

Blitzlicht angegangen

Malermeister Werner Deck gründete vor inzwischen 25 Jahren sein Kooperationsmodell „Opti-Maler-Partner“ mit heute rund 100 Partnern. Zum Jubiläum beantwortete der innovative Unternehmer Fragen des Malerblatts.

Herr Deck, meine Einstiegsfrage schießt gleich nach Ihren Erfahrungen mit Ihrer Kooperation Opti-Maler-Partner. Was ist Ihr Fazit nach 25 Jahren? Die Antwort fällt mir nicht schwer, doch versuche ich über den Tellerrand meiner eigenen Kooperation hinaus zu schauen: Theoretisch müsste es viel mehr Partner von Kooperationen geben, weil nur in solchen Gemeinschaften ein Betrieb schnell nach vorne kommt. Als Unternehmer muss man quasi Hochleistungssport betreiben, immer nach Chancen und nach Kunden schauen und permanent den Betrieb, die Mitarbeiter, den Markt im Auge haben. Aber ich kann nie alles selber erfassen und bewerten. Und wenn ich das nicht kann, ist es besser, davon zu partizipieren, was alle zusammen wissen, was jeder der Partner einbringt: von allen profitieren sozusagen.

Worauf führen Sie das zurück? Ich weiß es nicht genau. Was ich aber wahrnehme ist eine gewisse Schwellenangst. Man traut sich nicht oder man hat Angst, seine Unabhängigkeit zu verlieren. Erstaunlich auch, wie wenig Unternehmer sich für wirklichen Fortschritt interessieren. Für mich ist das leider auch ein bisschen das Bild von einem typischen Handwerker. Nur die mit Visionen sind bereit, neue Wege zu beschreiten.



Der Gründer von Opti-Maler-Partner, Werner Deck, mit seiner Frau Rita Bogner. Fotos: Empö

Was ist eigentlich aus Ihrer Sicht das Wichtigste für die Mitglieder Ihres Kooperationsmodells? Was ist der Kick? Lassen Sie es mich am Beispiel des Fußballsportes erläutern: Es ist eben so, wie wenn ich als Spieler in eine gute Mannschaft komme. Auch wenn ich nicht Gomez heiße, partizipiere ich von der Mannschaft, vom Team. Das eigene Ego wird immer ein Stück weit zurückgenommen. Ich selber sehe mich dann als Trainer, als Coach, der die Teammitglieder motiviert und ihnen Neues näher bringt. Weil ich aber auch einen eigenen Malerbetrieb habe, erprobe ich meine Vorschläge zuerst, bevor ich es den Opti-Maler-Partnern weitergebe.

Werden Ihre Ideen manchmal auch kopiert von Malern, die nicht in Ihrer Kooperation sind? Das passiert ständig. Zwar ist das auch eine Art Lob, wenn Elemente meiner Texte, meiner Webseite, meiner Aktionen teilweise wörtlich übernommen werden. Nur ist es natürlich nicht wirklich fair – schließlich bezahlen ja die Opti-Maler-Partner Geld dafür, was ich für sie entwickle. Wenn ich mal wieder einen Abkupferer entdecke, dann bekommt er zuerst eine freundliche Mail. Sie glauben gar nicht, wie da manche beleidigt sind und was für pampige Antworten da eintrudeln.

Sie scheinen ein guter und auch schneller Marktbeobachter zu sein. Wie gehen Sie bei der Suche nach Ideen und nach den richtigen Informationen vor? Mich interessiert alles, was ich irgendwie für meinen Betrieb und für die Opti-Maler-Partner gebrauchen könnte. Anscheinend vernetzen meine Synapsen im Gehirn alles, was irgendwie verwendet werden kann. Irgendwie geht immer ein Blitzlicht an, wenn ich etwas Taugliches sehe.

Und wie entstand die Idee, die Sie sehr frühzeitig für Ihren Betrieb und für Ihre Partner entwickelten, die älteren Menschen als Zielgruppe anzusprechen? Vor langer Zeit las ich das einmal, dass ein Malerbetrieb einen Seniorendienst angeboten hat. Mir leuchtete das sofort ein. Und mit dem gesunden Menschenverstand hatte ich schnell die Antwort auf die Frage: Wer hat die Kohle und wer will nichts mehr selber machen? Klar, das sind die Senioren.

Seit die neuen Medien im Fokus stehen, beschäftigen Sie sich damit. Dann waren Sie auch gleich der Erste, der sich auf www.malerblatt-blog.de tummelte und uns einen Kommentar schrieb und auch der Erste, der unsere Aktivitäten auf www.twitter.com/malerblatt registrierte. Wie kamen Sie auf Internet, Mails & Co.? Auch hier lief das ebenso, dass ich wahrnahm, was da am Markt alles passierte. Und mir war klar: irgendwann schwapppt das auch aufs Handwerk über – und ich will da von Anfang an dabei sein.