



We are family: Die Netzwerk-Treffen und die Trainings der Akademie sorgen für das gute Gefühl von Nähe und Gemeinschaft

Fotos: MeinMaler-Netzwerk

Den Erfolg teilen

»MEIN MALER« NETZWERK

Durchgängiges Konzept

»MeinMaler« vernetzt Maler- und Raumausstatterbetriebe für einen gemeinsamen Erfolg, mehr Sichtbarkeit und mehr Greifbarkeit und stellt hierfür eine Vielzahl an Maßnahmen und Hilfen zur Verfügung, die für ein erfolgreiches Markenprofil, ein durchgängiges Marketingkonzept und für die digitalen und klassischen Werbekanäle benötigt werden.

Erste Informationen gibt's im Internet unter www.mein-maler.de/netzwerk und www.mein-maler-akademie.de oder von Initiator Matthias Schultze persönlich unter Fon 0162-2080086. Spannende Einblicke in das Netzwerk und Berichte daraus finden sich online unter www.mein-maler.de/meinmaler-partnernetzwerk-malerbetriebe-inside

➔ NETZWERK Das Partner-Netzwerk »MeinMaler« bietet Maler- und Raumausstatterbetrieben Trainings und Werkzeuge für gelungenes Marketing an – von der Service- und Mitarbeiterschulung bis zu fix und fertigen Offline- und Online-Kommunikationsmedien. Initiator und Motor des Netzwerks ist Matthias Schultze, Inhaber des Malerfachbetriebs Heyse in Hannover.

Das Malerhandwerk und die erfolgreiche Zukunft der Betriebe liegen Matthias Schultze am Herzen. Seine Begeisterung, mit der er seinen Beruf ausübt, ist ansteckend. Das war nicht immer so. Es gab in der Vergangenheit Phasen, in denen es nicht gut lief, dazu kam eine persönliche Krise. Das alles ist inzwischen überwunden. Matthias Schultze hat in jener Zeit viel darüber nachgedacht, wie es beruflich und privat weitergehen kann. Eine wichtige Erkenntnis für ihn war, dass er mit seinem Betrieb nur erfolgreich sein kann, wenn er mit einem klaren Profil auf allen Kanälen mit guter, griffiger und



persönlicher Kommunikation präsent ist und sein Leistungsversprechen mit gutem Service und gut geführtem Team einlöst. Auf diese Weise fand Matthias Schultze in die Erfolgsspur.

Am Erfolgsmodell teilhaben lassen

Wer heute die Begriffe »Exklusive Malerarbeiten« und »Hannover« googelt, findet den Malerfachbetrieb Heyse auf den vordersten





➔ **Im Interview: Matthias Schultze**
Malermeister, Malerfachbetrieb Heyse

»We are family – das ist unsere Stärke.«

Mappe: Was konkret bekommen Malerbetriebe, die sich dem Netzwerk anschließen?

Matthias Schultze: Ein MeinMaler-Partner wird Teil unseres Familienspirits und genießt die verlässlichen und motivierenden Eigenschaften eines Teams. Wir setzen dort an, wo Unternehmen oftmals allein nicht weiterkommen und dadurch Zeit, Geld, Nerven und somit den Mut verlieren. Das Hauptaugenmerk liegt auf digitalen und marketingorientierten Elementen, die jedem eine starke Kundenbindung und hohe Aufmerksamkeit ermöglichen. Durch den jeweiligen Gebietschutz, den wir den Partnern aussprechen, entwickeln wir ihnen ein Alleinstellungsmerkmal. Hierzu realisieren wir unter anderem für jeden MeinMaler-Partner Internetseiten und individuelle Landingpages zu ausgewählten Expertenleistungen. Darüber hinaus schreiben wir spannende Blogartikel aus dem Alltag der Partnerbetriebe, die wiederum in der Social Media-Welt gestreut werden. Somit erzielen wir gemeinsam eine unglaubliche Reichweite und Sichtbarkeit, die jedem von uns Anfragen einbringen, die wiederum zu Aufträgen führen. Das ganze sind sehr effektive Maßnahmen, die parallel zur Unternehmensführung die digitale Außendarstellung und Wunschkundenfindung quasi auf Autopilot stellt. Somit gewinnt jeder Partner Zeit für wesentliche Dinge am Unternehmen, ohne auf die Digitalisierung im Bereich Internet- und Social Media-Marketing verzichten zu müssen.

Mappe: Welche Voraussetzungen muss ein Betrieb erfüllen, wenn er sich dem Netzwerk anschließen möchte? Kann jeder mitmachen?

Matthias Schultze: Als ersten Impuls wünschen wir uns echte Menschen, Typen und Woller mit Weitblick. Ob Ein-Mann- oder

50-Mann-Betrieb spielt dabei keine große Rolle. Alle bisherigen Partnerfirmen inklusive meinem eigenen verbindet der hohe Anspruch des Teamspirits und des gemeinschaftlichen Wachstums. Wir haben festgestellt, dass wir uns seit Jahren gesucht und nun endlich gefunden haben. Alles passt perfekt zusammen. Offenheit, Klarheit und Ehrlichkeit sind elementare Grundwerte von uns allen. Interessenten sollten sich in diesem Spirit wiederfinden und diesen Antrieb wie oben beschrieben im eigenen Unternehmen wünschen. Typisch sind hier Familienunternehmen, die von sich einen hohen Qualitätsanspruch haben und Unterstützung brauchen für den nächsten Schritt in Richtung Zukunft.

Mappe: Wie funktioniert das Netzwerk? Worin besteht Ihre Leistung und was ist die der Betriebe?

Matthias Schultze: Die Leistungen und Lösungen, die wir im Netzwerk bieten, bestehen primär auf menschlicher Basis mit viel konstruktivem Austausch, Diskussionen und Realisierung digitaler Leistungen und Marketinginstrumenten wie etwa die Integration in unser sehr umfangreiche Experten-Netzwerk von MeinMaler. Das umfasst viele Partner, Lieferanten, Experten und Unternehmen für eine erfolgreiche Marktpräsenz und Zukunftsausrichtung. Jeder Partner bekommt mindestens drei Haupt-Dienstleistungsthemen, zu denen spezielle Landingpages in Form einer intelligenten Internetseite umgesetzt werden. Das Ganze ist individualisiert und angepasst auf den jeweiligen Partner. Die digitale Intelligenz bündelt sich auf den sehr gut gerankten Plattformen der MeinMaler-Umgebungen mit weit über 800 Artikeln und mehr als 400 000 Touchpoints, den so genannten Berührungspunk-

ten pro Monat. Sehr gute Beispiele finden Sie auf der MeinMaler-Internetseite. Hierzu gehört auch die Einbindung bereits vorhandener Social Media-Kanäle und der Ausbau neuer Komponenten und Google-relevanter Kriterien. Jeder Partner ist darüber hinaus Botschafter und Kommunikator der Labels »Der gesunde Raum«, »Servicemaler« und »Wunschmaler«.

Alle Partner liefern regelmäßig Kundenreferenzen und Geschichten aus ihren Unternehmen, was anhand von Checklisten exakt organisiert und getaktet ist. Daraus setzen wir Blogartikel um und sorgen für regelmäßige News im partnereigenem MeinMaler-Blog. Die Partner konzentrieren sich hauptsächlich auf ihre eigenen Unternehmen und legen große Teile der marketingtechnischen Aufgaben in unsere Hände. In der analogen und digitalen Außendarstellung zeigt ein Netzwerk-Partner seine Verbundenheit durch das Tragen des MeinMaler-Logos auf Fahrzeugen, Geschäftsaustattungen und in der klassischen Kommunikation wie z. B. im Mailverkehr.

Mappe: Bekommen die Betriebe ein fix und fertiges Marketingkonzept übergestülpt? Inwiefern sind die Individualität des einzelnen Betriebs und sein Auftritt nach außen gegeben?

Matthias Schultze: Generell verfügen wir über diverse Basics, die wir jedem Partner an die Hand geben, um einen deutlichen Wiedererkennungswert zu erzielen. Aber wir setzen dabei niemandem eine Kompletmmaske auf. Bei uns zählen Authentizität und die grundlegenden Werte jedes Einzelnen. An diesen Faktoren orientieren wir uns und ergänzen sie so, dass es langfristig zum gewünschten Erfolg kommt. Jeder Partner behält also seine Individualität und persönliche Identität. Wer möchte, kann aber auch eine komplett neue Außendarstellung inklusive Corporate Identity im Rahmen der MeinMaler-Familie bekommen. Durch unsere gemeinsame digitale Außendarstellung im Internet und der starken Online-Marke zeigen wir gemeinsam Flagge mit immer mehr Marktdurchdringung und Markenbildung.

Mappe: Mit welchen Pflichten ist eine Mitgliedschaft im Netzwerk verbunden? Was kostet sie?

Matthias Schultze: »Vereinbarung zwischen Partnern« nennen wir die gemeinsam aufgestellten Spielregeln, welche uns in unserem Tun zielorientiert unterstützen und beide Seiten auf Augenhöhe kommunizieren lassen. Verträge machen wir, um uns zu vertragen und gemeinsam motiviert in dieselbe Richtung zu schauen. Pflichten haben beide Seiten, so wie es in einer Partnerschaft wichtig und sinnvoll ist. Grundsätzlich sehen wir einen Verhaltenscodex in unserer Verpflichtung, der uns gemeinsam erfolgreich sein lässt und ein hohes Maß an Zuverlässigkeit gegenüber unseren Kunden ermöglicht.

Die Kosten für unser MeinMaler-Partnernetzwerk sind individuell und unterteilen sich in einer einmaligen Aufnahmegebühr und den monatlichen Beiträgen, die je nach Region und Einzugsgebiet variieren können. Vertragslaufzeit sind mindestens zwei Jahre. Jedoch sind alle Seiten daran interessiert eine Partnerschaft auf Lebenszeit zu realisieren, um das Maximale an Erfolg für alle umzusetzen. Wichtig zu wissen ist auch, dass unsere Partner keine Provision an das MeinMaler-Netzwerk zahlen müssen. Genaue Angabe über Kosten und Nutzen erhalten Interessierte direkt von mir.

Mappe: Sie sprechen vom »Netzwerk der Macher«. Im Alltag geht die Umsetzung von Neuerungen und Änderungen häufig unter. Wie helfen Sie hier Betrieben bzw. wie helfen sich die Betriebe gegenseitig?

Matthias Schultze: Ich liebe es Menschen zu motivieren, anzutreiben und nach vorn zu bringen. Genau hier setze ich ja an und freue mich, wenn ich hier gefordert werde. Wir sind ein sehr aktives Partnernetzwerk und davon profitiert jeder. »We are family« ist eine unserer Stärken. In Zeiten stetigen Wandels sind das elementare Bedürfnisse, die wir leben und befriedigen. Ein für mich wundervolles Erlebnis ist es immer wieder, wenn sich die Partner im Chat gegenseitig helfen, regelmäßig treffen, offen über Probleme und Lösungen kommunizieren und jeder jedem Ansätze zur Verbesserung liefert. Diese Tatsache allein ist bereits ein sehr großes Geschenk und mit keinem Geld der Welt zu bezahlen. Sehr wertvoll.

Mappe: Vielen Dank für das Gespräch!



Hier menscht's: der Blog des MeinMaler-Netzwerks mit Berichten aus den Betrieben in Text, Bild und Video

Plätzen. Keine Frage: Inhaber Matthias Schultze hat den Betrieb in Isernhagen bei Hannover zur Marke gemacht – im wirklichen Leben und vor allem im Netz. Der 43-Jährige gehört zu den ganz wenigen echten Bloggern in der Malerszene. Einige Stunden täglich verbringt er damit, seinen Betrieb zu digitalisieren und im Google-Ranking nach vorne zu bringen.

Aus diesen Erkenntnissen und Erfahrungen entwickelte Matthias Schultze die Idee des Netzwerks »MeinMaler«. Denn, so seine Überlegung, was bei ihm selbst funktioniert, sollte doch auch bei anderen Betrieben funktionieren – wenn er sie an seinen Erfahrungen teilhaben lässt. Ganz diesem Grundprinzip des Netzwerkgedankens folgend, stellt Matthias Schultze sein Know-how zur Verfügung. Er sorgt für eine unverwechselbare Positionierung am Markt, den professionellen Auftritt im Internet und in den sozialen Medien sowie für nachhaltige Kundenkontakte durch einheitliche Marketinginstrumente, Werbemittel und Akquisetools. Freund und Partner Klaus Oppermann und Matthias Eigel stehen dabei ganz eng mit ihm in Kontakt und begleiten ihn dabei.

Garantiert ganz weit vom Google-Ranking zu finden: die Webseite eines Netzwerkpartners, hier der Malerbetrieb José Castillo

Positive Effekte Seit dem offiziellen Start im letzten Jahr haben sich dem Netzwerk acht Malerbetriebe angeschlossen. Sie berichten von signifikanten Effekten und Verbesserungen durch ihre Mitgliedschaft, etwa eine gesteigerte Nachfrage. Besonders hilfreich und wichtig finden sie die jährlichen Netzwerktreffen und die verschiedenen Trainings und Seminare. Diese sind seit Anfang des Jahres in der MeinMaler-Akademie gebündelt und stehen auch Nicht-Mitgliedsbetrieben offen. Die Themen sind ganz nah am betrieblichen Alltag: Kundenorientierung, Kundendialog, Delegieren und Kommunizieren. Vermittelt werden die Inhalte von Matthias Schultze selbst und der Gastreferentin Andrea Eigel – authentisch und mitreißend präsentiert. Hier kommen die ganze Erfahrung und Begeisterung der Person Matthias Schultze zum Ausdruck.

Matthias Heilig

