



**1** Blick ins Schaufenster. Belgradstraße 15 im Münchener Stadtteil Schwabing: Hier hat Malermeister Hubka sein neues Ladenlokal eröffnet.

## Einstieg in den Handel

**Früher betrieben Malerunternehmen öfters auch ein Handelsgeschäft nebenbei. Nicht zuletzt wegen der Baumärkte hat sich die Handelslandschaft verändert. Eine Gegenbewegung zum Trend vollführt nun der Münchener Malermeister Horst Hubka und steigt neu ins Handelsgeschäft für den Malerbedarf ein.**

München, Belgradstraße, eine der großen Straßen, die durch Schwabing führt. Seit Oktober letzten Jahres ist Malermeister Horst Hubka hier zum dritten Mal vertreten. Nach dem Ladenlokal des Malerbetriebs und dem Showroom – Hausnummern 34 und 26 – hat Hubka nun einen Farbenfachhandel aufgemacht. In der Belgradstraße 15 präsentiert er Farben, Lacke, Bodenbeläge, Tapeten und Werkzeuge zum Mitnehmen. Die Eröffnungsfeier, zu der mehrere Hundert Gäste kamen, symbolisiert damit einen weiteren Entwicklungsschritt des Münchener Maler- und Lackiererbetriebs.

Horst Hubka betreibt das Geschäft zusammen mit seiner Lebensgefährtin Mandy Kail. Zur Zielgruppe gehören Kunden, die Wert auf ein

hochwertiges Produktsortiment legen – wie Hubka formuliert: »Die Endverbraucher, die vom Baumarkt genug haben.« Der Kunde kann aber nicht nur klassische Maler-Markenprodukte kaufen, sondern kann auch Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Dazu gehören kompetente Beratung, Werkzeugverleih und Lieferservice. Abends und an Wochenenden bietet Hubka den Endverbrauchern sogar Seminare an, die er im Ladengeschäft durchführt. Hierfür kann er die vielen Flachbildschirme unter der Decke gut einsetzen.

Im Ladenlokal sind die Farbeimer, Pinsel, Schneidmesser, Elektrowerkzeuge auf kleinem Raum übersichtlich arrangiert. Trotz des breit gefächerten Angebots – von der Fassadenfarbe bis zur Acrylfarbe für Hobbymaler – hat jeder Teil des Sortiments seinen Platz. Sogar eine Farbmischanlage ist vorhanden. Die Atmosphäre ist sachlich, die Ware ist in viel Licht getaucht. Das Schaufenster ist viel heller, als die anderen in der Straße und sorgt dafür für mehr Aufmerksamkeit.

Aber Horst Hubka hat nicht nur den Endverbraucher im Visier. Mit dem Einstieg in den Farbenfachhandel wollte er nicht einfach eine bessere Konkurrenz für die Baumärkte sein. Damit die Rechnung aufgeht, agiert er auch als Großhändler.

Das Konzept, Zielgruppen, Planzahlen hat Horst Hubka im Businessplan festgelegt. Von Hause aus Malermeister und staatlich geprüfter Farb- und Lacktechniker ist Hubka aber auch ein guter Kaufmann – immerhin ist er Lehrbeauftragter für das Fach Kalkulation an der Münchener Meisterschule.

Der Fachhandel bietet zunächst in erster Linie dem eigenen Malergeschäft Vorteile. »Farbenfachhandel Hubka« und »Malermeister Hubka« sind zwei rechtlich getrennte Unternehmen, die eine Geschäftsbeziehung unterhalten. Die Mitarbeiter des Malerbetriebs sind dann Kunde des Farbenhandels, von dessen Service sie profitieren. Die Materialien sind ständig am Lager vorrätig und der Einkauf wird günstiger. Außerdem kann auch am Wochenende auf die Farbmischanlage zugegriffen werden.

Das Konzept ist dann aufgegangen, wenn schwarze Zahlen geschrieben werden. »Das Lager ist dann kein Kostenfaktor mehr, sondern verdient Geld«, sagt Hubka, der in seinen Meisterkursen immer wieder betont, wie wichtig es ist, Gewinn zu machen.

Der Großhandel soll aber nicht nur den eigenen Malerbetrieb beliefern, sondern auch Kollegen und Mitbewerber. Auch andere Gewerbetrei-



**2** Keine Konkurrenz zum Baumarkt: das Sortiment ist in Profi-Qualität – ebenso die Beratung.



**3** Horst Hubka (rechts) führt zusammen mit Mandy Kail den Farbenfachhandel. Philipp Brose befindet sich zurzeit in Ausbildung.

(Fotos: Dolt)

bende oder Gewerke können sich mit Material versorgen. Eine weitere Kundengattung ist der »Intensivheimwerker«. »Der Markt in diesem Bereich hat der Fachunternehmer wahrscheinlich für immer verloren«, stellt er nüchtern fest. »Ich bin mir sicher, dass nicht alle bei mir eingekaufte Ware vom Endverbraucher selbst verarbeitet wird. Nicht zuletzt

werden damit auch Kollegen von uns ausgestattet.« Aber auch das Gegenteil kann der Fall sein. »Do-it-yourself« hat seine Grenzen. Damit werden auch wieder die professionellen Leistungen eines Fachhandwerkers interessant. Aber dafür gibt es die Malermeister Horst Hubka GmbH, deren Dienste gern vermittelt werden.

pd

## Malermeister Horst Hubka

Die Leser von ausbau + fassade kennen Horst Hubka durch Beiträge zur rationellen und sauberen Applikation von Farben mit dem Airless-Gerät. Der Münchener Malermeister arbeitet aber nicht nur in der Fläche. Er arbeitet viel im gehobenen Segment für Privatkunden und vergibt dabei auch Aufträge an Nachunternehmern wie Schreiner oder Trockenbauer.

Zu seinen Ideen gehören auch die fahrenden Werkstätten. Das sind Anhänger, die für verschiedene Anwendungen ausgerüstet sind, zum Beispiel für die Untergrundvorbereitung, für die Oberflächentechnik und Entsorgung.

@ [www.hubka.de](http://www.hubka.de)

## Überblick über Strukturputze

Kurt Schönburg: *Strukturputze, historisch und neu. Entwicklung, geschichtlich und regional.* Herausgeber: DIN Deutsches Institut für Normung e. V. Beuth Verlag GmbH: Berlin, Wien, Zürich. 1. Ausgabe 2007. 256 Seiten A5, broschiert. 48,- Euro. ISBN 978-3-410-16631-3

Für Strukturputze sind im Lauf der Zeit regional und anwendungsbezogen viele unterschiedliche Arbeitstechniken entstanden. Der neue Band »Strukturputze, historisch und neu« gibt einen verständlichen und umfassenden Überblick. Kurt Schönburg, Experte für Bauwerksbeschichtungen, betrachtet althergebrachte und neue Arbeitstechniken als Einheit und berücksichtigt bei ihrer Beschreibung alle ökonomischen, ökologischen, naturwissenschaftlichen, historischen und technisch-handwerklichen Aspekte. Bei seinen Darstellungen bezieht er immer auch die Rolle der Normung und vorhandene Normen mit ein.



Zahlreiche Bilder veranschaulichen das Anwenden und Ausführen von Strukturputzen im Wohnungs- und Gesellschaftsbau, in der Denkmalpflege und bei der Bausanierung von Profan- und Sakralbauten sowie im Individual- und Ökobau. Ganz gleich ob Kunstharz-Putze oder Putze auf mineralischer Basis: Kompetent und praxisorientiert hilft das Buch den ausführenden Handwerkern,

## Kündigungen sind möglich

- Stellt sich heraus, dass Schmähdungen in einem öffentlich zugänglichen Internet-Forum von einer Arbeitnehmerin ihrem Chef gegenüber geäußert wurden, so darf ihr fristlos gekündigt werden. Kein Arbeitgeber muss sich eine solche üble Nachrede gefallen lassen – auch wenn der »Absender« im Netz nicht zu erkennen ist. (Worte fielen wie »Sklavensbetrieb«, »Zuhälterfirma« und gegenüber Vorgesetzten »Idioten«. Die anonymen Eintragungen konnten zufällig »zugeordnet« werden.) (Arbeitsgericht Frankfurt am Main, 22 Ca 2474/06)
- Hat ein Arbeitgeber einem Mitarbeiter eine Abmahnung ausgesprochen, so hat er damit zugleich darauf verzichtet, ihm wegen der abgemahnten Pflichtverletzung zu kündigen. Kündigt er ihm den-

noch im unmittelbaren Zusammenhang mit der Abmahnung (hier einen Tag später), so ist davon auszugehen, dass der abgemahnte Grund auch Anlass für die Kündigung war – wenn der Arbeitgeber nicht glaubhaft darlegt, dass es unmittelbar nach der »gelben Karte« andere Gründe für die Entlassung gegeben hat. (Das Bundesarbeitsgericht wies den Fall an das Landesarbeitsgericht Hamburg zurück, um dort die Prüfung nachholen zu lassen, was den Arbeitgeber veranlasst hat, das Arbeitsverhältnis zu beenden. Dabei braucht der Unternehmer in diesem Fall seine Kündigung noch nicht einmal sozial zu rechtfertigen, weil der Mitarbeiter noch keinen Kündigungsschutz hatte, da er noch nicht sechs Monate dem Betrieb angehört.) (AZ: 6 AZR 145/07)