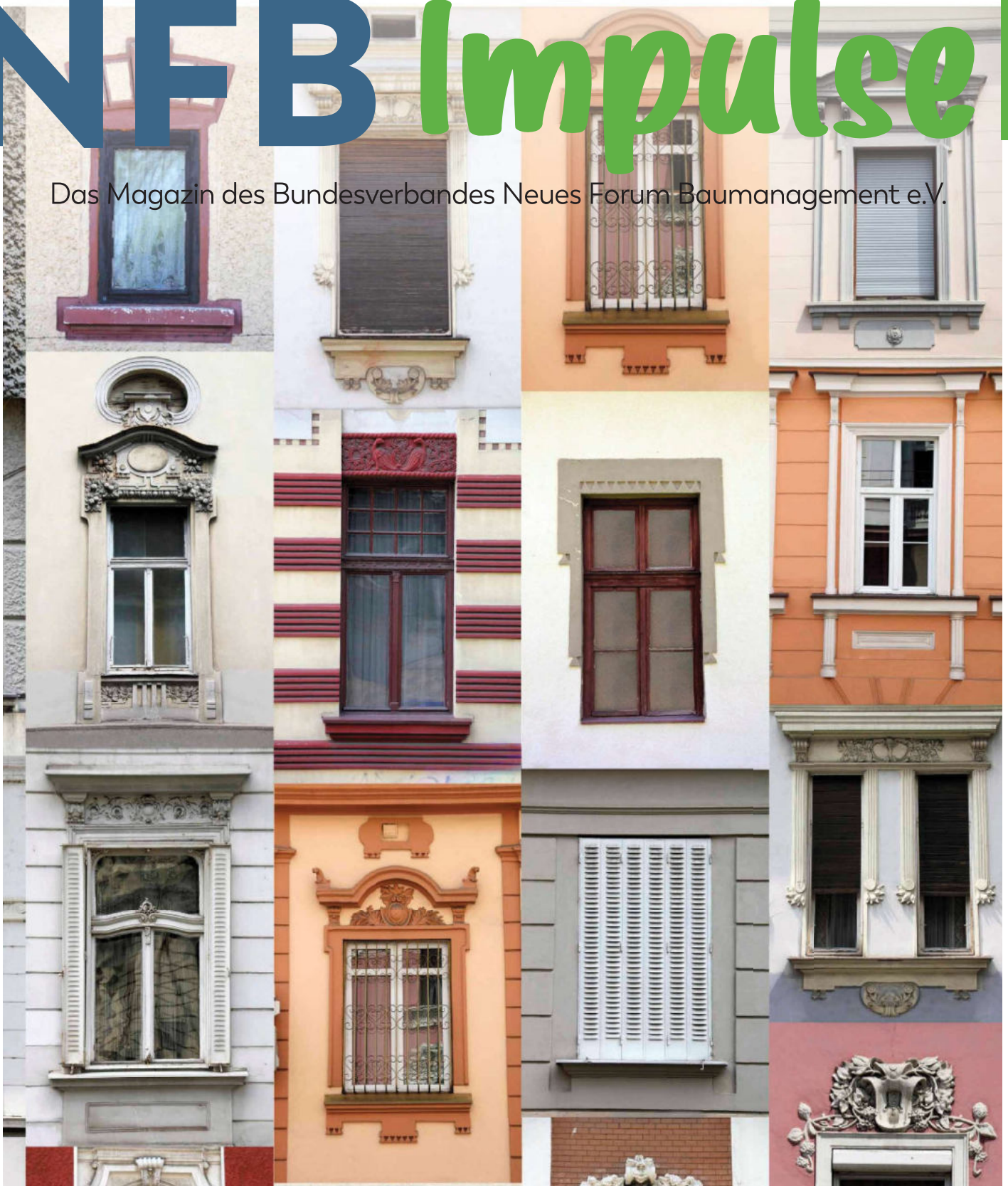


# NFB Impulse

01 | 2024

Das Magazin des Bundesverbandes Neues Forum Baumanagement e.V.



12 **GESUNDHEIT:** Stress. Krankheitsauslöser Nr. 1!

14 **FÜHRUNG:** Chance oder Dilemma: Schwache Mitarbeiter im Team

20 **INTERVIEW:** HPW Handwerkspartner im Gespräch



## WILLKOMMEN

Neu beim NFB

# Malerbetrieb Kluge, Berlin



Wer bei Google nach einem „Malerbetrieb in Berlin“ sucht, der bekommt das Unternehmen von Malermeister Kluge und seinem Team immer auf der ersten Seite angezeigt. Das ist kein Zufall, sondern das Ergebnis aus erstklassiger Arbeit, einer hohen Kundenzufriedenheit und einem funktionierenden Marketing. Der Familienbetrieb ist immer am Puls der Zeit und setzt auf neuste Technologien. Seit Kurzem gehört der Malerbetrieb Kluge nun auch zur NFB-Familie.



Marvin und Kevin Kluge

### Wie bekommt man als Handwerksbetrieb eine so große Reichweite?

In einem Zeitalter der Informationsflut ist es eine besondere Herausforderung, als Unternehmen mit den eigenen Leistungen sichtbar zu werden. Es reicht heute nicht mehr aus, ein paar Flyer in den Briefkästen zu verteilen, sondern muss Präsenz zeigen. Für die durchschnittlich 1.162 Projekte im Jahr, die das Team vom Malerbetrieb Kluge betrachtet, müssen vorab die Kunden erst einmal gewonnen werden. Dies geschieht über SEO-Optimierung und eine erstklassige Website, die sogar mit dem German Web Award ausgezeichnet wurde. Diese Seite ist nicht nur eine digitale Visitenkarte, sondern bietet den Besuchern auch Interaktionsmöglichkeiten und eine schnelle Erreichbarkeit bei Fragen.

### Blicke hinter die Kulissen über die Social-Media-Kanäle

Für den Malerbetrieb Kluge ist es heute keine Frage mehr, ob Social Media genutzt werden sollte, sondern wie und auf welchen Plattformen sie potenzielle Kunden erreichen können. Mittlerweile ist der Berliner Meisterbetrieb auf Facebook, auf YouTube und Instagram aktiv. Hier werden authentische Blicke hinter die Kulissen und Bilder abgeschlossener Projekte gezeigt, aber auch wertvolle Tipps zum Beispiel für die Wahl eines Farbanstriches im Wohnzimmer gegeben. Hier geht es nicht um den Flower Aufbau, sondern um eine Basis für die Kampagnenausführung, die zur Kunden und Mitarbeitergewinnung führt.





Marvin Kluge im Einsatz auf der Baustelle

### Malerarbeiten sind Dienstleistungen von Mensch zu Mensch

Das, was sich der Malerbetrieb Kluge über die Generationen bewahrt hat, ist die Nähe zu den Kunden und Mitarbeitern. Das ist nicht nur eine Phrase, sondern wird im Alltag vom Team gelebt. Zwischenmenschliche Beziehungen bilden die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolges. Dies gilt nicht nur für die Kundenbeziehungen, sondern insbesondere für die Beziehung zwischen Dienstleistern und Händlern sowie natürlich zu den eigenen Mitarbeitern.

### Auch Mitarbeitergewinnung ist ein Thema im Handwerk

So wie viele Kollegen muss auch der Malerbetrieb Kluge Lösungen für den anhaltenden Fachkräftemangel finden. Der Berliner Betrieb hat sich eine wichtige Frage gestellt: Was bewegt Mitarbeiter dazu, in einem Unternehmen zu arbeiten? Werte wie das Gehalt und die Anzahl der Urlaubstage sind austauschbar und werden woanders auch geboten. Viel wichtiger ist heute die Unternehmenskultur; das Employer Branding. Die Mitarbeiter werden durch ein hervorragendes Arbeitsklima und regelmäßige Mit-

arbeitergespräche mit wertschätzenden Feedbacks motiviert. Es gibt ein einheitliches Auftreten nach außen und eine hohe Transparenz bei der Planung einer Baustelle. Auch die modernen Technologien sind gerade für junge Menschen ein gutes Argument, in einem coolen Betrieb zu lernen und zu arbeiten. Der Spruch „Klarheit schafft Harmonie“ ist gerade im agilen Arbeitsumfeld eine Sehnsucht der Mitarbeiter. Klarheit muss gelebt werden. Umso klarer Zuständigkeiten und Arbeitsabläufe dargestellt sind, umso beruhigender ist es für die Mitarbeiter.

### Wie gelingt einem Malerbetrieb die Digitalisierung?

Diese Frage hat sich Kevin Kluge sehr früh gestellt und viele Ressourcen investiert, um die Chancen und Potenziale neuer Technologien auch für den eigenen Handwerksbetrieb nutzen zu können. Die Kernarbeit bleibt noch immer echtes Handwerk – digitale Technologien unterstützen aber vor allem im Bereich der Prozessgestaltung. Von der Planung der Arbeitsabläufe, der Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern, der Automatisierung sich wiederholender Aufgaben beispielsweise rund um die Dokumentation oder auch

komplexe Auftragsabwicklungen können mit moderner Software effizienter gestaltet werden.

Die Mitarbeiter haben so den Rücken frei für das, was sie lieben: Die Malerarbeiten und den Austausch mit den Kunden. Außerdem können die steigenden Dokumentationsanforderungen mit moderner Software noch besser und effektiver bedient werden.

Fragt man Kluge nach der größten Herausforderung, die mit der Digitalisierung einherging, so lautet die Antwort:

*„Ganz am Anfang hat man die Idee, dass es da eine fertige Software gibt, die einmal implementiert wird und ab Tag X einfach läuft. Das ist Wunschdenken, denn jeder Malerbetrieb hat eigene Prozesse, an die sich die Technologie anpassen muss – nicht andersrum. Daher erfordert es sowohl im Vorfeld als auch im Nachgang sehr viel Detail- und Feinarbeit, bis wirklich alles reibungslos funktioniert.“*

Verstehen muss man vor allem, dass Digitalisierung kein einmaliges Projekt ist, sondern ein Prozess, der kontinuierlich zusammen mit den



*Damit sich potenzielle Neukunden oder Mitarbeiter vorab ein Bild von den Arbeitsmethoden und der Qualität der Ergebnisse machen können, bietet die Website neben hochauflösenden Bildern auch spannendes Filmmaterial.*



*Für den Malerbetrieb Kluge ist es heute keine Frage mehr, ob Social Media genutzt werden sollte, sondern wie und auf welchen Plattformen sie potenzielle Kunden erreichen können. Mittlerweile ist der Berliner Meisterbetrieb auf Facebook, auf YouTube und Instagram aktiv. Und dabei geht es nicht um den Flower Aufbau, sondern um eine Basis für die Kampagnenausführung, die zur Kunden und Mitarbeitergewinnung führt.*

technologischen Neuerungen mit- und weitergedacht werden muss.

#### **Kluge kann eindrucksvolle Referenzen vorweisen**

Der Meisterbetrieb kann mittlerweile auf eindrucksvolle Projekte in Berlin und dem Umland zurückblicken, die erfolgreich abgeschlossen werden konnten. Zahlreiche Schulen, Krankenhäuser, Mehrfamilienhäuser, Bürogebäude, Hotels und Industriehallen kann der Meisterbetrieb als Referenz vorweisen. Das Team führt hier ein breites Leistungsspektrum von den normalen Malerarbeiten über Brandschutzbeschichtungen bis hin zum WDVS aus. Insbesondere die Fensteranierung nimmt einen immer größer werdenden Teil des Umsatzes ein.

In Anbetracht der langen, über 150jährigen Familiengeschichte und der positiven Unternehmensentwicklung, wird die Liste in Zukunft wohl kontinuierlich weiterwachsen. Der Meistertitel wird mittlerweile in der 5. Generation geführt. Das Familienunternehmen kombiniert traditionelle Werte wie Verlässlichkeit, Qualität und einen engen Kontakt zu den Kunden mit der Offenheit für moderne Lösungen und Entwicklungen.

Der Meistertitel wird in fünf Generation der Familiengeschichte seit über 150 Jahren geführt.

Kevin Kluge, der erste Sohn von Olaf Kluge, machte seine Ausbildung im väterlichen Betrieb bis zum Meistertitel und wurde Malermeister in 5. Generation. 2013 erhielt er den Titel „Staatlich geprüfter Techniker für Farb- und Lacktechnik“. In diesem Zusammenhang machte er auch die Prüfung zum Malermeister, beide Abschlüsse wurden mit Auszeichnung für die beste Bewertung in seinem Jahrgang bestanden.

Seit 2017 leitet er die Geschicke des Unternehmens als Geschäftsführer, gemeinsam mit seinem Vater. Dieser zog sich ab da immer weiter aus dem operativen Geschäft zurück, so dass Kevin Kluge ab 2023 die Gesellschaft und die alleinige Geschäftsführung übernahm. Engagieren tut er sich im Geschäftsführenden Vorstand der Maler- und Lackiererinnung Berlin.

Marvin Kluge, der zweite Sohn, machte in einem namenhaften Architektur- und Ingenieurbüro in Berlin seine Ausbildung zum Immobilienkaufmann, die er ebenfalls mit Auszeichnung bestand.

Nach seinem Abschluss erfolgte die Übernahme im Ausbildungsbetrieb und kurz darauf die Gründung einer Hausverwaltung, von der er die Leitung übernahm. Die Verwaltung betreute diverse Entwicklungs- und Ausbauprojekte, mit einem stetig wachsenden Bestand.

Im Jahr 2022 kam er zu Malerbetrieb Kluge und nutzte dort seine Ausbauefahrungen in der Projektleitung weiter.

Marvin und Kevin Kluge vertreten voller Hingabe die Werte ihrer Vorfahren und haben es geschafft, einen traditionellen Familienbetrieb auf den Stand unserer Zeit zu bringen. Moderne EDV und Prozesssteuerung haben Arbeitsabläufe deutlich verändert.

## VORSCHAU 2024 + 2025



**PREVIEW**

## NFB CHEFTAGE

29. bis 31. Mai 2024  
Cheftage in Berlin

## NFB Come Together

19. bis 20. September 2024

## NFB CHEFTAGE

21. bis 23. Mai 2025  
Cheftage in Hamburg

## IMPRESSUM

### Herausgeber

NFB Neues Forum Baumanagement e.V.  
Lieselotte-Berger-Straße 44  
12355 Berlin

info@n-f-b.de  
www.n-f-b.de

### Redaktionsteam dieser Ausgabe

Michael Brendel (leitender Redakteur)  
Rainer Stromberg

### Layout / Satz

K2G Agentur für Markenführung e. K.  
www.k2g.de / info@k2g.de

### Druck

Wir machen Druck, Backnang

### Bildhinweise

Titelbild: # 178990229, boggy22, iStock.com  
S. 3: privat  
S. 4: # 968826912, skynesher, iStock.com  
# 118089005, Spiderstock, iStock.com, HWP Handwerkspartner  
S. 5: # 1346556089, oxinoxi, iStock.com  
S. 6: # 1412632080, bsd studio, iStock.com  
S. 7-9: Malerbetrieb Kluge  
S. 10-11: Michael Brendel  
S. 13: # 968826912, skynesher, iStock.com  
S. 15: # 118089005, Spiderstock  
S. 18: # 1304877755, cyano66, iStock.com  
S. 19: Helmut Orschler  
S. 21-23: HWP Handwerkspartner  
S. 24/25: # 472293437, FrankRamspott, iStock.com  
S. 29: # 1407033691, nicoletajonescu, iStock.com  
S. 30 /31: #1941055267, Max Mamchurov, iStock.com  
S. 35: # 1206044835, Aquir, iStock.com

Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit Genehmigung des Herausgebers zulässig. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Entgelt ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Erscheinungsweise 2x jährlich.