

Nah am Kunden in Thüringen

Raumgestaltung In Südthüringen, genauer in Exdorf nahe Meiningen, fällt ein Malerbetrieb auf, der das gesamte Spektrum der Raumgestaltung abdeckt. Das Ausstellungsgebäude und der Internet-Auftritt zeigen die große Vielfalt und Kreativität von Malermeister Martin Heim und seiner Frau Clarissa. Die beiden wissen, was der Markt erfordert und sie verstehen es, Kunden von ganzheitlichen Raumkonzepten oder Fassadengestaltungen zu überzeugen.



Clarissa und Martin Heim blättern gerne in Tapetenbüchern und begeistern Kunden für individuelle Fassaden

Das Büro- und Ausstellungsgebäude des Malerbetriebs zeigt Gestaltungsbeispiele an der Fassade



Wandbereiche, Gewölbe und Kuppeln setzt er in Trockenbauweise um. Oder Fensterbänke aus Metall, die an der Wand nach unten auslaufen, tapezierte Schrankfüllungen, geschwungen ineinander übergehende Wandgestaltungen, Drucke von Illusionsmalereien oder Frescobilder, die eingeputzt werden, ausgefallene Tapeten und Designböden, das sind nur einige Raumideen, mit denen er seine Kunden begeistert.

Umfassende Beratung ist gefragt

Mit schnellen Strichen skizziert Martin Heim seine Gestaltungsvorschläge beim ersten Kundenberatungstermin in den Ausstellungsräumen. »Die Menschen kommen gerne hier her, denn sie suchen Anregungen und freuen sich über Vorschläge. Sie wissen einfach oft selbst nicht so genau, was es alles auf dem Markt gibt oder sie sind von der Vielfalt des Angebots überfordert«, wissen Martin Heim und seine Frau. Bei einem Rundgang durch die Räume gibt das Ehepaar einen Überblick, es werden Tapetenbücher gewälzt, von denen es bei Heim Design immerhin 170 Stück gibt. In den Räumen und Kojen sehen die Besucher, wie die Materialien verarbeitet

sind und können die Boden-, Wandbeläge und Stoffe anfassen und fühlen.

Die Ausstellungsräume sind voller Ideen und Anregungen – eine Fülle an Trockenbauideen, Boden-, Wand- und Deckenbelägen aller Art – dazu die passenden Gardinen, Rollos, Kissen und sogar auch Wohnaccessoires. »Kaum einer möchte nur eine Wand neu gestaltet oder einen Raum

aufgebracht haben. Meist wird dann ein umfassendes Gestaltungskonzept für den Raum oder das Haus gewünscht«, erklärt Martin Heim.



(links) Detail einer exklusiven Schrankgestaltung: Das Türfutter des einfachen Holzschanks wurde mit einer Textiltapete tapeziert (links im Bild), die Türwangen maseriert

(rechts) Für diese Leopardenfelltapetenkollektion hat Martin Heim quasi die Exklusivrechte in Deutschland, nur in Berlin gibt es noch einen Anbieter

Die Menschen im Osten schätzen ein schönes Zuhause

»Wir Menschen aus den neuen Bundesländern verschönern gerne unser Heim und sind auch bereit, hier einiges zu investieren – wir legen sehr viel Wert auf die Raumgestaltung«, weiß Clarissa Heim, die wie ihr Mann in Exdorf bzw. Umgebung aufgewachsen ist. Die Dipl. Agraringenieurin mit einem Faible für Gestaltung hat den Malerbetrieb gemeinsam mit ihrem Mann 1991 gegründet und unterstützt ihn voll. Neben der Büroorganisation ist sie für die Gardinen und Deko-Artikel und die Dekoration der Ausstellung zuständig – und hat dabei einiges zu tun: »Bei 80 % unserer Aufträge werden immer auch Gardinen nachgefragt«, freut sich Clarissa Heim.

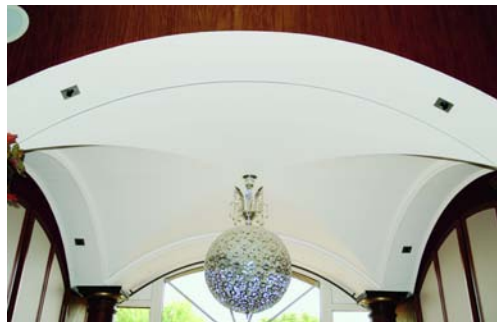
Nach den ersten Eindrücken im Ausstellungsgebäude findet der zweite Beratungstermin in den eigenen vier Wänden der Kunden statt, wo sich die Vorstellungen konkretisieren. Dann folgt das Angebot. »Wir senden unser Angebot dem Kunden nicht einfach zu, sondern er muss selbst nochmal bei uns vorbeikommen und es sich hier abholen. So können wir die einzelnen Positionen durchsprechen, damit es keine Missverständnisse gibt.« Außerdem hat der Malermeister eine Klausel aufgeführt, die besagt, dass 50% der Auftragssumme bei Vertragsabschluss zu zahlen ist. Somit bekommt der Kunde die erste Rechnung gleich mit nach Hause. Die Kunden akzeptieren diese Vorgehensweise. Sie vertrauen ihrem Maler so, wie sie ihm in Stilfragen vertrauen. Die Menschen, die zu ihnen kommen, mögen es eher üppig und farbenfroh. Stuckleisten an Wand und Decke, marmorierte Säulen, geschwungene abgehängte Decken, Designböden und Tapeten. Das Ganze garniert mit Bildern und Deko-Objekten und selbstverständlich mit dem passenden Lichtkonzept in Szene gesetzt – es scheint als ob die Kunden gerne in schönen Dingen schwelgen. Gefragt sind Wohnthemen wie z. B. »Afrika« mit Felltapete und Straußeneiern als Deko oder »me-

diterranes Design« oder das Thema »Kaffeebohne«. Und weil immer mehr Kunden fragten, welches Bild denn über ihr Sofa passen würde, richteten Heims kurzerhand eine Bildergalerie mit Rahmungsservice ein.

Auf Messen die neuesten Highlights für den Kunden suchen

»An den Wänden verarbeiten wir zu 80 % Tapeten«, sagt Martin Heim, dessen Leidenschaft Tapeten sind. »Tapeten sind unsere Stärke. Häufig kommen auch Kollegen aus anderen Malerbetrieben zu uns und holen Tapeten zur Verarbeitung ab«, berichtet er.

Jedes Jahr im Januar sieht sich der Betriebsinhaber auf den einschlägigen Messen wie der »Heimtex« oder »Domotex« um, wo ihn die Hersteller kennen und sogleich ihre neuesten Kollektionen präsentieren. »Wir sind dort auf der Su-



Trockenbau in Kuppelform ist eine Spezialität des Maler- und Putzerbetriebs Heim, genauso wie der Einbau von Säulen

che nach Highlights für unsere Kunden, denn es gibt so wunderbar ausgeflippte Tapeten«, sagt Martin Heim. Besonders stolz ist er, dass er ein Tapetenbuch mit einer Leopardenfelltapete vom Hersteller quasi exklusiv für den deutschen Markt bekommen hat: »Ich wollte die Kollektion, die ich auf einer Messe sah, unbedingt haben, doch der Vertrieb meinte, sie sei nur für den ost-

europäischen Markt bestimmt und würde in Deutschland sicher nicht laufen. Ich konnte ihn überreden mir das Buch zu überlassen – und es gelang mir, viele Kunden für die Kollektion zu gewinnen.« Das zeigt, dass das Ehepaar Heim weiß, was ihre Kunden wünschen.

Das gilt auch für die Fassade. Auch hier sind die Fertigkeiten und die Kreativität von Martin Heim, der auch gelernter Putzer ist, und seiner Mitarbeiter gefragt. Allorts werden Ecken mit Sandsteinimitationen aufgeputzt und marmoriert oder ganze Fassaden mit einem Modellierputz strukturiert und lasiert. Aus einem einfachen Eingangstür wird ein Portal mit Säulen und Überdachung.



Fotos: Heim - Mappe

Dekoartikel aller Art runden das Angebot von Heim Design ab

Badrenovierung, ohne die Fliesen zu entfernen

Eine weitere Spezialität des kreativen Malers ist die Badgestaltung. »Bei der Renovierung bleiben die Fliesen an den Wänden, die Fugen werden zugespachtelt und es kommt ein Designbodenbelag darüber. Außerhalb des Spritzwasserbereichs und an der Decke bringen wir dann häufig einen

mineralischen Modellierputz auf, der die Feuchtigkeit gut aufnimmt«, erläutert Martin Heim. Meist wird der Designboden ein Stück die Wand hochgezogen und geht dann geschwungen in einen anderen Bodenbelag an der Wand über.

Um seinen Kunden alles aus einer Hand und mit einer Rechnung bieten zu können, pflegt Martin Heim eine enge Zusammenarbeit mit einem Elektriker, Schreiner, Heizungsmonteur, Steinmetz und Spengler. Der Malerbetrieb bedient fast ausschließlich Privatkunden in einem Umkreis von 70 km um Exdorf herum. Größere Orte sind Suhl, Meiningen und Hildburghausen. Aber es gibt auch Ausnahmen. Bei einem aktuellen Auftrag geht es darum, 40 Zimmer eines Hotels in Stralsund mit je einer Schmuckwand mit besonderen Tapeten auszustatten. Dass ihr Ruf als Tapetenexperten bis an die Ostsee dringt, freut Martin und Clarissa Heim ganz besonders. Und auch die Unternehmensnachfolge ist gesichert, denn Sohn Chris tritt in die Fußstapfen seines Vaters. Er hat sich dessen Handschrift gut angeeignet und beginnt gerade seine Meisters Ausbildung.

Bärbel Daiber



Kreative Raumgestaltung Martin Heim GmbH

Am Roßbach 19
98351 Grabfeld (Ortsteil Exdorf)
Fon (03 69 47) 55 50
Fax (03 69 47) 55 58
design-heim@t-online.de
www.design-heim.de

Nach der Wende der Erste

Nach der Wende war der Malerbetrieb von Martin Heim der erste und einzige in der Region. Im Rahmen der Aufbauhilfe Ost durfte der Malergeselle den Betrieb führen und gleichzeitig die Meisterprüfung machen, indem er nebenher am Freitag und Samstag die Meisterschule besuchte. Schon im ersten Jahr nach der Betriebsgründung konnte Martin Heim aufgrund der enormen Nachfrage nach Malerarbeiten zwölf Mitarbeiter beschäftigen. Damals noch unter einfachsten Bedingungen: Der Stall des elterlichen Hobbybauernhofs

diente als Arbeitslager, das Wohnzimmer als Büro. »Es genügten meine Arbeitskraft und meine Ideen«, sagt Martin Heim rückblickend. Als die Räumlichkeiten nach fünf Jahren zu eng wurden, kauften seine Frau und er eine alte Dörschalle und bauten sie über Jahre nach und nach zum Büro und den Ausstellungsräumen aus.

Heute sind zwölf Mitarbeiter, darunter seine Frau, eine Bürokauffrau, eine Gardinenschneiderin und ein Azubi beschäftigt. In den besten Zeiten, 1999 und 2000, waren es 32 Angestellte.

Die wichtigsten Marketinginstrumente sind die Ausstellungsräume (geöffnet von Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr), der Internetauftritt sowie Messebeteiligungen. Zwei bis drei Mal im Jahr ist der Malerbetrieb auf regionalen Verbrauchermessen mit einem eigenen Stand vertreten. Tradition hat der Ostermarkt, ein Hoffest, zu dem in der Regel rund 350 Gäste kommen und auch der Adventsmarkt mit über 500 Besuchern. Beworben werden die Feste in Zeitung und Rundfunk, doch sie sind quasi Selbstläufer.