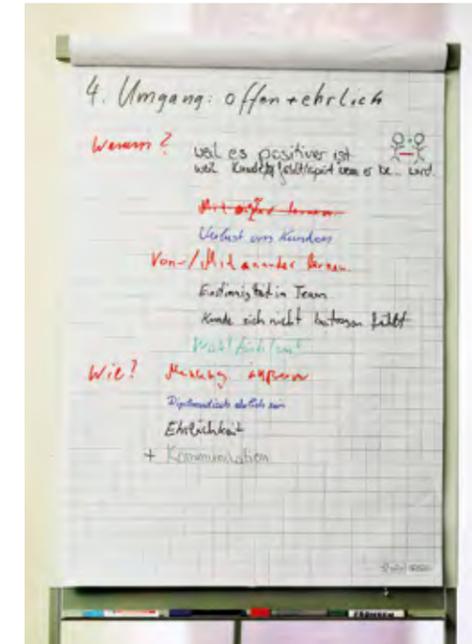
Zusätzlich ging Edgar Deinböck einmal pro Monat mit seinem Trainer allein in Klausur. Konzentriert wurden Visionen für die Zukunft entwickelt und Wege, sie Realität werden zu lassen: Wo stehen wir aktuell? Wie soll es mit der Firma weitergehen? Und: Wie schafft man es, die Mitarbeiter zu motivieren? Die Marschrichtung war bald klar: „Ich sah, wie andere Malerbetriebe mit der schwierigen Wirtschaftslage umgingen. Einer hat Konkurs angemeldet, einer entließ alle Mitarbeiter und hat alleine weitergemacht, ein weiterer hat sich ganz auf Ausschreibungen konzentriert.“ Für Deinböck lag die Lösung anderswo. „Wir wollten uns spezialisieren, weg vom Objektgeschäft, und der attraktivste Malerbetrieb in der Region für hochwertige Privatkunden werden.“ Eine Berufssparte, für die der quirlige Edgar Deinböck genau der Richtige ist. Kaum vorstellbar, dass Kunden von seiner kommunikativen Art und der fundierten Beratung nicht begeistert sind. Aber auch die Mitarbeiter sollten auf die neue Ausrichtung >

„Wir wollen unsere Kunden begeistern. Wie man das macht, üben wir im Workshop.“

Edgar Deinböck, Geschäftsführer



In regelmäßigen Workshops wird der Umgang mit den Kunden trainiert und Probleme besprochen, die im Arbeitsalltag auftauchen



Wie schafft man Vertrauen? Indem man seinen Kunden stets offen und ehrlich gegenübertritt

vorbereitet werden. Schließlich sind sie es, die vor Ort mit Freundlichkeit und guter Arbeit überzeugen müssen. Um zu zeigen, wie wichtig ihr Beitrag ist, bezog Deinböck alle Angestellten in die Planung mit ein. „Ich habe erklärt, wo wir mit dem Betrieb hinwollen, und bat sie, Vorschläge zu machen, wie wir das am besten schaffen.“ Das Ergebnis: über 100 Ideen, die von Teambuilding bis zum Auftritt beim Kunden reichten. Edgar Deinböck war begeistert. „Es ging ein echter Ruck durch die Firma!“ Unterstützt vom Firmencoach haben dann alle tagelang in einem Hotel in Oberbayern am neuen Konzept gearbeitet. Daraus entstand eine Workshop-Reihe, die bis heute regelmäßig durchgeführt wird. „Wir üben, wie man sich beim Kunden verhalten sollte, damit er sich wohlfühlt. Als Maler bewegt man sich ja in seinen privatesten Räumen. Wir besprechen Probleme, die in den Mitarbeitergesprächen genannt werden, verbessern Arbeitsabläufe und Qualität.“ Sogar über Lohn und Arbeitszeiten lässt Deinböck in gewissem Rahmen abstimmen – und erzielt Ergebnisse, die Chef und Angestellte gleichermaßen



Kommunikativ und fachkundig: Edgar Deinböck ist der geborene Kundenberater und schafft es spielend, seine Zuhörer zu begeistern

zufriedenstellen, weil alle mitreden dürfen. Schönster Nebeneffekt: „Die Mitarbeiter lernen mitzudenken und selbst Lösungen zu suchen.“

Kooperation statt Konkurrenzdenken

Wie erfolgreich sich der Betrieb seit der Neuausrichtung entwickelt hat, beweist auch eine Analyse, die Studenten der Fachhochschule Landshut durchgeführt haben. Sie wollten wissen, ob ein Handwerksbetrieb eine Premiummarke sein kann, befragten Kunden und Großhändler. Die erfreuliche Antwort: und ob! Das zeigt sich etwa dadurch, dass die Hälfte der Neukunden kein zweites Angebot einholen. Sie wollen ihr Heim ausdrücklich von Deinböck verschönern lassen, selbst, wenn es anderswo vielleicht preiswerter wäre. Das macht den Malermeister besonders glücklich: „Wir sind zwar nicht die billigsten Anbieter, aber unser Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Das ist genau das, was ich immer wollte. Gute Arbeit zu einem vernünftigen Preis anbieten.“ All das klappt so hervorragend, weil Edgar Deinböck keine Angst hat, ungewöhnliche Wege zu gehen und Neues auszuprobieren. Auch im Außenauftritt. Wo andere versu-

„Seit der Umstellung haben wir interessantere Arbeiten und exklusivere Privatkunden“

Edgar Deinböck, Geschäftsführer

chen die Konkurrenz auszusteichen, setzt der umtriebige 56-Jährige lieber auf Kooperation. Zum Beispiel mit einem eleganten Einrichtungshaus in Landshut. Seit vielen Jahren streicht der Malerbetrieb Deinböck die Ausstellungsräume des German-Design-Award-Gewinners und darf diese im Gegenzug auch selbst als Showroom nutzen. Was umso besser funktioniert, als die Kunden dort erleben können, wie Deinböcks Arbeit die schicken Zimmer noch aufwertet. Auch einen weiteren Kooperationspartner hat der Betrieb über das Möbelhaus kennengelernt: „Die Raumformer“. Ein loser Zusammenschluss mehrerer Einzelunternehmer – vom Kunstglaser über ein Küchenstudio bis zum Smart-Home-Techniker –, mit denen der Malerbetrieb auch die exklusivsten Kundenwünsche erfüllen kann. Und last, but not least arbeitet Deinböck mit einer Farbpsychologin zusammen. Die studierte Innenarchitektin und Psychologin findet heraus, welche Farbnuancen die Psyche und Gesundheit ihrer Klienten optimal unterstützen.

Mit Struktur und Sport gegen Stress

Seine Kunden lernt Deinböck oft auf Networking-Events kennen: im Premiumbereich der Volleyball-Mannschaft „Rote Raben“, in dem nach den Spielen Geschäftsleute und Fans zusammenkommen, oder im Golfclub, in dessen Räumlichkeiten er regelmäßig Weinvortrage veranstaltet. Deinböck hat innovative Ideen und setzt sie auch um. Wie das geht, hat ihn der Umbau seines Betriebs gelehrt: „Man muss die Arbeit gut strukturieren. Wir haben damals festgelegt, was wir in zehn Jahren erreichen wollen, und haben die Aufgaben dann auf die einzelnen Jahre runtergebrochen.“ Sogar die betriebliche Nachfolge des Malerbetriebs ist bereits geregelt. Im Januar 2020 hat Edgar Deinböck die Gesellschaftsform seiner Firma vom Einzelunternehmen



01

in eine GmbH & Co. KG umgewandelt und seinen Bruder Walter, der bisher angestellt war, zum Geschäftsführer ernannt. Die kommenden zwei Jahre ermitteln die Brüder nun, was der Betrieb wert ist. Dann werden Walter Deinböck und der langjährige Mitarbeiter Anton Limmer als Teilhaber einsteigen. Edgar Deinböck möchte es mit 60 ruhiger angehen lassen. „Ich kümmere mich gerne noch um Kundenkontakte, aber ich möchte am nächsten Morgen nicht mehr um fünf Uhr aufstehen müssen.“ Früh aufstehen möchte er dann nur noch, um auf die Piste zu gehen und sich dort dem Free Riding oder Skitouren zu widmen. Oder um mit seiner Frau nach Südtirol in ein Hotel zu fahren, in dem man auch Yoga machen kann. „Sport, vor allem Golf, hat mir auch durch die stressige Umbruchszeit in der Firma geholfen.“ Die liegt nun hinter ihm und er kann sich auf die nächsten Jahre freuen. Passend zum Firmenmotto: Die Zukunft wird farbig! ◀



02

01 — Platzsparend und lukrativ: Statt in einem eigenen Showroom präsentiert Deinböck seine Arbeit in dem eleganten Möbelhaus „Pointner“

02 — Im Malerbetrieb gibt es auch Platz für ungewöhnliche Arbeiten: Hier bekommen Hi-Fi-Boxen auf Wunsch des Auftraggebers eine Rostoptik

Was sollten Sie mal anpacken?

Jeder schmiedet gerne Zukunftspläne. Aber meist ist es gar nicht so leicht, sie dann auch in die Tat umzusetzen. Wir haben **sechs Mitarbeiter des Malerbetriebs Deinböck** gefragt, was bei ihnen ganz oben auf der To-do-Liste steht ...

Fotos: Stefan Matzke / sampics

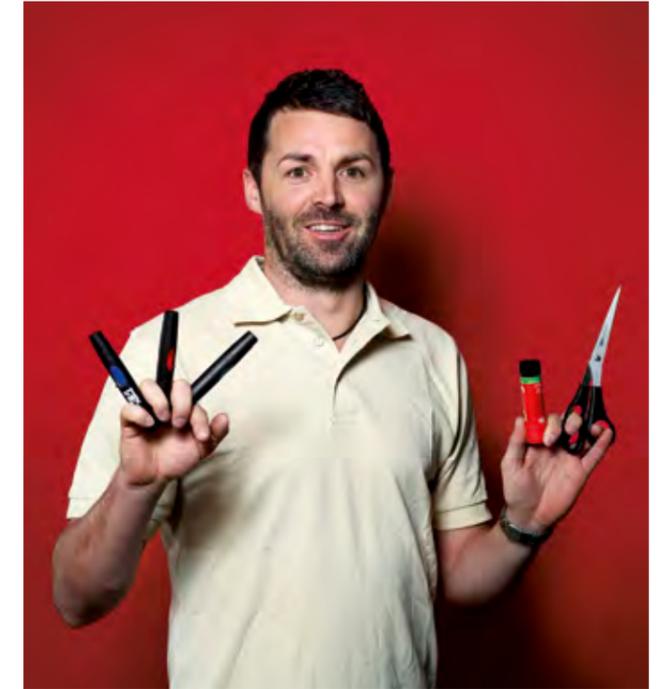


Ein größerer Stall muss her!

Was ich demnächst mal in Angriff nehmen sollte? Ich muss meinen Schafstall umbauen, damit ich leichter ausmisten kann! Seit Jahren nehme ich notleidende Tiere bei mir auf. Momentan habe ich 22 Schafe, die nur noch Haut und Knochen waren, als sie zu mir kamen. Dazu 14 Hunde – darunter ein blinder, ein dreibeiniger und ein geistig behinderter. Zum Glück wohne ich in einem großen alten Gasthaus und habe ausreichend Platz für alle.

Kerstin Deinböck, 41
Malergesellin, seit 17 Jahren im Betrieb

Hat ein großes Herz – nicht nur für Tiere in Not



Ein guter Chef werden

Ich werde in den nächsten Jahren als Teilhaber in den Malerbetrieb Deinböck einsteigen und möchte bis dahin noch besser in die Führungsaufgaben hineinwachsen. Deswegen stehen bei mir in nächster Zeit ein paar Fortbildungsseminare auf dem Plan. Privat gibt es auch etwas, das ich dringend tun muss: meinen Schreibtisch aufräumen und Rechnungen ablegen. Das macht sich ja leider nicht von selbst.

Anton Limmer, 36
Malermeister und bald Kommanditist,
seit 20 Jahren im Betrieb

Glücklicher Teilhaber in spe



Muckibude, ich komme!

Ich will wieder öfter ins Fitnessstudio gehen – am besten fünf, sechs Mal die Woche. Früher war ich sehr sportlich. Dann hat mich eine Schulterentzündung ausgebremst, kurz darauf wurde ich Vater. Jetzt möchte ich meine alte Form wieder erreichen. Sport ist gut für das Selbstwertgefühl und man sieht besser aus. Aber es ist schwierig, es vor der Arbeit ins Studio zu schaffen.

Florian Steil, 32
Malergeselle, seit 16 Jahren im Betrieb

Lässt (nur beim Sport) die Muskeln spielen



Ich will ein eigenes Dach über dem Kopf

Ich sollte möglichst viel Geld sparen. Natürlich nicht, damit es dann auf der Bank rumliegt, sondern weil ich innerhalb der nächsten fünf Jahre ein Haus kaufen möchte. Einen Altbau hier in Niederbayern, den ich dann selbst renovieren kann. Ich möchte mir gerne etwas Eigenes schaffen!

Felix Meyer, 24
Malergeselle, seit fünf Jahren im Betrieb

Sparfuchs mit großen Zielen

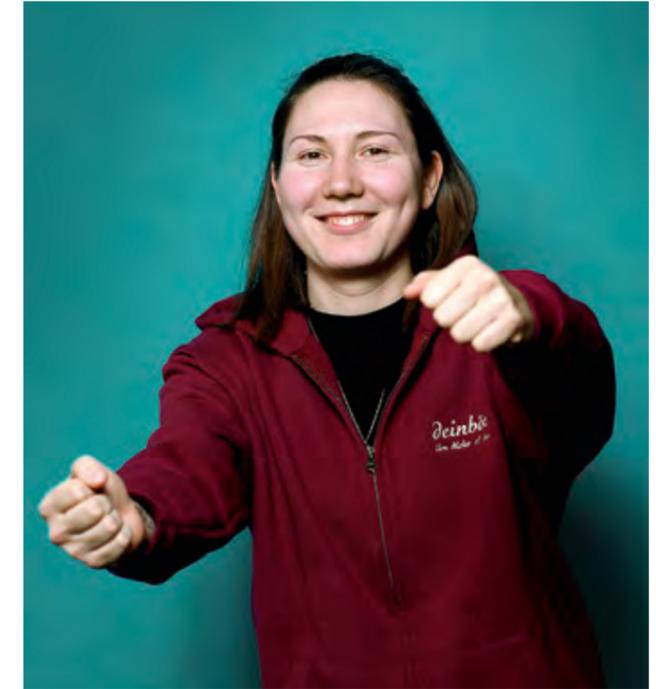


Ab in die Sonne

Nachdem wir zehn Jahre lang unser Haus, einen Altbau, renoviert haben, sind wir endlich fertig und auch die Kinder sind mit drei und sechs Jahren nicht mehr ganz so klein. Es wird Zeit für einen Familienurlaub! In den letzten Jahren hat es nur für Tagesausflüge gereicht. Zudem hat mein Mann seinen Meister gemacht und hatte viel zu tun. Jetzt träume ich von zwei Wochen am Meer. Am Strand liegen, Schnorcheln – das wäre toll!

Maria Otte, 28
Malergesellin, seit elf Jahren im Betrieb

Familienmensch mit Fernweh



Ich möchte Neues lernen

Mein Thema ist die Weiterbildung. Ich würde gerne eine Fortbildung zur Außendienstmitarbeiterin und einen Kurs zur Restauratorin machen. Bisher hapert es aber noch an zwei Dingen: Erstens traue ich es mir noch nicht so ganz zu, zweitens muss ich erst sparen, damit ich mir die Kursgebühren leisten kann.

Ilka Franzkowiak, 26
Malermeisterin, seit anderthalb Jahren im Betrieb

Malermeisterliche Allzweckwaffe im Betrieb

2021 Brillux Design Award

Seien Sie
dabei!

Reichen Sie
Ihr Objekt ein.
Ab sofort.



Der Brillux Design Award: die Auszeichnung, die gesehen wird.

Stellen Sie Ihr Objekt der unabhängigen Fachjury in einer der sechs Kategorien vor. Sie prämiert die besten Innenraum- und Fassadengestaltungen und ihre handwerkliche Ausführungsqualität. Der Wettbewerb ist mit einem Preisgeld von insgesamt 25.000 € dotiert. Die Gewinner und Nominierten erfahren große Aufmerksamkeit in den Fachmedien und der Branche. Ein Paket zur eigenen Vermarktung der Ehrung rundet die Auszeichnung ab. Nehmen Sie teil!

www.brillux.de/design-award

 **Brillux**
..mehr als Farbe