

Alles im Einklang

Reportage Seit drei Jahren ist Natale Callea aus Hamm Malermeister. Der Jung-Unternehmer nutzt effektive Hilfsmittel bei der Betriebs- und Ablauforganisation, um mehr Zeit für seine Kunden zu haben. Hochwertig-kreative Malerarbeiten, ein Maßnahmen-Mix zur Marktbearbeitung und die Konzentration auf Privatkunden sorgen für kontinuierliches Wachstum.



Foto: C. Müller

Startschuss war die Betriebsgründung am 1. Dezember 2004, nachdem Natale Callea (30) ein halbes Jahr vorher seine Meisterprüfung in Dortmund abgelegt hatte. Was ist in der Zwischenzeit passiert, konnte sich

der Betrieb am Markt etablieren? Natale Callea meint: »Im westfälischen Hamm leben 180.000 Menschen. Es gibt hier ca. 60 Malerbetriebe. Der Wettbewerbsdruck ist nicht ganz so hoch wie in den benachbarten Ruhrgebiets-Großstädten. Dennoch spürt man die Skepsis der etablierten Kollegen, ob und wie lange man sich als junger Betrieb halten kann. Und natürlich gibt es Anfragen, ob man als Subunternehmer für andere arbeiten will.«

Entwicklung in Etappen

Der in Deutschland geborene Italiener ist seinen eigenen Weg gegangen. »Von Anfang habe ich versucht, bodenständig zu bleiben und auf unnötige Ausgaben zu verzichten«, berichtet Natale Callea, »unser Auftreten nach außen ist sauber, bescheiden und korrekt – angefangen von der Berufskleidung bis zum Firmenfahrzeug – und steht im Einklang mit hochwertiger Handwerksleistung beim Kunden«.

Lief es wirtschaftlich gut, hat er trotzdem auf finanzielle Entnahmen verzichtet und Rücklagen für schwierigere Zeiten geschaffen. Seinen beiden Mitarbeitern, einem 40-jährigen Malergesellen und einem 50-jährigen Stuckateur in Teilzeitbeschäftigung, ist er ein zuverlässiger Chef – sowohl im persönlichen Umgang als auch bei

der Lohnzahlung. »Wir müssen uns aufeinander verlassen können«, meint Natale Callea, »Offenheit, Loyalität und Ehrlichkeit untereinander sind entscheidend. Und natürlich fließen Anregungen und Erfahrungen meiner Mitarbeiter ein, um den Betrieb weiter zu entwickeln.«

Familiärer Zusammenhalt bietet den notwendigen Rückhalt. Das Malerbüro des ledigen Unternehmers ist in der geräumigen Eigentumswohnung der Eltern untergebracht, obwohl er wirtschaftlich längst auf eigenen Beinen steht. »Die Familie ist mir das Wichtigste und wir können uns aufeinander verlassen«, sagt Natale Callea. Zum Beispiel beim Verteilen eines Info-Flyers, den ein befreundeter Grafiker kostengünstig erstellte. Alle Familienmitglieder und die Freundin haben geholfen, die 5000 Exemplare an drei Wochenenden in Stadtteilen Hamms zu verteilen. Im ersten Anlauf gab es mehrere Anfragen und

Natale Callea: »Ein ordentliches und vernünftiges Auftreten kann Kunden überzeugen und schafft Vertrauen. Wir halten den Ball flach und verzichten auf unnötige Ausgaben«

(rechts) Exklusive Vistenkarte in einem Fitness-Studio: Den Schriftzug und das Logo hat Natale Callea in echtem Blattsilber ausgelegt



einen konkreten Auftrag, obwohl man sich mehr erhofft hatte. Wichtiger war aber die Kommunikation des Betriebsimages, das als Motto offensiv nach außen getragen wird: Als Meisterbetrieb perfekt messen und kreativ gestalten. Den ersten Teil des Mottos erfüllt Natale Callea durch den Einsatz elektronischer Messtechnik

und EDV beim Aufmaß, der Kalkulation und Abrechnung. Schlüsselbegriffe wie »Laserentfernungsmesser«, »PDA« und »Fassadengestaltung per Bildaufmaß« am Computer signalisieren Kompetenz bei der effektiven Nutzung der digitalen Hilfsmittel und wirken zugleich als vertrauensbildende Maßnahme, z. B. beim Erstellen aussagekräftiger Angebote mit detaillierten Leistungspositionen. Bewährt hat sich die Zusammenarbeit mit der C.A.T.S.-Soft GmbH, und deren professionellen Software-Lösungen – z. B. für mobiles Aufmaß, Bildaufmaß und für die Kalkulation bzw. Abrechnung. Diese Komponenten bilden heute das Rückgrat für die reibungslose Betriebsorganisation.

Bei der Gestaltung setzt Natale Callea bewusste Akzente – z. B. mit kreativen Maltechniken in Restaurants oder bei anspruchsvollen Privatkunden. Er nutzt dabei die Kreativ-Produkte verschiedener Hersteller, die er verfeinert und indi-

Maler auf Sendung

Ressourcen effektiv einsetzen: Natale Callea setzt auf Werbespots im Lokalradio, die beliebte Lippe-Welle. Original-Ton: »Der digitale Malerbetrieb arbeitet so: Fotografieren des Gebäudes, kreative Umsetzung der Kundenwünsche am Computer, perfektes Gestalten am Objekt. Infos



Image-Folder mit Kurz-Porträt und Übersicht der Dienstleistungen: Im ersten Anlauf wurden 5000 Exemplare gedruckt und an drei Wochenenden von Familienmitgliedern verteilt



viduell interpretiert. Darüber hinaus deckt Natale Callea mit seinen Mitarbeitern die gesamte Bandbreite der Malerarbeiten von innen bis zur Ausführung von Wärmedämm-Verbundsystemen ab.

Bei den Lieferanten konzentriert sich der Kleinbetrieb auf wenige, dafür aber umso zuverlässigere Partner wie Brillux als Hauptlieferant oder den Großhändler Farben Nietzsche in Balve, die just-in-time auf die Baustelle liefern. Kontakte gibt es auch nach Italien zu einem Anbieter dekorativer Effektwerkstoffe, dessen Exklusiv-Vertrieb für Deutschland sich der junge Malermeister gesichert hat. Die Lagerhaltung des Malerbetriebs beschränkt sich auf das Notwendigste, wie Abdeck- und gängige Verbrauchsmaterialien, die in einer Garage und einem Keller untergebracht sind. Alles andere wird direkt zur Baustelle geliefert.

unter Telefon ...«. Zum Abschluss der 20- bis 30-Sekunden-Spots wird der Name des Betriebs gesungen, so dass er von Kunden schon als singender Malermeister angesprochen wurde.

Der Wiedererkennungswert dieser Werbeaktivität ist hoch und die Bekanntheit damit stetig gewachsen. Nach anfänglichen Werbespots – gebucht als Paket im Nachtprogramm des Radiosenders zwischen 20 Uhr abends und 5 Uhr morgens und stündlich kurz vor den Nachrichten gesendet – setzt man jetzt auf das Tagesprogramm, wofür freilich ein höherer Sekundenpreis veranschlagt wird. Ein spezieller Spot zur Wärmedämmung wurde mit Unterstützung von Brillux – der Betrieb ist Mitglied im Kunden-Club des Lieferanten – aufgenommen: »Jetzt Fassaden dämmen und attraktive Förderprogramme nutzen. Infos bei Malermeister ... Wer jetzt nicht dämmt, der hat gepennt.«

Sauberer Blickfang: Der VW-Caddy als Firmenfahrzeug mit einem Werbe-Anhänger, der an wechselnden Standorten abgestellt wird



Selbst Hand anlegen:
Innengestaltung für eine
Pizzeria in einer dekorati-
ven Lasurtechnik

Blick nach vorn

Trotz aller Hektik führt der junge Unternehmer ein Leben im Einklang mit sich und seinen Mitmenschen, das auch private Wünsche und Interessen berücksichtigt: »Dreimal pro Woche entspanne ich 1 - 2 Stunden in einem Fitness-Studio. Hier sammle ich Kraft, um dann bis gegen 23 Uhr noch im Büro zu arbeiten. Wichtig ist, dass der Samstag generell arbeitsfrei ist. Zeit für mich und die Familie.«

Natale Callea denkt und handelt in kleinen Schritten: Zufriedene Kunden werden gebeten, ein Referenzschreiben zu verfassen – verbunden mit der Frage, diese wei-

terten Interessenten bei Bedarf vorlegen zu dürfen. Denn der Betrieb lebt vor allem durch Mund-zu-Mund-Propaganda. Angestrebt wird, die Auftragslage und Auslastung zu stabilisieren und in

den nächsten Jahren auf maximal fünf Mitarbeiter zu expandieren, Angedacht ist auch die Ausbildung eines Lehrlings, sofern sich ein geeigneter Bewerber findet. Grundsätzlich ist Natale Callea bereit, Aufträge in ganz Deutschland und im europäischen Ausland zu übernehmen – vorzugsweise hochwertige Wandveredelungen mit Unikat-Charakter. Eine Anfrage aus London gibt es bereits. Internationalität spiegelt sich auch im Internet-Auftritt wider: Der Interessent kann zwischen den Sprachen Deutsch, Englisch oder Italienisch auswählen, um eine Vorstellung von der Leistungsfähigkeit des jungen Malerbetriebs zu bekommen.

Roland Wahl

Natale Callea
Brandenburger Straße 26
59067 Hamm
Fon (0 23 81) 87 62 749
info@natale-callea.com
www.natale-callea.com



Sonderanfertigungen als
Unikat: Visitenkartenhalter
mit Wurzelholz-Effekt – als
Referenz-Beispiel auf der
Internetseite aufgeführt