

Netzwerken Sie schon?

Matthias Schultze, Inhaber und Unternehmenslenker der Malerfirma Heyse, nutzt seit Jahren die sozialen Medien für seinen Betrieb und ist überaus erfolgreich am Markt. Seit Beginn dieses Jahres unterstützt er Partnerunternehmen in ihren Aktivitäten.

Wer sich im Internet nicht zeigt, der findet nicht statt“, ist Matthias Schultze überzeugt. Er muss es wissen, denn der Inhaber der Malerfirma Heyse aus Isernhagen beschäftigt sich seit Jahren mit den Möglichkeiten der sozialen Medien. Ob Facebook, Youtube, XING, Google+, der Bilderdienst Pinterest, Twitter oder die Einbeziehung eines Blogs – er bespielt sie alle. Mit Erfolg. „Neun von zehn meiner Neukunden akquirieren wir über die neuen Medien“, sagt er.

Matthias Schultze, Inhaber der Malerfirma Heyse, setzt auf die sozialen Medien und präsentiert mit www.mein-maler.de eine neue digitale Plattform, die das Ziel hat, Partnerunternehmen bundesweit zu vernetzen.

schöne Wände, Loftdesign, exklusive Malerarbeiten, fugenlose Badgestaltung, gesunde Räume und Fassadengestaltung geht“, sagt er stolz. Neben Fachhandwerkern beschäftigt die Malerfirma Heyse eigenständige Programmierer und Webdesigner, auch eine Agentur sitzt mit im Boot. Grund genug, das eigene Netzwerk zu erweitern und Partnerunternehmen einzubeziehen. So präsentiert Matthias Schultze seit Januar 2016 mit www.mein-maler.de – „Mein Maler – Partnerkonzept der Macher“ – eine neue Plattform. „Ich bin überzeugt, dass mit einer intelligenten Vernetzung der Partnerunternehmen untereinander etwas Großes entsteht.“

Champions League statt Kreisklasse

Matthias Schultze sieht sich als Förderer und Begleiter und sucht innovative Partnerbetriebe, die wachsen wollen, allerdings von sich sagen: „Alleine schaffen wir das nicht.“ Typisch sind hier Familienunternehmen, die einen hohen Qualitätsanspruch an sich selbst haben und Unterstützung brauchen. „Ich kann Potenziale erkennen“, sagt Matthias Schultze. Er redet gern über die Bereitschaft zu Veränderungen. „Bevor ich einen Partnerbetrieb aufnehme, schaue ich mir genau an, welche Visionen das Unternehmen hat, was Selbstständigkeit in dem Zusammenhang bedeutet. Es muss menschlich passen“, sagt er. Ziel sei, Stärken des Betriebes zu stärken und Schwächen durch das Partnernetzwerk auszugleichen. „Bei uns im Betrieb werden viele Anfragen über das Internet an unser Partnernetzwerk weitergegeben.“

Storytelling zahlt sich aus

Zur erfolgreichen Vernetzung gehören zwingend ein intelligentes Marketing sowie ein professioneller Internetauftritt. Dabei sind Facebook sowie ein Blog wichtig. Matthias Schultze hat mit dem Modul „Storytelling“ ein weiteres innovatives Element auf der neuen Webseite integriert. Der Nutzer ruft kurze Filme auf, in denen Mitarbeiter erzählen, was sie motiviert und antreibt, klar und authentisch. Das setzt Emotionen frei. Es kommt vor, dass ein Kunde daraufhin explizit eine bestimmte Person für die Renovierungsarbeiten anfordert. „Das ist psychologisch äußerst interessant. Der Kunde hat das Gefühl, den kenne ich, der ist mir sympathisch und wird gute Arbeit leisten“, weiß Matthias Schultze um solche Situationen. Die Erfahrung zeige, dass damit die Wertschätzung gegenüber dem Maler, der zum ersten Mal das Haus betritt, deutlich höher ist.

We are family

Doch Matthias Schultze hat auch schlechtere Zeiten erlebt. Seine Ehe zerbrach, er war vier Jahre berufsunfähig. Auch

darüber spricht er bei seinen regelmäßigen Vorträgen. „Ich habe mich da rausgezogen,“ zieht er aktuell Bilanz. Umso entschiedener ist er heute Visionär und verfolgt seine Ziele mit Leidenschaft. Aus jedem Funken seines Körpers spürt sein Gegenüber die Begeisterung, die ihn antreibt. Begeisterung für seine Arbeit, Begeisterung für die Chancen, die sich mit der Digitalisierung des Arbeitsalltags bieten.

Seinen Leitspruch „We are family“ nimmt er wörtlich. Er unterstützt seine Partnerunternehmen nach Kräften. Gestern noch in Bremen, reist er heute von Hannover Richtung Norden nach Hamburg und Kiel und ist morgen auf der Autobahn Richtung Süddeutschland unterwegs, um mit potenziellen Partnern zu sprechen. „Ich bin ein digitaler Mensch und trage mein Büro immer bei mir“, sagt er. Sechs Partnerunternehmen im gesamten Bundesgebiet sind seinem Netzwerk bisher beigetreten.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.mein-maler.de/netzwerk

Sören Wienicke, Malermeister, trat als einer der ersten Unternehmer dem Netzwerk von Matthias Schultze bei:

„Schon nach kurzer Zeit wurde mir klar, dass es die richtige Entscheidung war.“

Der Austausch unter Malern bundesweit funktioniert wunderbar. Das gemeinsame Auftreten in sozialen Netzwerken ist einfach großartig, das kann ich alleine gar nicht schaffen, da Zeit und Ausdauer für solche Sachen fehlen. Wir haben mit Matthias Schultze einen sehr motivierten und zielorientierten Coach, der es immer wieder schafft, uns zu begeistern und die Dinge anders zu machen als alle anderen.“



ALTBAUSANIERUNG IN HANNOVER

Die Malerfirma Heyse realisierte im Team den Ausbau und holte rasch die richtigen Fachhandwerker mit ins Boot. Möglich wurde dies durch das hervorragende Expertennetzwerk. Netzwerkpartner aus den Bereichen Sanitär, Maler, Maurer, Elektriker, Trockenbauer, Fliesenleger, Bodenleger und Tischler halfen bei der Komplettisanierung.



Flur vor der Sanierung. Nach der Sanierung erstrahlt der Raum im neuen Glanz.

Die Küche nach und vor der Sanierung

Sein Unternehmen mit 30 Mitarbeitern ist 2016 hervorragend ausgelastet. Das exzellente Image hat er innerhalb von sechs Jahren nicht nur durch hervorragende Arbeiten, sondern wesentlich auch durch die Nutzung der sozialen Medien um ein Vielfaches weiter ausbauen können. „In der Region Hannover führt kein Weg an uns vorbei, wenn es um Themen wie