

# Überzeugen mit Niveau

*Sie ist täglich im Fernsehen zu sehen: Die Fassade des Firmengebäudes von Alois Dallmayr, dem traditionsreichen Kaffeegeschäft mit Stammsitz in München – ausgeführt von den Münchener Malerwerkstätten Rebel. Daran angelehnt lautet die Kundenphilosophie von Geschäftsführer Klaus Rebel: »Wir möchten für unsere Kunden Dallmayr und nicht McDonald's sein.«*

**REBEL**

## Rebel und Sohn GmbH Malerwerkstätte

Wessobrunner Straße 4  
81377 München  
☎ (089) 74 15 24-0  
FAX (089) 74 15 24-24  
info@maler-rebel.de  
www.maler-rebel.de

Geschäftsführer: Klaus Rebel,  
Malermeister. 80 Mitarbeiter,  
darunter vier Meister und neun  
Auszubildende

### Leistungsprogramm:

- Maler- und Lackierarbeiten
- Tapezierarbeiten
- Dekorative Wandgestaltungen
- Fassadengestaltung
- Wärmedämm-Verbundsysteme
- Betoninstandsetzung



**Klaus Rebel: »Gute Arbeit setzt der Kunde heutzutage voraus, was aber den Erfolg bringt, ist das Vertrauen der Kunden«**

putz mit gebürsteter Lasurtechnik in fein aufeinander abgestimmten Farbtönen« lautet die Beschreibung zu der Wandgestaltung im Bauernhaus Heiglhof in Großhadern. Im nächsten Satz erfährt der Leser, dass dort zudem eine ca. 150 bis 200 Jahre alte Schablonentechnik freigelegt und restauriert wurde. Bilder und Beschreibung vermitteln exklusive Handwerkstechnik und -kunst.

## Schlagmetall und Betonlasur

Der Bogen seiner Referenzen spannt sich weiter über die Präsidentensuite im Hotel Vier Jahreszeiten München mit Stuccolustro, Glätte-, Spachtel- oder Hornstucktechnik und einer Zierbordüre mit Löwenornament in Schlagmetall. Aber auch mit der Gestaltung hochmoderner Gebäude

wie dem Neubau des Hypo Hauses Ost der Hypo Vereinsbank in München kann der vielseitige Malerbetrieb aufwarten oder mit der Wandgestaltung im Foyer des Rathauses Planegg mit roter Betonlasur und blauen Putzflächen als Kalt-Warmkontrast kombiniert mit moderner Architektur. Fassadenanstriche und Wandgestaltungen an Villen im Münchner Umland gehören ebenso zum Repertoire der Malerwerkstätten Rebel wie die Gestaltung von Klinikgebäuden.

Sämtliche Referenzen sind auch in einer hochwertigen, mit Bildern und kurzen Beschreibungen ausgestatteten Broschüre aufgeführt, die Malermeister Klaus Rebel potenziellen Kunden und Architekten überreicht. Er übernahm vor 10 Jahren den seit 1907 bestehenden Malerbetrieb von seinem Vater.

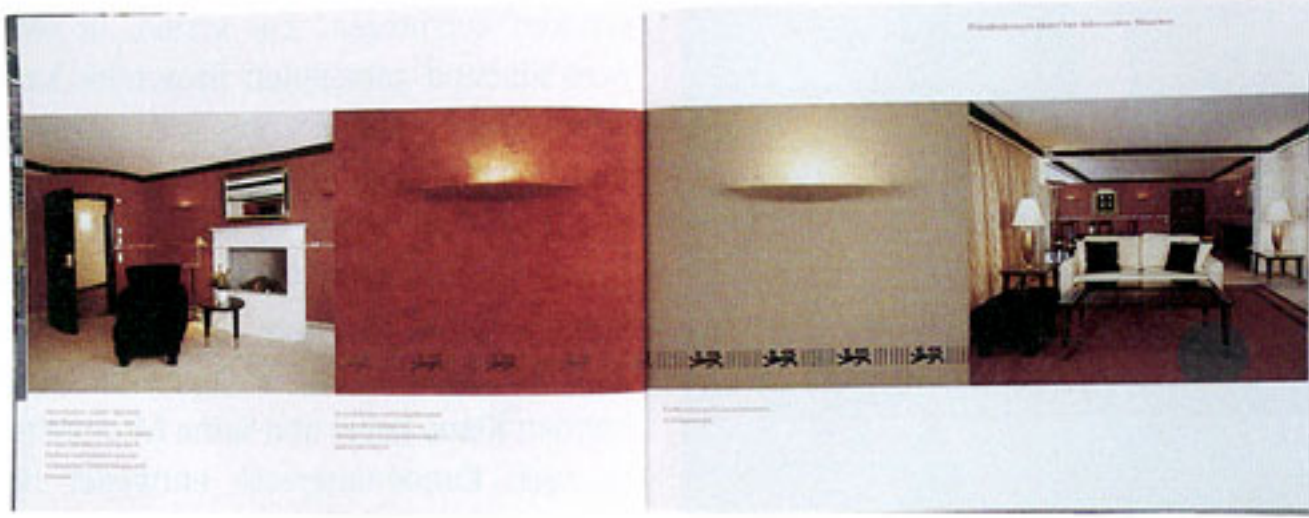
## Konzentration auf Hochwertiges

Für Klaus Rebel hat die Qualität der Malerarbeiten, die sein Betrieb durchführt, oberste Priorität. Untermauert wird dieser Anspruch durch das philosophische Leitmotiv, das ihn begleitet und das er wie folgt formuliert: »Ich möchte nicht McDonald's sein mit vielen Filialen, sondern der Dallmayr in München mit guter Qualität, sehr guten Mitarbeitern und sehr guter Kundenbetreuung unserer Stammkun-



**Dieses Kunstobjekt bringt Farbe in die Bürotage und passt sehr schön zu einem Malerbetrieb**





den.« Er betont: »Ich bin stolz auf meine Mitarbeiter und meine Mitarbeiter sind stolz, dass sie bei uns sind.« Mitarbeitermotivation ist ebenso ein Thema wie die Kundenbetreuung.

Rund 3000 Adressen – Architekten, Ingenieure, Haus- und Vermögensverwaltungen, Grundstückseigentümer und Privatleute hat Klaus Rebel in seiner Kundendatei. Neben den beiden Broschüren zur Ansprache potenzieller Kunden steht eine Reihe von Flyern zur Verfügung, die Referenzobjekte zeigen – jeweils mit abgewandelten Werbesprüchen der Gebäudeeigentümer. So heißt es beim Hypo Haus Ost der Hypo Vereinsbank »Leben Sie, wir kümmern uns um Ihre Malerarbeiten« oder beim Dallmayr-Gebäude in Anlehnung an deren Werbeslogan: »Aus dem Hause Rebel«.

»Die intensive Kundenbetreuung ist wichtiger denn je«, argumentiert Klaus Rebel, »der Kunde, auch der Architekt oder Bauleiter muss zufrieden sein.« Daher ist es für ihn selbstverständlich, Weihnachtsgeschenke persönlich zu übergeben und auch mal mit dem Kunden essen zu gehen. Spezielle Kunden erhalten auch zwischendurch kleine Geschenke. Was aber am meisten zählt und über den Marketingfolg entscheidet, ist die gegenseitige Sympathie. Es geht darum, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen. »Der Kunde muss einfach das Gefühl haben, sich auf den Malerbetrieb Rebel verlassen zu können«, unterstreicht Klaus Rebel.

## Jenseits von Spachtelputz und Schablonierungen

Neben der Gestaltung gibt noch eine ganz andere Seite des Malerbetriebs Rebel: Die Spezialisierung auf Betonsanierung. Diese

Die ansprechend gestaltete Broschüre mit perfekten Bildern von Referenzobjekten erhalten potenzielle Kunden

Farbgestaltung im Rathaus Planegg: Der Kalt-Warmkontrast mit roter Betonlasur und blauen Putzflächen bringt Spannung

wickeln Teams ab aus einem Gerüstbauer, einem Estrich- und einem Fliesenleger sowie einem Geländerbauer, die lose kooperieren und sich aufeinander verlassen können. Bei allen Arbeiten kommt dem Vorarbeiter jedoch die Schlüsselrolle zu: »Die Baustelle steht und fällt mit dem Vorarbeiter«, weiß Klaus Rebel, der vier Meister beschäftigt und nach der Ausbildung 1988 Olympiasieger im Malerhandwerk war.

Weil die Referenzen von Villen und Privathäusern einerseits und Hochhäusern andererseits doch sehr unterschiedliche Klientel ansprechen und nicht so recht in einem gemeinsamen Druckwerk abgehandelt werden können, entschloss sich Klaus Rebel, zwei thematisch getrennte Bro-







schüren aufzulegen. Zur ersten, in weißem Einband gehaltenen Broschüre kam eine weitere hinzu – mit grausilbrigem Einband und dem Untertitel »Beton und Fassade«. Dort finden vorne auch Erläuterungen zur Betonsanierung Platz. Beide Publikationen gestaltete die Münchener Agentur Meißner und Reisser GbR. Jetzt können Klaus Rebel und seine Mitarbeiter je nach Kundeninteresse entweder die Broschüre mit den gestalterischen Referenzen vergeben oder die mit den Objekten, an denen Betonsanierungen ausgeführt wurden, denn »ein Villenbesitzer braucht keine Information oder Referenzfotos von Hochhäusern und anders herum«, weiß Klaus Rebel.

### Stets einen guten Eindruck beim Kunden hinterlassen

Im Team des Malerbetrieb Rebels sind die Abläufe so geregelt, dass ein Ausfahrer das Material auf die Baustelle bringt und nicht verwendetes wieder abholt. Auf der Baustelle ist daher stets ein Facharbeiter der erste Ansprechpartner des Kunden – und auch der letzte, denn er räumt nach getaner Arbeit auf, sorgt für Ordnung und Sauberkeit und macht auch kleine Ausbesserungen.

Maler Rebel stellt sich der Kundenkritik, die er mit einem Kundenzufriedenheitsindex bemisst. Nach Auftragserledigung wird ein Kundenfragebogen mit Freikuvert überreicht. Darin sind insgesamt zehn Fragen formuliert, die die Zufriedenheit abfragen, mit der Betreuung, mit dem Abdecken und Abkleben, mit der Einhaltung der Termine, mit den Malerarbeiten an sich, mit der Betreuung durch das Büro, mit dem Zustand nach Verlassen der Baustelle, mit der Übersichtlichkeit von Rechnungen usw.

Die Rücksendungen waren und sind in der Regel voll des Lobes. Das sieht Klaus Rebel als Bestätigung und es macht ihn stolz – auf sein Konzept und seine Mitarbeiter.

*Bärbel Daiber*

Tiefenwirkung und Eleganz strahlt diese Spachteltechnik in der Präsidentsuite im Hotel Vierjahreszeiten

München aus. Die Zierbordüre mit Löwenornament ist in Schlagmetall ausgeführt