

„Malerische Wohnideen“: im Gespräch mit Volker Geyer

Vorteile von Kooperationen im Malerhandwerk

Volker Geyer ist nicht nur Malermeister und Betriebswirt des Handwerks, sondern auch lizenzierter Marketingtrainer und EKS-Unternehmensstrategie. Mit gezieltem Internet- und Social-Media-Marketing hat er seinen Malerbetrieb bekannt gemacht und das Partnernetzwerk „Malerische Wohnideen“ gegründet.

DER MALER: Herr Geyer, wie sind Sie zum Experten für das Thema „Kooperation im Handwerk“ geworden?

Volker Geyer: 1998 habe ich mich erstmals mit dem Thema beschäftigt, seitdem hat es mich nicht mehr losgelassen. 2000 gründete ich meine erste regionale Kooperation mit 20 Handwerksbetrieben im Taunus. Danach habe ich einige Unternehmer bei ihren Partnerkonzepten gecoacht und etwa 100 Kooperationsmanager bei einem Bildungsträger mit ausgebildet. Seit 2014 entwickle ich mein eigenes Maler-Partnernetzwerk kontinuierlich weiter, seit 2017 sogar hauptberuflich.

MALER: Klären Sie uns bitte auf: Welche Arten von Handwerkskooperationen gibt es?

Geyer: Der Klassiker ist die regionale Handwerkerkooperation unterschiedlicher Branchen, die sich gegenseitig empfehlen und gemeinsam Aufträge abarbeiten. Bei dieser sogenannten Horizontal-Kooperation befinden sich alle Kooperationspartner auf der gleichen Ebene der Wertschöpfungskette. Bei Vertikal-Kooperationen schließen sich Partner unterschiedlicher Wirtschaftsstufen zusammen, also etwa Hersteller und Händler. Es gibt branchengleiche Kooperationen, regional und überregional agierende Kooperatio-



nen und viele mehr. Auch die Positionierung ist unterschiedlich. Die einen sind spitz positioniert, auf einen Fachbereich spezialisiert. Andere sind breit aufgestellt und decken mehrere Bereiche ab. Das Thema ist komplex.

MALER: Für wen macht die Mitgliedschaft in Partnernetzwerken Sinn?

Geyer: Sinn macht es für Betriebe, die ihre Hausaufgaben gemacht haben: Die Betriebsorganisation, das Auftreten und Image müssen stimmen. Nach innen wie nach außen. Kooperationsoffenheit und Teamfähigkeit sind weitere Grundvoraussetzungen. Eine Partnerschaft saniert aber noch lange keine Firma, marode Betriebe haben dort nichts verloren.

MALER: Welche Vor- und Nachteile haben Kooperationen im Malerhandwerk?

Geyer: Das Wertvollste an funktionierenden Kooperationen sind Synergien. Die konkreten Vorteile hängen im Wesentlichen vom Kooperationszweck und den gemeinsamen Zielen ab. Beispiele sind: gemeinsam Aufträge abwickeln, zusammen Marketing betreiben, Fachwissen und Erfahrungen austauschen. Manche sehen einen Nachteil darin, dass es erstmal Zeit und Geld kostet, bis sich konkrete Ergebnisse zeigen.

Hochwertige Wohn- und Wandgestaltungen

Durch seine klare Positionierung unter dem Markennamen „Malerische Wohnideen“ hat sich Volker Geyer als Experte für hochwertige Wohn- und Wandgestaltungen etabliert. Sein Blog mit Projekt- und Netzwerk-Stories sowie der Online-Showroom erzielen mittlerweile bis zu fünfstelligen Zugriffszahlen pro Tag. 2014 startete Volker Geyer mit seinem MW-Partnerkonzept, das aktuell 42 Malerbetriebe aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, Luxemburg und Liechtenstein nutzen. www.malerische-wohnideen.de





Florale Wandgestaltung mit Glamora-Tapete

MALER: Um was geht es in Ihrem Netzwerk „Malerische Wohnideen“?

Geyer: Bei uns geht es in erster Linie um eine starke Positionierung durch die Bündelung gestalterischer Arbeiten im hochpreisigen Segment. Entscheidend dafür sind unsere Alleinstellungsmerkmale durch den Einkaufsverbund und das Produktsourcing. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist unser professionelles Content- und Social-Media-Marketing. Dadurch gewinnen die MW-Partnerbetriebe an Sichtbarkeit. Mein Ziel sind Win-win-Effekte, von denen alle Beteiligten profitieren: der Malerbetrieb, seine Kunden, die Produzenten und mein gesamtes Kooperationssteam.

MALER: Welchen konkreten Mehrwert nehmen Ihre Partner mit?

Geyer: Durch die hohe Reichweite und Alleinstellung steigt die Qualität der Anfragen, der Kunden und der Aufträge kontinuierlich. Durch Gebietsschutz entwickelt sich ein MW-Partnerbetrieb zum Leuchtturm-Malerbetrieb in seiner Region. Außerdem pflegen wir ein kollegiales Miteinander mit intensivem Erfahrungsaustausch und internen Workshops. Das verschafft allen einen enormen Wissensvorsprung. Mit dem Schwarmwissen werden oft auch schwierige Probleme schnell gelöst.



Hochwertige Gestaltung eines Badezimmers mit Stuck und LED
(Bilder: MW-Partnernetzwerk)

» Das Zusammenwirken in Kooperationen wird weiter an Attraktivität gewinnen. Einzelkämpfer werden es künftig schwer haben. Synergien im Verbund sind die Zukunft.

Volker Geyer, Gründer des Kooperationsnetzwerks „Malerische Wohnideen“

MALER: Wie hat sich Ihr Kooperationsnetzwerk entwickelt?

Geyer: Die Idee entstand 2013. Im Jahr darauf habe ich eine konkrete Testphase mit Probandenbetrieben durchgeführt und das Konzept kontinuierlich optimiert. Heute sind es 42 ausgewählte Partnerbetriebe aus fünf Ländern. Regelmäßig kommen neue Betriebe hinzu, die den hohen Anspruch an exklusiven Raum- und Wandgestaltungen im Privat- und Geschäftsbereich teilen.

MALER: Was sind die Voraussetzungen, um bei Ihnen Partnerbetrieb zu werden?

Geyer: Die betriebliche Basis ist, eine Positionierung als gestaltungsorientierter Malerbetrieb beginnen, ausbauen oder festigen zu wollen. Persönliche Voraussetzungen für die Partnerschaft sind Kooperationsoffenheit, Teamfähigkeit, zukunftsorientiertes Denken und eine positive Einstellung. Die

Betriebsgröße ist bei uns eher zweitrangig. Hauptsache, wir sind auf einer Wellenlänge und haben dieselben Ziele.

MALER: Wo wollen Sie mit Ihrem Netzwerk in fünf Jahren stehen?

Geyer: Bei allem, was ich tue, ist mir organisches Wachstum wichtig. Weitere Regionen werden nach und nach mit passenden MW-Partnerbetrieben besetzt. Gemeinsam mit meinem Kernteam entwickle ich gerade ein Komplettpaket für Raumdesign. Damit wollen wir flächendeckend und im Verbund Gestaltungsprojekte nach eigenen Standards umsetzen. Derzeit bauen wir unsere internen Strukturen aus. In fünf Jahren wird das MW-Partnernetzwerk von einem Kompetenzteam geführt.

MALER: Herr Geyer, herzlichen Dank für das Gespräch!

Tina Niethammer