

Mappe

Die Malerzeitschrift

4/2006

Firmenauftritt

Das etwas andere Malergeschäft

Sonderdruck

Das etwas andere Malergeschäft

Mit diesem Slogan hebt sich der Schweizer Malermeister René Seger nicht nur von seinen Mitbewerbern ab – hochmotivierte Mitarbeiter und glückliche Kunden sind Ziel und Kapital zugleich.



Daniela Burtscher und René Seger: »Wir möchten unseren Kunden mit der Farbgestaltung ein neues und frisches Lebensgefühl geben – und das zu erschwinglichen Preisen«

Die Freude an der Arbeit, seine Kontaktfähigkeit und seine Philosophie sind seine Stärken.

Glückliche Kunden statt maximaler Gewinn

Als langjähriger Geschäftsführer eines großen Zürcher Malerbetriebs war René Seger für über 20 Mitarbeiter zuständig, bis er 1996 beschloss, sich in Kloten bei Zürich selbstständig zu machen. »Ich wollte

sprach mit dem diplomierten Malermeister René Seger wird schnell deutlich, dass es ihm bei allem, was er tut, immer um den Menschen geht: Seine Kunden und seine Mitarbeiter liegen ihm am Herzen.



René Seger GmbH

Malergeschäft
Am Balsberg 30
CH-8302 Kloten
☎ mobil: 0041 (079) 4045956
E-Mail: seger@maler-seger.ch
www.maler-seger.ch

Inhaber: dipl. Malermeister René Seger. 3 Mitarbeiter, davon 2 Gesellen und eine Auszubildende

Leistungsprogramm:

- Maler- und Tapezierarbeiten
- Dekorative Techniken
- Fassadengestaltung
- Beratung Farbe und Gesundheit
- Restaurierungsarbeiten
- Betoninstandsetzung
- Farbberatung und -gestaltung
- Spritzlackierungen

■ Die Visitenkarte aus matt satiniertem Kunststoff, auf der sich der Spruch »Das etwas andere Malergeschäft« in farbigen, munter angeordneten Buchstaben zusammenfügt und der erfrischend andere Internetauftritt, bei dem ein einladender, farbenfroher Sitzplatz im Garten die Sinne anregt, machen neugierig. Wer steckt dahinter und wie kam es zu der Idee sich mit diesem Auftritt zu positionieren? Im Ge-

Urlaubsflair auf der Terrasse erzeugt die Farbgebung dieser Fassade





und ganz mit ihrem Betrieb. »Die Größe mit drei Mitarbeitern ist genau richtig, ich könnte jetzt nach zehn Jahren mein Unternehmen zwar vergrößern, aber das möchte ich nicht, weil sonst der Bezug zu meinen Mitarbeitern und Kunden nicht mehr so gegeben wäre«, erklärt René Seger, der gerne auf den Baustellen mitarbeitet. Eine Kooperation mit anderen Malern ermöglicht es ihm, auch größere Aufträge anzunehmen und hilft ihm andererseits bei der Auslastung seiner Arbeitskräfte. Auch im Hinblick auf die Betriebsorganisation hat er seine eigene Philosophie: »Bei der Arbeit geht es mir nicht in erster Linie um den Gewinn – wir sind mit der Seele bei der Sache. Für mich ist es entscheidend,

siger Leistung für ein paar Menschen exklusive Gestaltungstechniken ausführt. Jeder Kunde soll sein Heim verschönern lassen können – und dabei muss es nicht nur Raufaser oder der in der Schweiz beliebte Weißputz sein.«

Farbflächen gekonnt platzieren

Mit gekonnt platzierten Farbflächen setzt Maler Seger Farbakzente, die ein Gefühl und Wissen um die Wirkung von Farben voraussetzen. Wie zum Beispiel die mit Putz in abgestuften Farbtönen gestalteten Holzkreise, die in einem Schlafzimmer in einer Reihe aufgehängt wurden. Als korrespondierendes Element wurde ein einzelner Kreis auf der gegenüberliegenden Wand angebracht. Sein Wissen bezieht er aus diversen Kursen über Farbpsychologie

Die Farbflächen in dieser Tagesklinik sind nicht nur gestalterische

Elemente, sie helfen den Patienten sich zu orientieren



Frisch und modern wirkt dieses Schlafzimmer dank der pffiffigen Farbgestaltung

Die Farbwürfel an der Wand unterstreichen das moderne Ambiente dieses Wohnraums gezielt mit der Farbe nach Feng-Shui

endlich meine Ideen und Ansichten von einer Betriebs- und Menschenführung so leben, wie es meinem Wesen entspricht – das konnte ich nur in einem eigenen Betrieb realisieren«, begründet der Malermeister seine Entscheidung. Ein fixer Frankenbetrag, der einen eng gesteckten finanziellen Rahmen darstellte, musste als Startkapital genügen. Sollte dieser aufgebraucht sein, ohne dass das Geschäft lief, hätte er es aufgegeben. Aber es lief – und zwar so gut, dass er bald zwei Mitarbeiter und eine Auszubildende einstellen konnte. Diese sind von den Tätigkeiten und vor allem von der Art zu arbeiten genauso begeistert wie ihr Chef und identifizieren sich voll



dass ich dem Kunden meine Maler- und Gestaltungsarbeiten zu einem realen Preis-Leistungsverhältnis anbieten kann. Ich möchte meinen Kunden ein neues und frisches Wohn- und Lebensgefühl vermitteln, mit dem sie glücklich und zufrieden sind und dies zu erschwinglichen Preisen. Ich bin nicht der Maler, der mit hochprei-

und Feng-Shui, wobei er letzteres individuell weiterentwickelte und nun eher intuitives Feng-Shui praktiziert. Häufig arbeitet er auch mit Feng-Shui-Beratern zusammen, die ihm dann die Richtung bezüglich der Farbtöne vorgeben, wobei große Freiheiten bestehen in der effektiven Umsetzung. Auch möchte er in Zu-

Die farbige Wand wirkt im gekonnten Zusammenspiel mit den Bildern



Die sonnengelbe Decke, die bis zur Fliesenoberkante heruntergezogen wurde, bringt ein warmes Licht in das kleine Bad



kunft verstärkt dem Bewusstsein für Farbe und Gesundheit Rechnung tragen und entsprechende Umsetzungsmöglichkeiten aufzeigen im persönlichen Beratungsgespräch.

Das Kundengespräch ist ein gegenseitiges Hochschaukeln

»Die Beratung und die Feinabstimmung meiner Vorschläge ist immer ein Abstimmungsprozess mit dem Kunden, in den ich diesen sehr stark einbinde«, betont René Seger und begründet: »Das hat den Vorteil, dass der Kunde glücklich ist, weil er selbst mitgearbeitet hat.« Begeistert fügt er hinzu: »Die Ideen entstehen im Gespräch mit den Kunden, es ist dann ein gegenseitiges Hochschaukeln. Dabei werden die wildesten Ideen geboren.« Im Kundengespräch kommt René Seger seine gewinnende, offene und fröhliche Art zugute. Sie machen die Kontaktaufnahme leicht, eine Vertrauensbasis ist schnell hergestellt. Im Vergleich dazu sind die Visualisierungsinstrumente, wie das Bildprogramm zur Darstellung der Fassadenfarbe oder die 1 x

Raumecken durch Farbgestaltung auflösen ist ein Faible von René Seger

Nicht nur innen – auch Fassaden verschönert Maler Seger, wie an diesem einst weißen Reihenhaus

2 m großen Musterplatten, die er immer herstellt, nur Hilfsmittel.

Durchdachtes Marketing

Seine Kunden sind überwiegend Eigenheimbesitzer, aber auch Mieter beauftragen ihn. Im Objektbereich gestaltet René Seger Arztpraxen, Versicherungsgebäude, Privatbanken und Restaurants. Das Einzugsgebiet des Malerbetriebs erstreckt sich auf den Großraum Zürich. 30 bis 60 Prozent der Aufträge sind Farbgestaltungen oder dekorative Techniken. Außerdem propagiert der Malermeister die Tapete und verarbeitet gerne innovative Wandbekleidungen.

Für die Marketingaktivitäten ist seine Frau Daniela Burtscher zuständig. Zweimal pro Jahr werden Mailings an bestehende und ausgewählte Neukunden (vor allem Eigenheimbesitzer) versandt, einmal pro Monat wird ein Inserat in der Lokalzeitung geschaltet. Das beste aber sind die Weihnachtspräsente für die aktiven Kunden: »Viele warten schon ganz gespannt darauf, was wir uns in diesem Jahr wieder ausgedacht haben«, berichtet Daniela Burtscher. Denn es sind immer ganz besondere Leckereien, wie ein Aprikosenbrot mit einem Glas Cremehonig oder drei verschieden gewürzte und verpackte Salami. Dazu gibt es immer eine von einer Künstlerin gestaltete Originalkarte – wunderschöne Unikate, die die Kunden gerne sammeln und zuhause aufhängen – und sich so gerne an ihren Maler Seger erinnern.

Bärbel Daiber

