

Offen für gute Ideen

Reportage Mit einem durchdachten Firmenauftritt Präsenz zeigen und kompetenter Ansprechpartner für die Kunden sein – das sind Merkmale der Malerei Prahl in Kappeln. Darüber hinaus ist Inhaber Ingo Prahl stets offen für gute Ideen zur Effizienzsteigerung. Beispielhaft ist der konsequente Einsatz von Einwegsilos bei der Verarbeitung von WDV-Systemen.



Mal- und Lackiermeister Ingo Prahl achtet konsequent auf das einheitliche Erscheinungsbild seines Malerbetriebs

Fotos: Ingo Prahl - Werner Barz - Wappe

Seit wenigen Monaten ist dieser Neubau mit integriertem Fachgeschäft der Mittelpunkt der Aktivitäten des Malerbetriebs Prahl im schleswig-holsteinischen Kappeln

Optischer Blickfang des neuen Gewerbegebiets in Kappeln ist das moderne Firmengebäude der Malerei Prahl. Hier zeigt Malermeister und Groß- und Außenhandelskaufmann Ingo Prahl den Kunden, was er für sie tun kann. Wer nur Farbe oder Werkzeuge kaufen möchte, kann dies im integrierten Farbenfachgeschäft tun. Auf die Beratung wird viel Wert gelegt. Selbst in der Nähe befindliche Bau- und Heimwerkermärkte verweisen ihre Kunden in schwierigen Fällen inzwischen lieber an den Fachmann, wie Ingo Prahl verrät.

In der dritten Generation beschäftigt der Familienbetrieb in der ländlichen Region Schleswig-Holsteins acht Malergesellen, eine Bürokräft so-



Im Fachgeschäft legt Ingo Prahl Wert auf eine umfassende Beratung seiner Kunden

wie Auszubildende im zweiten und dritten Lehrjahr. Als zusätzliche Standbeine zu den klassischen Malerarbeiten verlegt das Team Bodenbeläge und Designbeläge. Zu einem bedeutenden Standbein hat sich die Fassadendämmung entwickelt.

Gemeinsam geht es besser

Zusätzlich zum Ladengeschäft steht eine Farbmischmaschine zur Verfügung. Davon profitieren nicht nur die Laufkundschaft, sondern auch die Mitarbeiter, die getönte Materialien zügig erhalten. Weil ein Ladenkonzept gut durchdacht sein will, damit das System im Alltag mit Farbmischmaschine und Materiallogistik ohne Reibungsverluste funktioniert, griff Ingo Prahl auf die Beratungskompetenz des zuständigen Teams von Caparol in Ober-Ramstadt zurück. Das Ladenkonzept des Herstellers überzeugte ihn. Für die Werkzeugpräsentation nutzt er die Präsentationselemente von Storch in Wuppertal. Positiv bewertet Ingo Prahl die täglich möglichen Materiallieferungen der Farbenhersteller selbst in der ländlichen Gegend. Für ihn sind die Lieferanten wichtige Partner, deren Serviceleistungen sich im Materialpreis zwar niederschlagen, aber von denen er für den Farbenhandel und in der Lagerhaltung auch profitieren kann.