

Vom **Malermeister** zum **Marketing-Mann**

Wandgestalter, Autor, Redner, Franchisegeber – das System Volker Geyer

Jeder hat eine zweite Chance verdient, heißt es. Volker Geyer hat sie bekommen und erfolgreich genutzt. Konsequenter hat er seine Strategie verfolgt und ist heute Malermeister, Buchautor, Redner und Franchisegeber.

Malermeister Volker Geyer kennt die Höhen und Tiefen eines beruflichen Lebens. Früher, sagt er, sei sein Handeln auf Umsatz und Größe fokussiert gewesen, dann kam die Firmenpleite. Heute besteht sein Büro aus Mobiltelefon und Laptop. Sein Weg zum Kunden führt über das Internet und Kundenempfehlungen, seine unternehmerische Ausrichtung fußt auf Hochwertigkeit und Individualität. „Mit 22 Jahren wurde ich Unternehmer, mit vierzig Jahren schien meine Karriere durch ei-



Neben seinem Tagesgeschäft hält Volker Geyer Vorträge über seine Strategien und Erfahrungen, insbesondere auch darüber, wie er nach seinem Firmencrash seine zweite berufliche Chance erfolgreich umsetzte.



Volker Geyer
Unternehmer

„Ich bin ein Schöngeist und möchte mit angenehmen Menschen schöne Projekte umsetzen.“

Malerische Wohnideen

Gegründet: 2015

Umsatz: 500.000 Euro

Spektrum: individuelle Wandgestaltungen z. B. mit Marmorputzen und Designertapeten; Umsetzung von Farbkonzepten in Wohnungen bei privaten Kunden; spezialisiert auf die Ausführung fugenloser Bäder, Sichtbetonoptik-Wände und Bodenspachtelungen

Spektrum: zwölf Gestaltungsmaler als Franchisenehmer in Deutschland und Luxemburg; drei Franchise-Produktpartner für Glamora-Tapete, LED-Lichtgestaltung und fugenlose Boden- und Bodenspachtelungen

Weitere Infos: www.malerische-wohnideen.de

nen jähren Firmencrash vorbei. Vom einen zum anderen Tag habe ich alles verloren. Nach einer Findungsphase machte ich mich mit einer Liebeserklärung gezielt auf den Weg zu meinen Wunschkunden – die Unternehmerentscheidung meines Lebens“, sagt Geyer.

Heute zählt er mit seiner Unternehmensstrategie zu den bekanntesten Handwerksunternehmern in Deutschland. Sein Betrieb konzentriert sich auf individuelle Wandgestaltungen, beispielsweise mit Marmorputzen und Designertapeten sowie auf die Umsetzung von Farbkonzepten in Wohnungen bei privaten Kunden. Er ist Spezialist für die Ausführung fugenloser Bäder, von Sichtbetonoptik-Wänden und Bodenspachtelungen. Darüber hinaus ist er Franchisegeber und hält Vorträge über seine Erfahrungen auf dem Weg zu seinen Wunschkunden. „Ich bin ein Schöngeist und möchte mit angenehmen Menschen schöne Projekte umsetzen“, sagt Volker Geyer über sich selbst.

Für die erfolgreiche Umsetzung seiner zweiten unternehmerischen Chance wurde Geyer von der Europäischen Kommission 2011 mit der KMU-Auszeichnung „Secret of Success“

(KMU: Kleine und mittlere Unternehmen) durch die EU in Brüssel ausgezeichnet; 2012 sprach er vor der EU-Wirtschaftsministerkonferenz auf Zypern. 2014 erschien in Zusammenarbeit mit Thomas Issler das Buch „Der Internet-Marketing-Plan für Handwerksunternehmen“, ein zweites Buch ist in der Planung.

Worin besteht sein Franchise-Konzept? Volker Geyer: „Ich bin ein strategisch und konzeptionell denkender Mensch. Die Blaupause meines Tuns orientiert sich zu einhundert Prozent an der Business-Strategie EKS, der engpasskonzentrierten Strategie, die von Wolfgang Mewes begründet wurde.“ Grob skizziert geht es darum, sich auf Problemlösungen zu spezialisieren, sich sinnvoll zu vernetzen und immer wieder eine neue Entwicklungsstufe für das Unternehmen zu erschließen. 2005 sei er mit einer Spezialisierungsstrategie komplett neu gestartet. Die konsequente und marktgerechte Umsetzung habe nach rund zehn Jahren zum Erfolg geführt, berichtet er. Mit einem strategischem Internet- und Social Media Marketing für seinen sechsköpfigen Betrieb hat Geyer 2010 begonnen. Inzwischen generiert er

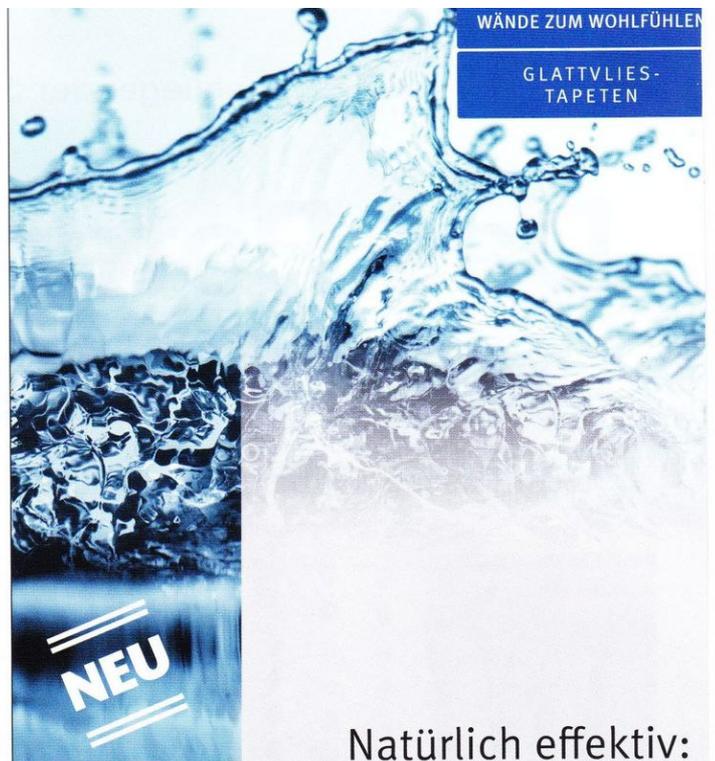


Industrie-Look (oben), Beton-Optik und gespachtelte Wände (links) gehören zum modernen Leistungsspektrum dazu.

mehr als achtzig Prozent seines Umsatzes über das Web. Er schreibt einen eigenen Blog, ist auf Facebook, Xing, Twitter und Pinterest aktiv. Auf seiner Homepage www.malerische-wohneideen.de findet sich ein umfassender Überblick über das Angebotsportfolio; ein Online-Showroom informiert über Produkte und ausgeführte Projekte. „Etwa ein Drittel meines Umsatzes generiere ich, ohne vorher das Projekt gesehen zu haben. Ich arbeite ausnahmslos mit fünfzig Prozent Vorauszahlung, habe dadurch keine Außenstände und benötige keine Bankdarlehen“, so der Unternehmer.

Volker Geyer: „Mit meinem Franchise-Konzept verfolge ich das Ziel, eine ganz besondere Marke im Handwerk mit einem ganz besonderen Spirit aufzubauen. Das Konzept beinhaltet hocheffiziente Marketing- und Vertriebsdienstleistungen für gestaltungsorientierte Malerbetriebe, beispielsweise die Erstellung zahlreicher individueller Landingpages mit den richtigen Key Words, Texten und Anwendungsbeispielen, ein Weblog, ein eigenes Label, den Zugang zu ganz außergewöhnlichen Produktideen und vieles andere mehr.“ Das Label „Malerische Wohnideen – Die Gestaltungsmaler“ steht allen Malerpartnerfirmen zur Verfügung. Jeder Partnerbetrieb erhält einen individualisierten Online-Showroom mit dreißig themenverschiedenen Landingpages zur Verfügung gestellt – auf die Zielgruppe optimierte Seiten also, die nach dem Klick in einer Suchmaschine erscheinen. Die Kommunikation mit der Zielgruppe finde maßgeblich in den sozialen Medien statt, so Geyer, der Facebook-Account von Malerische Wohnideen habe mehr als 15.000 Fans. Zwölf Gestaltungsmaler sind aktuell Franchisenehmer, hinzu kommen drei Produktpartner, etwa für die italienischen Glamora-Tapeten. Ein Produktpartner kommt aus dem Bereich LED-Lichtgestaltungen, ein weiterer steht für fugenlose Boden- und Badspachtelungen. Mit allen Produktpartnern wird ein individuelles Vorteilspaket für die Maler-Franchisenehmer geschnürt. Anfragen von Kunden kommen aus ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz. Diese leitet Geyer an seinen jeweiligen Franchisenehmer in der Region weiter. Sein eigener Betrieb übernimmt überwiegend Aufträge aus der Region um Wiesbaden, manchmal auch auf Mallorca und an der Côte d'Azur.

„Früher habe ich Kunden und Aufträge gesucht, heute finden die Kunden mich“, so Volker Geyer. Seine Kunden, sagt der Malermeister, seien loyale und integre Menschen mit Sinn für schönes Wohnen. „Und da geht es nicht um Einkommen oder Vermögen. Ich habe Kunden, die sparen richtig auf eine Wandgestaltung und verzichten dafür auf den Urlaub“, erklärt Geyer. ■ NICOLE STOLPMANN

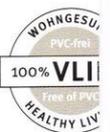


Natürlich effektiv: ERFURT-Variovlies AQUA

Das kleisterbeschichtete, pigmentiert
Zellulosevlies für die schnelle Verarbeitung

Unser neues, kleisterbeschichtetes und mit Wasser aktivierbares Zellulosevlies überzeugt durch beste Ergebnisse verbunden mit schneller, effizienter Verarbeitung

- Kleisterbeschichtete Rückseite
- Gut schiebbar/korrigierbar
- Sehr glatte und homogene Oberfläche



ERFURT-Variovlies AQUA 180: Perfekt in Qualität, Verarbeitung und Ergebnis.

! ++ JETZT TESTEN ++ JETZT TESTEN ++ JETZT TESTEN ++
EINFACH ANRUFEN: 0202 6110 375
++ KOSTENLOSE MUSTERROLLE ANFORDERN ++