

Mit Nähe führen



Bernhard Freundlinger,
Geschäftsführer „Der freundliche Maler“.

Foto: Malerblatt

Die Marke „Der freundliche Maler“ ist bekannt in Oberösterreich. Nicht nur als qualitativ hochwertiger Anbieter für Komplettleistungen rund um Boden, Wand und Decke, sondern auch für das Engagement der Familie Freundlinger in der Nachwuchsförderung im Malerhandwerk. Seine Ideale hat das Ehepaar auch an Sohn Bernhard weitergegeben. Karl Freundlinger, eine echte Unternehmerpersönlichkeit, hat den Malerbetrieb 1972 gemeinsam mit seiner Frau Elisabeth gegründet und zu einem mittelständischen Malerunternehmen mit 100 Mitarbeitern an vier Standorten ausgebaut. Neben der Zentrale in Linz bearbeitet man den Markt von Gmunden, Kremsmünster und Wien aus. 25 Prozent der Belegschaft sind im Durchschnitt Auszubildende, darunter auch immer zwischen fünf bis acht benachtei-

Bernhard Freundlinger leitet den Familienbetrieb „Der freundliche Maler“ im österreichischen Linz in zweiter Generation. Dem Unternehmer ist die Förderung der Mitarbeiter von Anfang an ein wichtiges Anliegen. Hier berichtet er von seinen Erfahrungen im eigenen Nachfolgeprozess.

ligte Jugendliche. Elisabeth Freundlinger, im Betrieb verantwortlich für das Personalwesen, besucht Schulen und Projekte, spricht mit den Jugendlichen und den Eltern, unterstützt und fördert vom Beginn der Lehrzeit bis zum erfolgreichen Abschluss. Für seine hohe Ausbildungsqualität hat das Ehepaar schon zahlreiche Auszeichnungen erhalten, darunter den „Saliera Award“ für soziales Engagement.

Nachfolge geregelt

Genauso professionell wie das Thema Ausbildung hat die Familie auch die Nachfolge im Unternehmen geregelt. Bereits im Jahr 2012 hat man den Prozess angestoßen, in dessen Verlauf Karl Freundlinger die Geschäftsführung an seinen Sohn Bernhard übergeben hat. Um diesen meist nicht ganz einfachen Prozess möglichst reibungsarm durchzuführen, schlug Karl Freundlinger seinem Sohn vor, Dr. Wolfgang Setzler, den Geschäftsführer von WSM im badi-schen Achern, als externen Berater und Coach hinzuzuziehen. Rückblickend sagt Bernhard Freundlinger: „Anfangs hatte ich Bedenken, vor allem aufgrund des großen Altersunterschiedes zwischen Dr. Setzler und mir, aber jetzt kann ich sagen: Es hat perfekt gepasst. In der Übergangsphase war er ein guter Begleiter.“ Bernhard Freundlinger macht im Gespräch aber auch deutlich, dass Va-

ter und Sohn sich in der Zeit der Betriebsübergabe an allen bekannten Aspekten des Themas „Generationenkonflikt“ abarbeiten mussten, seien es nun Akzeptanzprobleme oder unterschiedliche Ansichten über Unternehmensschwerpunkte. Dann stand Dr. Setzler als neutraler Sparringspartner zur Verfügung.

Danach gefragt, was für ihn der wichtigste Lerneffekt der vergangenen Jahre sei, sagt Bernhard Freundlinger: „Bei uns im Handwerk steht der Menschen im Vordergrund. Ich denke, eine meiner größten Stärken ist, nah an den Menschen zu sein. Die Mitarbeiter mit Nähe zu führen, im Betrieb oder auf der Baustelle, ist enorm wichtig. Man muss präsent sein. Wenn die Mitarbeiter morgens um sechs Uhr das Material für den Tag abholen, bin ich auf dem Hof. Es ist so, dass ich jeden Tag mindestens ein bis zwei Stunden investiere und verschiedene Teams besuche, damit die Leute das Gefühl haben: Er interessiert sich für uns.“ Freundlinger weiter: „Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, nicht nur im Unternehmen zu arbeiten, sondern sich immer auch eine gewisse Zeit zu nehmen, um am Unternehmen zu arbeiten. Dazu gehört, sich anzuschauen, wie sich der Markt entwickelt, die bestehenden Chancen und Risiken abzuwägen und die Unternehmensziele entsprechend auszurichten.“

Martin Mansel