

**Erwin Schröter**  
Maler- und Lackierermeister

**Firmendaten**

Die Firma besteht heute aus folgenden Personen:

Erwin Schröter: Geschäftsführer, Kundenbetreuung und Beratung, Organisation, Rechnungs- und Kalkulationswesen, gesamtes Rechnungswesen, Mitarbeiter am Objekt, Mitarbeit in allen Gassen, "Haus bapf" in allen Gassen

Marija Schröter: Lohnbuchhaltung, Bürowesen, Buchführung, rechte Hand des Chefs und ...

Otto Schröter: Werkstatz-, Maschinen- und Werkzeugaufbau, Entwicklung und Realisation innovativer "Produkte"

Hanna Schröter: "Telefonistin" die gute Seele des Betriebs

Jenke Presslank: Vorarbeiter (seit über 26 Jahren im Betrieb) sämtliche Malerarbeiten

Mike Schulz: Geselle, kreative Techniken

Ulf Wärmel: Geselle (zur Zeit Grundwehrdienst)

Oliver Bezzak: Lehrling I., Lehrjahr

Rosario Pizzo: Lehrling I., Lehrjahr

Arbeitsteilung mit klaren Aufgaben-Profilen: Das Tätigkeitsfeld jedes Mitarbeiters ist klar umrissen

**Erwin Schröter**  
Maler- und Lackierermeister

**Besuchsprogramm Redaktion "Die Mappe"**  
26. - 27. Oktober 1993

**26. Oktober**

18.00 Ankunft Hotel Hirsch  
Demeinsames Abendessen und Gespräch

**27. Oktober**

8.30 Besuch des Malerbetriebs mit Studio und Büro  
Vorstellung der Techniken, Objekte etc.

10.00 Objektbesichtigungen:

- Firma Uniform: Gestaltung Kantine, Entwürfe Wisch-, Lack- und Spritzwobniken
- Firma Brush-Wilhelm: Treppenhausegestaltung Lack- und Wischtechniken
- JRB Bank: Treppenhausegestaltung Spritz-, Wickel- und Spachteltechniken
- Wohnung Schmitz: Wohnraumgestaltung Wischtechniken und Malvorarbeiten
- Wohnung Brocat: Wohnraumgestaltung Wickeltechnik
- Praxis Dr. Schum: Wischtechnik

14.00 Besuch einer Baustelle, Gespräch mit Mitarbeiterinnen

16.00 Abschlussgespräch  
Firmenziel, Entwicklung und Perspektiven  
Verabschiedung

Professionelle Ansprache der Fachpresse: Für den Besuch der »Mappe«-Redaktion wurde ein facettenreiches Programm mit verschiedenen Etappen zusammengestellt

# Gelebtes Image

Beim Betreten des Malerbüros der Erwin Schröter GmbH in Stuttgart-Botnang fällt uns folgender Merkspruch sofort ins Auge: »Die Erinnerung an schlechte Qualität währt länger als die kurze Freude am niedrigen Preis«. Direkter Einstieg für unsere Reportage über einen Malerbetrieb, der mit fünf Mitarbeitern fast der statistischen Durchschnittsgröße dieses Handwerks entspricht. Wie wir im Verlauf der Vorbereitungsphase und der Begleitung im Alltag schnell merken, ist die Anzahl der Mitarbeiter allerdings das einzig durchschnittliche Kennzeichen. Die bisherige Firmengeschichte und die zukünftigen Zielsetzungen beinhalten interessante Ansatzpunkte, wie man sich auch als kleineres Unternehmen ideenreich qualifizieren und am Markt erfolgreich durchsetzen kann. Maler- und Lackierermeister Erwin Schröter (38) skizziert zum Beginn das örtliche Um-

Die glaubwürdige Identifikation mit dem eigenen Beruf hat wesentlichen Einfluß auf die positive Imagebildung eines Malerbetriebs. Ein langfristiger Prozeß zur ganzheitlichen Orientierung von qualifizierten Dienstleistungen, der strategisches Denken und konsequentes Handeln erfordert. Wir haben dazu den Weg eines erfolgreich operierenden Malerbetriebs aus Stuttgart begleitet und beschreiben, wie sich das Umfeld bei Kunden, Mitarbeitern und darüber hinaus effektiv gestalten läßt.



Aus dem Blickwinkel eines Hausbewohners: Die Dachbeschriftung des Firmenfahrzeugs wirbt in jeder Perspektive für das Unternehmen

feld seines Unternehmens: »Die oft schwierige Wettbewerbssituation im Großraum Stuttgart verstehen wir zunächst einmal als Chance und Herausforderung. Eigene Marktbeobachtungen und der konsequente Ausbau eines Privatkundenbestands haben dazu geführt, eine gleichmäßige Auftragsauslastung über das gesamte Jahr zu erreichen, die bisher von Konjunkturschwankungen relativ unberührt blieb. Die beste Werbung ist bekanntlich eine gute Arbeit. Daran halten wir uns seit 39 Jahren. Wir versuchen, jeden Kunden dort abzuholen, wo er tatsächlich steht. Dazu zählen individuell ausgerichtete Angebote zur Beratung im Studio und am jeweiligen Objekt. Bei allen Bemühungen ist der Faktor »Zeit« unser bedeutendstes Kapital. Jeder Kunde soll unser ehrliches Interesse an ihm, seinen Vorstellungen und Wünschen spüren können. Dazu gehört auch das Aufzeigen einer Differenzie-



Im Beratungsstudio: Auf Mustertafeln, einschiebbar in Aluminium-

profile, wird eine Auswahl an gestalterischen Techniken präsentiert



Abwechselnd mit Fotos und Originalmustern: Bei der Anfertigung von Entwürfen kommt es vor allem auf das sensible Einfühlungsvermögen in die Sichtweise des Auftraggebers an

Made by Erwin Schröter: Marmorierungstechniken auf Türflächen im Malerbüro als Blickfang für Besucher



rung nach Preis-/Leistungsverhältnissen und mitunter das Finden von tragfähigen Kompromissen.«

Auch wenn Erwin Schröter den Besuch der »Mappe«-Redaktion mit exakten Anfahrtskizzen und vorbildlichen Hintergrundinformationen geradezu »generalstabsmäßig« vorbereitet hat, will er uns »nur« die realistische Alltagssituation zeigen – einschließlich des praktischen Umgangs mit Beratungs- und Präsentationselementen, Gesprächen von »Maler zu Maler« mit den Mitarbeitern auf der Baustelle und der Fahrt zu einigen Objekten und Auftraggebern.

»Ich war früher einmal ein PVC-Fallrohr«: Kreative Oberflächen mit dekorativen Materialien auf Säulen-Elementen mit Standfuß,

in die auch Halogenlampen als Beleuchtungsquelle integriert werden können



## Leistungspalette erweitern

Dekoratив-kreative Arbeitstechniken wurden erst vor drei Jahren ausdrücklich in die betriebliche Leistungspalette aufgenommen. Sie werden beispielhaft im Kundenberatungsraum präsentiert, der seit 1988 im elterlichen Wohnhaus mit dem Malerbüro untergebracht ist. Ohne den Besucher visuell zu überfordern, sind auf ca. 16 m<sup>2</sup> Grundfläche eine Reihe von Mustertafeln ausgestellt. Geboten werden unter anderem Spritz-, Wickel- und Spachteltechniken, aber auch hochwertige Lackarbeiten mit Unikatcharakter. Das vielfältige Einsatzspektrum von Zierprofilen und Rosetten ist exemplarisch dargestellt.

Ein selbst konstruiertes Präsentationssystem aus Aluminiumprofilen, das an einer

Wandseite in Augenhöhe montiert ist, bietet ausreichende Variationsmöglichkeiten bei der Zusammenstellung der raumgestaltenden Arbeiten. Für jedes Beratungsgespräch können die entsprechenden Tafeln nach Bedarf ausgewählt und eingeschoben werden. Dabei greift Erwin Schröter auf einen Fundus zurück, der mittlerweile auf über 200 Exponate im Format von ca. 60 x 80 cm angewachsen ist: »Die Kreativ-Schiene unseres Unternehmens soll sich allmählich zu einem Markenzeichen entwickeln, unter

dem eigene Oberflächentechniken angeboten werden – sozusagen »made by Erwin Schröter«. Das grundlegende Know-how haben wir auch durch die Teilnahme an qualifizierten Fort- und Weiterbildungsseminaren der Farben- und Lackindustrie erworben. Aber erst als wir sicher sein konnten, die eigenen Qualitätsansprüche gegenüber dem Kunden einlösen zu können, haben wir unsere Lei-



**Gestaltungskonzept auf dem Prüfstand: Zum partnerschaftlichen Miteinander, hier mit Geschäftsführer Hans-Jürgen Lengwenings (Unicorn Versicherungsmakler**

**GmbH), gehört die Beratung und Diskussion über Detailfragen**



ordnet werden können, legt man dem Kunden bei Bedarf großformatige Themen-Ordner vor, in denen mit Bildern, Zeichnungen und Originalmustern wesentliche Ausführungsdetails veranschaulicht sind. Durch die Ringbuchheftung

## Bewußte Schritte

Wie dies im einzelnen abläuft, erleben wir beim anschließenden Objekttermin bei der Unicorn Versicherungsmakler GmbH in Stuttgart-Weilimdorf. Gesprächspartner dort ist Hans-Jürgen Lengwenings als Geschäftsführer, der uns als lustige Maler mit dem schnellen Pinsel und lockerem Mundwerk begrüßt – halt eben so, wie man sich zwischen alten Bekannten freundschaftlich anspricht. Obwohl die Malerarbeiten im Eingangsbereich und den Büros nahezu abgeschlossen sind, ist der Rat des Malers bei der Beschaffung und Farbgebung von Einrichtungs-Accessoires nach wie vor gefragt.

stungspalette um dieses Segment erweitert.«

Um dem immer häufiger geäußerten Wunsch nach der Beratung und Gestaltung »aus einer Hand« entgegenzukommen, hat man die Service- und Dienstleistungen konsequent und umfassend ausgebaut. Selbst in Fragen der Lichttechnik, bei Möbeln und Heimtextilien vertrauen viele Privatkunden auf das Hintergrundwissen und den guten Geschmack des ideenreichen Unternehmens.

Wo das Berufsbild des Maler- und Lackiererhandwerks eindeutige Grenzen setzt, kooperiert Erwin Schröter gewerbsübergreifend mit anderen Handwerksbetrieben. Erwin Schröter zeigt uns dazu als praktische Beispiele eine Auswahl an Leuchten – einfache Röhren aus PVC, deren Außenflächen von ihm fachgerecht veredelt wurden. Um die dekorative Wirkung mit einem Zusatznutzen zu steigern, kann ein Elektriker-Fachbetrieb diese Röhren auf Wunsch mit modernstem Halogenlicht bestücken.



**Detail im Treppenhaus der Metallhandelsfirma Brush-Wellmann: Beschichtung** **profiliertes Holzteil mit Perleffekt-Materialien und Türblatt in Lacktechnik**

Anreger«, der die berufliche Kompetenz des Malerbetriebs nachweislich stützt und absichert. Ist die technologische Professionalität auf diese Weise dokumentiert, beginnt der eigentliche Dialog mit bewußter Hinführung zu einer gestalterischen Lösung. Spätestens an diesem Punkt ist die Anfertigung von Entwurfsskizzen und individuellen Musterflächen erforderlich. Damit die Vorstellungen besser ge-

lassen sich die Vorlagen im Format DIN A3 übrigens leicht herausnehmen und zu einer Extra-Mappe zusammenfügen, die dann ausschließlich für den einzelnen Auftraggeber vorgesehen ist. Bei Vorlage einer begrenzten Anzahl von Gestaltungsvarianten – zumeist gelangen 2 bis 3 Vorschläge in die engere Auswahl – wird die Entscheidungsfindung anschließend am Objekt fortgesetzt.

Beim Lackieren von Büromöbeln ebenso wie bei der Auswahl der passenden Stühle für das Entree.

Ähnlich positive Rückmeldungen erhalten wir an den weiteren Stationen der Besichtigungsorte: In den Vorstandsetagen der IKB-Bank im Zentrum Stuttgarts, bei der Metallhandelsfirma Brush-Wellmann, der Zahnarztpraxis Dr. Schumm oder in den Privatwohnungen der Familien Brocar und Schmitz. Natürlich sind an diesen Objekten nicht alle Wand- und Deckenflächen in dekorativen Sondertechniken ausgeführt. Vielmehr ging es darum, bestimmte Wohn- und Objektbereiche durch sensibel ausgesuchte Sondertechniken in ihrer Wirkung angemessen zu gestalten. Und manchmal war in diesen Fällen weniger »mehr«.

Beginn der Zusammenarbeit mit dem Malerbetrieb war in der Regel die Empfehlung von

## Chronologie der Beratung

Eine abgestufte Reihenfolge bei der qualifizierten Kundenberatung bietet beste Voraussetzungen, um einen Auftrag überzeugend und sicher zu aquirieren. Insbesondere bei anspruchsvollen Privatkunden oder gegenüber Architekten dienen die vorgefertigten Musterplatten als »Appetit-



**Im Badezimmer der Familie Schmitz: Kein neues Heizkörpermodell, sondern eine etwas alternative Marmorierung**



**Langfristige Bindung der Mitarbeiter: Vorarbeiter Janko Prevalsek ist seit 26 Jahren im Betrieb beschäftigt**



Freunden und Bekannten, wie uns die meisten Kunden im Gespräch bestätigen – einfach das Gefühl, gut »aufgehoben« zu sein und angemessen beraten zu werden.

## Zielsetzungen

Trotz wirtschaftlicher Rezession wird die eigene Auftragslage langfristig als stabil bzw. sehr gut eingeschätzt. Grundlage ist eine ausgewogene Kundenstruktur mit ca. 55% privat, 15% Industrie und 30% Hausverwaltungen. Das typisch schwäbische Familienunternehmen, auf diese Formulierung legt man besonderen Wert, setzt auf kontinuierliche Veränderungen nach innen und außen. Die einzelnen Phasen sind mittel- bis langfristig konzipiert und umfassen einen Zeitrahmen von 3-5 Jahren.

Bei annähernd gleicher Zahl an Beschäftigten soll durch zunehmende Spezialisierung des einzelnen Mitarbeiters ein Rationalisierungseffekt erreicht werden. Die Selbstständigkeit wird zusätzlich durch das Übertragen von Eigenver-

## Stationen

Erwin Schröter repräsentiert bereits die fünfte Generation einer traditionsreichen Malerfamilie. Nach der mittleren Reife absolvierte er eine Lehre im väterlichen Betrieb. An der Akademie für handwerkliche Berufe in Stuttgart-Feuerbach studierte er vier Semester und schloß diese Ausbildung 1981 als Malermeister und technischer Fachwirt im Berufsfeld Farbtechnik und Raumgestaltung ab. 1986 folgte die Geschäftsübernahme des elterlichen Betriebs, der 1954 gegründet wurde.

In den letzten Jahren wurde die Anzahl der Mitarbeiter von zwei auf fünf erhöht und der Umsatz von 1986 bis 1992 fast verdreifacht. Das Engagement des Firmenchefs erstreckt sich auch auf ehrenamtliche Tätigkeiten in der Berufsorganisation – zum Beispiel im Vorstand sowie in den Ausschüssen für Werkstoff- und Umwelttechnik, für Sozial-

politik und Öffentlichkeitsarbeit der Stuttgarter Innung. Die »Bodenhaftung« hat er trotzdem nicht verloren: »Bei allem Engagement zugunsten einer individuellen Kreativität dürfen wir nicht abheben. Kunden, die eine Raufaser mit einfachem Anstrich wünschen, bedienen wir mit der gleichen Aufmerksamkeit wie den Exklusivbereich. Das ist für mich eine Frage der Handwerksethik im Malerberuf.«

- Interne und externe Fortbildungsveranstaltungen für alle Mitarbeiter
- Forcierte Entwicklung der kreativen Oberflächentechniken
- Ausbau des Beratungsstudios
- EDV-gestützte Farbberatung
- Werbeaktion bei Innenarchitekten
- Arbeitsteilige Kooperation mit Malerbetrieben und anderen Gewerken
- Umbau des Materiallagers und der Werkstatträume
- Imagebroschüre 40 Jahre »Maler Schröter«
- Perfektionierung des CI-Konzepts
- Teilnahme an der handwerklichen Leistungsschau 1995 in Stuttgart



**Erwin Schröter**  
Maler- und Lackierermeister

Erwin Schröter GmbH  
Schumannstraße 26  
70195 Stuttgart (Botnang)  
Telefon (0711) 69 24 98  
Telefax (0711) 69 42 10

Mitglied der Maler- und  
Lackierer-Innung Stuttgart

Anstriche aller Art  
Gestaltung, Reinigung und  
Beschichtung von Fassaden  
Moderne Wandbeläge  
Kreative Oberflächen  
Unikate  
Zierprofile  
Farbsysteme  
Individuelle Farb- und  
Gestaltungsberatung,  
Konzeption u. Ausführung  
Bodenbeläge und  
Heimtextilien



Neben Firmenlogo und Adresse wird auf der Visitenkarte im aufgelisteten Angebotsspektrum die gestalterische Kompetenz des Unternehmens hervorgehoben



Tüftelei in der Malerwerkstatt: Die Schneidvorrichtung für Schleifpapiere und die platzsparende Steckvorrichtung für Farbroller baute Vater Otto Schröter

antwortung gefördert. Eine wichtige Rolle spielt dabei Vater Otto Schröter, der nach der Betriebsübergabe im Jahr 1986 auch weiterhin »mitmischte«. Er kümmert sich um die Maschinen- und Gerätewartung und wirkt ordnend in der Malerwerkstatt. Von ihm stammt die praktische Schneidvorrichtung für Schleifmittel und das Aufbewahrungsrondell für Farbroller.

Mit kleinen Schritten sicher ans Ziel! Nach dieser Devise will man in der nächsten Zeit nach Prioritäten folgende Vorhaben angehen:

Gesucht und hergestellt wird dabei immer wieder eine Anbindung zum Stadtteil Botnang, dem man vor dem Hintergrund der Firmengeschichte eng verbunden ist. Mit verschiedenen Motiven spricht man die Mitbürger regelmäßig in örtlichen Anzeigenblättern und Jahresverzeichnissen an, die einen Überblick über Einrichtungen und Kulturelles geben. □