

WIRTSCHAFT

Kurz belichtet

Managementpreis für Deck
Frankfurt (em). Der Managementpreis 1991 der Frankfurter Allgemeinen Zeitung GmbH Informationsdienste wurde an den Malermeister und Unternehmensberater Werner Deck (malerdeck GmbH) aus Eggenstein-Leopoldshafen verliehen. Er erhielt die Auszeichnung für die beste Anwendung im "Energio-Kybernetischen Management", das bedeutet eine Optimierung im Management.

Managementpreis für Werner Deck

Konzept mit Zukunft

Eggenstein-Leopoldshafen. Spitzenkünstler als Manager werden oft in den Cheftagen der Großindustrie vermutet. Daß dies nicht immer stimmt, beweist die Verleihung des FAZ-Managementpreises 1991 an den Malermeister Werner Deck aus Eggenstein. Der 43jährige Malermeister und Unternehmensberater wurde jetzt von einer Fachjury der Frankfurter Allgemeinen Zeitung als bester und erfolgreichster Anwender der Energo-Kybernetischen Managementlehre (EKS) ausgezeichnet. Der Preis ist mit 10 000 Mark dotiert.

In den letzten 29 Jahren haben über 25 000 Teilnehmer den „EKS“-Studiengang absolviert. Dabei werden Motivation, Betriebswirtschaftslehre, Marketing, kybernetische Kalkulation, Kooperation, Organisation, Kreativitäts- und Innovationsförderung, Ideen-, Projekt-, Produkt- und Unternehmensmanagement gelehrt. Unter allen Absolventen sollte derjenige ausgezeichnet werden, der die Prinzipien der „EKS“ am überzeugendsten umgesetzt hat – gleich ob im wirtschaftlichen, technischen, wissenschaftlichen oder sozialen Bereich.

Werner Deck lernte den Beruf des Malermeisters von der Pike auf. Als er 1978 den elterlichen Malerbetrieb übernahm, machte das Unternehmen mit fünfzig Beschäftigten neunzig Prozent seines Umsatzes im preisruinösen Neubaubereich. Deck analysierte die Situation und entwickelte mit Hilfe der „EKS“ seine erfolgreiche Strategie. Er stellte fest, daß sich viele seiner Mitbewerber, genau wie er, auf die großen Neubau- und Sanierungsaufträge konzentrierten. Die Entscheidung für einen Auftrag ging immer über den Preis. Nur der billigste Anbieter erhielt den Auftrag. Viele Anbieter kämpften mit immer billigeren Preisen um die durch die Konjunkturlaute immer weniger werdenden Aufträge. Eine vernünftige Rendite war so nicht zu erwirtschaften. Nur zehn Prozent seines Umsatzes machte Deck mit dem privaten Auftraggeber, dessen Aufträge eine gute Rendite brachten.

Viele Privatkunden klagten währenddessen über nicht zu bekommende Handwerker, die, wenn sie kamen, unpünktlich waren und Schmutz machten. Auf die Lösung dieses Problems konzentrierte Deck alle seine Mittel und Kräfte. Zunächst machte sich „malerdeck“ beim Privatkunden bekannt. Dazu investierte Deck in ein neues Firmenimage und entwickelte dabei eine überragende Corporate Identity.

Hinzu kam eine ausgeklügelte Werbestrategie mit originellen Ideen und Texten. „malerdeck“ versprach absolute Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Sauberkeit. Es wurden auch aller kleinste Aufträge übernommen und nach diesen Maßstäben ausgeführt. Bei „malerdeck“ räumten die Mitarbeiter aus und ein, putzten und

saugten. Genau das wollten die Privatkunden haben.

Schon damals setzte Deck EDV ein, beteiligte sich an der Entwicklung entsprechender Software und war in der Lage, den Privatkunden schon zwei Tage nach dem Besuch ein detailliertes Angebot vorzulegen. Gleichzeitig bot Deck eine Festpreisgarantie. Er setzte den Faktor „Zeit“ strategisch ein. Bis die Konkurrenz ein Angebot abgab, hatten die Maler von „malerdeck“ die Arbeiten schon ausgeführt.

Werner Deck investiert viel für die Weiterbildung seiner Mitarbeiter und hat sie auch am Betriebsergebnis beteiligt. Innerhalb weniger Jahre gelang es ihm mit seiner Strategie, zu über neunzig Prozent für private Auftraggeber zu arbeiten. Auftragslage und Betriebsergebnis sind hervorragend. „malerdeck“ hat einen hohen Bekanntheitsgrad, ein tolles Betriebsklima und ist in der Region Karlsruhe Marktführer.



WERNER DECK: Ausgezeichnet für sein Erfolgskonzept. Foto: pr

Sein ausgezeichnetes Unternehmenskonzept verkauft Werner Deck auch an andere Malerunternehmen. In Deutschland und Österreich sind damit über vierzig Betriebe ebenfalls erfolgreich tätig. Seit einigen Jahren gibt Werner Deck sein unternehmerisches Wissen als Unternehmensberater weiter. Er gibt Seminare und ist auf Industrie- und Unternehmertagen ein begehrter Vortragsredner. Anlässlich der Wiedervereinigung Deutschlands stiftete er 150 000 Mark für Ausbildung und Management in mittelständischen Betrieben der neuen Bundesländer.