

Erfolgreich auf vielen Ebenen

Malerbetrieb, Fachhandel, Werbetechnik und mehr – und das seit fast 125 Jahren

D

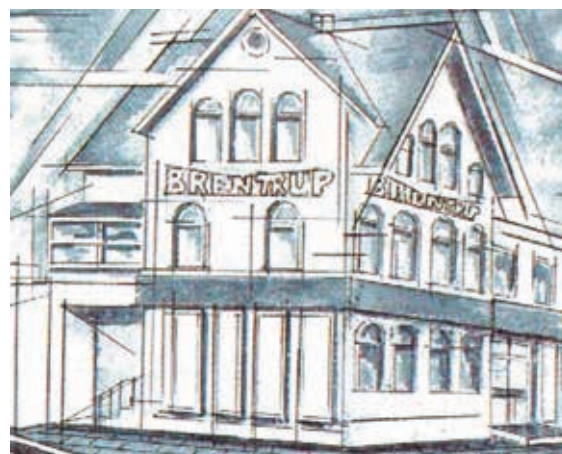
er Malerfachbetrieb Brentrup setzt auf eine breite Angebotspalette. „Wenn ich gefragt werde, sage ich immer: Wir sind ein klassischer Malerbetrieb, der alles macht, was dazugehört.“ Ein wenig übt Christian Brentrup sich in Bescheidenheit, wenn er über den Betrieb spricht, den er zusammen mit seinem Bruder Alexander führt. Denn der Erfolg des Malerfachbetriebs Brentrup im ostwestfälischen Rheda-Wiedenbrück ruht schon auf verschiedenen Säulen. Da ist einmal der Bereich der Malerarbeiten. Schon hier geht das Spektrum weit über das hinaus, was Standard ist. Ob Brandschutzbeschichtung, Industrianstriche oder gar die Beschichtung von Lärmschutzwänden – die Palette ist breit und wird ergänzt durch das Verlegen von Bodenbelägen sowie durch Sonnenschutz und Markisen. Dazu kommt der Fachhandel für die Kunden, die gerne selber einmal zu Pinsel und Farbe greifen und denen es im Baumarkt an adäquater Beratung fehlt. Last but not least: der Bereich Werbetechnik, der ein wenig das Steckenpferd von Seniorchef Walter Brentrup ist.

BRENTRUP

Malerfachbetrieb

Kurz vor dem Jubiläum

Womit wir bei der Historie des Betriebs sind. Da steht ein Jubiläum ins Haus, das durchaus Seltenheitswert hat. Im kommenden Jahr besteht der Malerbetrieb Brentrup seit 125 Jahren. Mittlerweile ist die vierte Generation am Ruder, um dafür zu sorgen, dass das Tagesgeschäft mit 60 Mitarbeitern rund läuft. Dabei lastet die Verantwortung auf zwei Schultern. Christian Brentrup teilt sich die Geschäftsführung mit seinem Bruder Alexander. Der eine ist Kaufmann, der andere Malermeister. „Einer wäre kaum in der Lage, den Aufwand zu leisten“, sagt Christian Brentrup, der für das kauf-

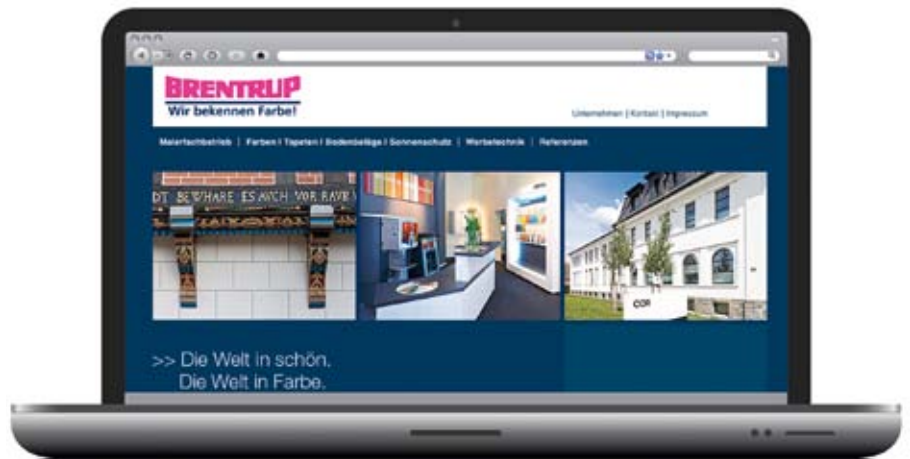


Haus mit Geschichte und Tradition: Seit fast 125 Jahren besteht das Unternehmen Brentrup.

männische und die Finanzen zuständig ist, während sein Bruder den Malerbetrieb leitet. „Wir halten uns gegenseitig den Rücken frei, das erleichtert die Arbeitsabläufe.“ Im Prinzip sind die Aufgaben klar getrennt. Doch wenn Not am Mann ist oder in Urlaubszeiten unterstützen sie sich natürlich gegenseitig auch außerhalb ihrer Kernarbeitsbereiche.

Außendarstellung mit neuem Gesicht

Bis auf die Werbetechnik befindet sich alles unter einem Dach. Der Betrieb residiert nicht abseits in einem Gewerbegebiet, sondern in dem Gebäude einer ehemaligen Molkerei unweit der Innenstadt des Stadtteils Wiedenbrück. Der Fachhandelsbereich wurde 2009 in enger Zusammenarbeit mit Brillux komplett neu gestaltet und präsentiert sich heute einladend und freundlich.



Leistung zeigen: Auf der Website präsentiert das Unternehmen seinen Kunden interessante Referenzen. (©www.istockphoto.com/gavni)



Die Brüder Christian (li.) und Alexander Brentrup führen den Familienbetrieb seit vielen Jahren gemeinsam.

Christian Brentrup räumt zwar ein, dass der Standort in einem Gebäude mit Geschichte gelegentlich zu Kompromissen zwingt. Trotzdem passt die Lage zu dem, was er in Sachen Marketing für das Wichtigste hält. „Die beste Werbung ist, präsent zu sein.“ Von Kunden bekommt er oft zu hören: „Ihr seid hier unterwegs, ihr seid da unterwegs.“ Längst ist „Brentrup an der großen Ampelkreuzung“ ein Begriff in der Region. Eine Trennung von Malerbetrieb und Fachhandel kam auch deshalb nicht in Frage, weil beide Bereiche sich gut ergänzen. „Wir bekennen Farbe“ lautet das Firmenmotto. Um diesem Leitspruch noch mehr Nachdruck zu verleihen, hat sich

„Die beste Werbung ist, präsent zu sein.“

Christian Brentrup

der Betrieb für die Außendarstellung in jüngster Zeit einen komplett neuen Anstrich gegeben. Neben der Renovierung der Firmengebäude gehören dazu eine neue Firmenbroschüre und – ganz frisch – ein neuer Internetauftritt. Kompetenter Partner war hier der Brillux KundenClub.

„Die Zusammenarbeit mit Brillux ist sensationell“, spart Christian Brentrup nicht mit Lob. Die Präsenz in der Region und die gute Außerdarstellung sind wichtige Faktoren, wenn es darum geht, neue Kunden zu gewinnen. Doch darauf allein verlässt sich der Betrieb nicht. „Man muss mit offenen Augen durch die Gegend gehen“, sagt Christian Brentrup. Wo entstehen neue Baugebiete, wo hat sich ein neues Architekturbüro niedergelassen, bei dem man sich ins Gespräch bringen kann?

„Der größte Joker ist die Mund-zu-Mund-Propaganda auf der Baustelle.“

Christian Brentrup

„Wir bieten Service rundum“

„Der größte Joker aber ist die Mund-zu-Mund-Propaganda auf der Baustelle“, ist Christian Brentrup überzeugt. Die funktioniert nur dann, wenn erstklassige Arbeit abgeliefert wird. „Egal, ob beim Wohnzimmeranstrich oder beim Großobjekt“, betont der Geschäftsführer. „Wenn ein Arzt eine neue Praxis einrichten will, können wir ihm alles aus einer Hand anbieten, von Holzleisten über Trockenbauwände bis zum Bodenbelag“, sagt Christian Brentrup. „Das wissen Kunden und Bauleiter zu schätzen.“

Seit einigen Jahren hat er einen Tischlermeister im Team, der als eine Art „Allroundhandwerker“ das Spektrum nochmals erweitert hat. Daneben sucht sich der Betrieb bewusst Nischen, die andere nicht abdecken. „Brandschutzbeschichtungen oder spezielle Beschichtungen von Lärmschutzwänden, das können nicht viele“, weiß Christian Brentrup.



Im farbenfrohen und freundlichen Ambiente fühlen sich die Kunden wohl.

„Wir können alles aus einer Hand anbieten, das wissen Kunden und Bauleiter zu schätzen.“

Christian Brentrup

Fit für die Zukunft durch hohe Ausbildungsquote

Der hohe Qualitätsstandard ist zuallererst der Verdienst der Mitarbeiter. Das weiß auch Christian Brentrup. „Als Betrieb hat man nur dann dauerhaft Erfolg, wenn die Mitarbeiter an einem Strang ziehen.“ Auf eine gute „Nachwuchсарbeit“ legen die Brentrups deshalb besonderen Wert.



Im großzügigen Besprechungsraum beraten die Brentrups ihre Kunden in entspannter Atmosphäre.

Verdienter Lohn:

Im Jahr 2010 gab es von der Bundesagentur das Ausbildungszertifikat für Betriebe, die sich in besonderem Maße für die Ausbildung von Jugendlichen eingesetzt haben.

Es darf ein bisschen mehr sein: Kunden wissen das große Angebot zu schätzen.

„Wir bilden im handwerklichen wie auch im kaufmännischen Bereich aus und haben eine Ausbildungsquote von 20 Prozent“, nennt Christian Brentrup eine beeindruckende Zahl. Ein gutes Zeugnis spielt bei der Bewerbung eine untergeordnete Rolle. Wer Eigeninitiative zeigt und sich beispielsweise bei einem Praktikum bewährt, hat die besseren Karten. Wobei Christian Brentrup einräumt, dass es nicht leichter geworden ist, gute Auszubildende zu finden. Wer es schafft einen Ausbildungsplatz bei Brentrup zu bekommen, hat danach beste Aussichten auf einen festen Job.

„Wir haben Mitarbeiter, die seit 40 Jahren von der Pike auf bei uns sind. Qualifizierte Leute haben bei uns immer eine Chance“, sagt Christian Brentrup.

Um die Zukunft ist dem Geschäftsführer nicht bange. „Wir möchten unsere gute Position am Markt festigen und unsere Betriebsgröße halten.“ Und dann gibt es ja noch das Firmenjubiläum im kommenden Jahr. „Das werden zwei spannende Jahre“, freut sich Christian Brentrup auf das, was kommt. Und so wie der Betrieb heute aufgestellt ist, werden es auch erfolgreiche Jahre sein. ■

Weitere Informationen unter:
www.brentrup.de