



Pressestimmen

Kerstin und Pierre Schilling
sind langjährige Steinseifer-Seminarteilnehmer und Beratungskunden von Klaus Steinseifer
Zwei sehr erfolgreiche Seminarteilnehmer in der Presse



REPORTAGE

Kerstin und Pierre Schilling vor der Firmenzentrale in Limeshain. In der Mitte die Französische Bulldogge Malou, die deutlich mürrischer guckt, als sie tatsächlich ist.

Kerstin und Pierre Schilling, Inhaber der Lacolore-Schilling GmbH in Limeshain

Mit viel Herzblut und Raumgefühl leiten Kerstin, 37, und Pierre, 41, Schilling die Firma Lacolore in Limeshain. 2000 übernahm Pierre Schilling die Firma in dritter Generation. Kerstin Schilling ist seit fünf Jahren verantwortlich für den kaufmännischen Bereich. Das Aufspüren von Trends und Innovationen in der Wohnraumgestaltung ist für beide ein wichtiges Thema.

www.lacolore.de · gegründet 1950 · 21 Mitarbeiter

Foto: Tessa Helmke

SCHÖNER LEBEN

*Kerstin und Pierre Schilling betreiben eigentlich keinen Malerfachbetrieb:
Viel eher ist die Firma Lacolare im hessischen Limeshain eine exklusive
Ideenwerkstatt für die Gestaltung unverwechselbarer Wohnlandschaften.*

Ob man nicht einfach hier bleiben könne, denkt sich der Besucher. Angenehmer und zum Verweilen einladender kann das Ambiente aus seiner Sicht kaum werden.

Wir stehen im Souterrain des Wohnhauses des Ehepaars Schilling, der Geschäftsführer von Lacolare, eines Malerfachbetriebs der besonderen Art.

In diesem Untergeschoss in Limeshain, mitten in der hessischen Wetterau, 40 Kilometer nordöstlich von Frankfurt, befindet sich der private Spa-Bereich des Ehepaars Schilling. Und in dieser Wellness-Oase mit ihren genau aufeinander abgestimmten Materialien, den einladenden Luxusliegen, der lichten, edlen Sauna und dem sorgfältig durchdachten Beleuchtungskonzept findet sich viel von dem, was Pierre und Kerstin Schilling antreibt, beruflich und privat: genießen und wohlfühlen auf erlesenem Niveau. „Dies ist der gelebte Anspruch für alle unsere Projekte. Natürlich legen wir auch privat Wert auf designorientiertes und stilvolles Wohnen. Wir lieben Wellness und hatten in den letzten Jahren leider nicht viel Zeit dafür. Somit haben wir uns den Traum einer Wellness-Oase zuhause erfüllt und genießen nun in vollen Zügen unseren absoluten Lieblingsraum“, sagt Kerstin Schilling. „Schön, dass es Ihnen hier zu gefallen scheint, aber jetzt würden wir Ihnen gern unseren Showroom zeigen, dort ist unser Spektrum an Gestaltungsideen dann doch noch ein bisschen breiter als hier.“

Exzellente Visitenkarte

Die Fahrt dorthin dauert kaum zwei Minuten und das Ergebnis ist beileibe kein schlechter Tausch. Denn die Zentrale der Lacolare-Schilling GmbH ist ebenfalls eine exzellente Visitenkarte und lässt über die Firmenphilosophie wenig Fragen offen. Auch hier können Beratungs-

willige oder Kunden – was bei Lacolare normalerweise irgendwann aufs Gleiche herauskommt – ein fugenloses Badezimmer aus der Nähe betrachten und verschiedenste hochwertige Wandgestaltungen in Augenschein nehmen. Dies allerdings erst nach einem eingehenden Beratungsgespräch. „Alle Muster sind erst mal nicht zu sehen“, erläutert Geschäftsführer Pierre Schilling, der den Betrieb 2000 von seinen Eltern übernahm, das Konzept. „Passende Muster holen wir dann raus, wenn wir sie brauchen. Unsere Vorschläge sind in der Regel recht erklärungsbedürftig.“ Fast ausschließlich findet die Erstberatung an dem langen Holztisch in der Firmenzentrale statt. Zuvor lässt sich der 41-Jährige Bilder der zu gestaltenden Räumlichkeiten zuschicken und bereitet sich auf dieser Grundlage auf den Termin vor. „Sobald sich mein Mann in eine Umgebung vertieft, sprudeln bei ihm die Ideen“, sagt Kerstin Schilling. „Pierre hat die besondere Gabe, Kreativität, Designbewusstsein und das Know-how für die technische Machbarkeit zusammenzubringen.“ Beim zweiten Termin schaut sich Pierre Schilling dann das Objekt vor Ort an, „bildet sich ein Urteil über die Beschaffenheit des Untergrunds und macht Aufmaße“, erklärt Kerstin Schilling. „Der Vorteil unseres Showrooms ist, dass mein Mann nicht mehr sämtliche Muster durch die Gegend fahren muss und wir hier vor Ort ganzheitlich beraten können – und der Kunde kann die Muster großflächig ansehen.“

Gutes Handwerk darf seinen Preis haben

Dieser Ansatz überzeugt die Kunden in großer Regelmäßigkeit: Das Verhältnis zwischen Beratungsgesprächen und erteilten Aufträgen ist nahezu ausgeglichen. Dabei haben die Leistungen von Lacolare durchaus ▶



REPORTAGE

„Unsere Leidenschaft ist es, das Leben unserer Kunden mit ganzheitlichen, auf sie abgestimmten Raumkonzepten zu verschönern.“

Pierre Schilling, Inhaber Lacolore-Schilling GmbH



ihren Preis. Man ist jedoch selbstbewusst genug, zu wissen, dass dieser auch seine Berechtigung hat. So offeriert Lacolore eine breite Produktpalette für Böden, Wände, und Decken. LED-Gestaltung sowie Sicht- und Sonnenschutz runden das Spektrum ab. Die notwendigen Partner für andere Gewerke hat Lacolore ebenfalls an der Hand und kümmert sich gerne um die Betreuung des Bauvorhabens. Mit diesem Angebot an Leistungen und Produkten ist Lacolore ein Solitär im Rhein-Main-Gebiet – ein Umstand, den die Kundschaft sowohl registriert als auch honoriert. „Wir haben es geschafft“, sagt Pierre Schilling, „mit unserer Beratung, unseren Produkten, der Qualifikation der Mitarbeiter und unserem Partner-Netzwerk uns vom Markt abzuheben. Wir können mit Stolz sagen: Gutes Handwerk darf seinen Preis haben.“ Ein Erfolgsgeheimnis von Lacolore könnte neben dem hochwertigen Beratungskonzept und den erstklassigen Produkten sein, dass die so sympathischen wie bodenständigen Betreiber ohne jeden elitären Dünkel daherkommen und man bei ihnen sofort spürt: Das Wichtigste ist ihnen, ihre Klienten glücklich zu machen – und nicht der vergoldete Euro. „Unsere Leidenschaft ist es, das Leben unserer Kunden mit ganzheitlichen, auf sie abgestimmten Raumkonzepten zu verschönern“, sagt Pierre Schilling mit einem fast verträumten Lächeln und kraut Malou, seiner Französischen Bulldogge, den Kopf. Diese hat heute Zuwendung besonders nötig, denn nach einer Knie-OP ist sie noch nicht ganz wiederhergestellt. Trotzdem kommt Malou so fröhlich und gutmütig daher, dass ein Hundephobiker gute Chancen hätte, Limeshain kurier

zu verlassen. Nicht umsonst wird Malou als offizielle Schmusebeauftragte des Betriebs geführt.

Keine Gestaltung ohne Überzeugung

„Gestern hatte ich einen Kunden hier, der unter anderem sein Badezimmer neu gestalten wollte“, erzählt Pierre Schilling. „Ich schlug ihm vor, zwei Wände in Kupferoptik, eine andere Wand und den Boden in einem hellen Sandton zu gestalten und auf eine weitere Wand eine Tapete mit Schwalbenmuster in Kupferoptik zu legen.“ Der Kunde war sofort überzeugt und machte sodann Bekanntschaft mit dem fachlichen Selbstverständnis des Inhabers. In einem anderen Raum wollte er in die Wand eingelassene Treppen vor einem dunklen Hintergrund in Goldoptik gestalten lassen. „Das können wir so nicht machen“, erklärte Pierre Schilling diesem höflich, aber bestimmt und überzeugte ihn („Wir brauchen doch einen Grundton“) zügig von schneeweißen Stufen. Ein großer Verlag aus Frankfurt ließ sich bei Lacolore bei der Neugestaltung der optisch aus der Zeit gefallenen Lobby beraten. „Boden schwarz, Decke schwarz, überall verspiegelt. Man weiß gar nicht, wo oben und wo unten ist. Typische 1990er-Jahre halt“, beschreibt Pierre Schilling den Ist-Zustand. Nun sollen die 250 Quadratmeter des Empfangsbereichs von einer Moos- und einer Betonwand begrenzt werden. Alles soll nachts gemacht werden, von mindestens sechs Leuten. „So etwas kann im Umkreis von 300 Kilometern aus meiner Sicht kein Anbieter so schnell umsetzen“, erklärt Schilling. „Denn große Betriebe sind eher auf einfache, aber großflächige Decken- oder Wandarbeiten ausge- ▶“



So stilvoll kann Wellness sein. Diese Oase des Wohlbefindens befindet sich im Souterrain des Hauses des Ehepaars Schilling im heimischen Limeshain. „Wenn wir mal wirklich abschalten wollen, ist das hier genau der richtige Ort für uns“, sagt Kerstin Schilling.



Die Firmenzentrale von Lacolore in Limeshain ist gleichzeitig so etwas wie ein Showroom des guten Lebens. „In diesem Ambiente wollen wir unsere Gäste anregen, neue Möglichkeiten für sich zu entdecken“, sagt Pierre Schilling. Besonders wohl darin fühlt sich Malou, die „Schmusebeauftragte“ von Lacolore, die vermutlich die einzige Bulldogge in der ganzen Wetterau ist, die eine eigene E-Mail-Adresse besitzt.

MARKT IMPULSE 11

REPORTAGE

In ihrem Hanauer Showroom präsentiert Lacolore seit November in exklusivem Umfeld hochwertige Wandgestaltungen und hochwertige Lösungen rund ums Thema fugenloses Badezimmer.



Das fugenlose Bad - eines der Highlights der Zentrale in Limeshain.



Hier nimmt Pierre Schilling seine Kunden mit auf Entdeckungsreise in die Welt der individuellen Raumgestaltung. Vor dem Beratungsgespräch senden diese ihm Bilder ihrer Räumlichkeiten. Dann lässt Pierre Schilling seine Kreativität Funken schlagen.

„Wir haben kein Problem, neue Mitarbeiter und Azubis zu finden. Bei unseren Design-Projekten ist jeder stolz, ein Teil des Maler-Teams zu sein, und ist motiviert, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.“

Kerstin Schilling, kaufmännische Leiterin



richtet. Kleinere, gestaltungsorientierte Firmen haben oft nur ein oder zwei Leute. Wir liegen mit unseren jetzt 21 Mitarbeitern optimal dazwischen.“

Das Verlangen nach der Beratung und den Dienstleistungen von Lacolare wächst beständig. Aktuell gibt es eine Vorlaufzeit für Beratungstermine von zwei Wochen, Ausführungen sind mit einem Vorlauf von drei Monaten möglich. „Die hohe Nachfrage freut uns natürlich sehr“, betont Kerstin Schilling. „Wir vergeben natürlich auch abends und samstags Termine – je nach Zeitbudget des Kunden. Aber eben aktuell mit Wartezeit.“ Und setzt mit einem Augenzwinkern, so fein, dass man unsicher ist, ob man es sich nicht vielleicht doch eingebildet hat, hinzu: „Auch prominente Kunden bilden hier keine Ausnahme.“

Kompletter Kurswechsel

Vor 17 Jahren übernahm Pierre Schilling die Firma, die damals noch ein klassischer Malereibetrieb war, von seinen Eltern. Sofort leitete er den umfassenden Kurswechsel in Richtung exklusiver Wohnraumgestaltung ein. Woher er den Mut nahm, den erfolgreichen Betrieb auf eine neue Grundlage zu stellen? „Erstens war ich davon überzeugt, dass das bisherige Geschäftsmodell mittelfristig an seine Grenzen stoßen würde. Zweitens meinte ich, in dem neuen Ansatz großes Potenzial für die Zukunft zu entdecken. Und drittens war und ist die individuelle und hochwertige Beratung genau das, was ich immer tun wollte.“

Auch Kerstin Schilling erinnert sich gut an diese Zeit: „Um das neue Konzept zu kommunizieren, ging mein Mann anfangs zu Generalunternehmern und Architekten regelrecht Klinken putzen. Inzwischen empfehlen uns Architekten und designorientierte Einrichtungsstu-

dios für Küchen oder Bäder weiter.“ Selbst Anfragen für Aufträge in Afrika oder Japan erreichen Lacolare inzwischen. Dazu trägt nach Überzeugung der Schillings auch ihr Engagement im Bereich Social Media bei. „Wir nehmen Kanäle wie Facebook als große Chance wahr, uns zu zeigen. Gut zu sein, ist nicht genug. Wer was macht, muss auch ein bisschen brüllen. Man muss auffindbar sein“, sagt Kerstin Schilling. Gerade im hochwertigen Segment, in dem Kunden bereit seien, viel Geld auszugeben, seien Fragen wie „Wo ist der Betrieb gelistet?“, „Wie stellt er sich in den sozialen Netzwerken dar?“ und „Hat diese Optik einen Design-Award bekommen?“ eine wichtige Orientierungshilfe. „Bei uns riefen auch schon Kunden an, die ihr Bad bereits hatten rausreißen lassen, bevor sie unsere Gestaltungsideen im Netz entdeckten und ihre Pläne wieder umschmissen.“

„Wir wollen Wertschätzung und Vertrauen vermitteln“

Für die hochwertigen Leistungen von Lacolare sind aus Sicht der Schillings motivierte, zufriedene und hochqualifizierte Mitarbeiter besonders wichtig. Dieses Feld bestellt die ausgebildete Personalerin Kerstin Schilling, die 2013 in den Betrieb eintrat, nachdem sie zuvor erfolgreich für ein börsennotiertes Großunternehmen in Frankfurt tätig war. „Wir haben das Rad sicher nicht neu erfunden“, glaubt die 37-Jährige. „Wir setzen nur tatsächlich auch um, was allgemein bekannt ist. Das sind oft scheinbar simple Dinge. Faire, leistungsgerechte Entlohnung wird bei Lacolare ebenso großgeschrieben wie das Thema Zeiterfassung. Und zwar nicht, um die Mitarbeiter zu kontrollieren, sondern „damit keiner auch nur eine Minute umsonst arbeiten muss. Und sei es das Be- oder Entladen des Autos.“

„Unsere Mitarbeiter sollen sich eingeladen fühlen, selbständig zu handeln und gewerksübergreifend zu denken.“

Kerstin Schilling, kaufmännische Leiterin

Auch aus solchen Gründen eilt dem Arbeitgeber Lacolore in der Region ein vorzüglicher Ruf voraus. „Wir haben kein Problem, bestens qualifizierte Mitarbeiter und Azubis zu finden. Bei unseren Design-Projekten ist jeder stolz, ein Teil des Maler-Teams zu sein, und ist motiviert, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.“ Die besten Mitarbeiter, davon sind Pierre und Kerstin Schilling überzeugt, sind diejenigen, die man aus den eigenen Reihen hochzieht. Deshalb kümmern sie sich intensiv um die drei Auszubildenden – einen pro Lehrjahr – und gehen auch mal unkonventionelle Wege. So entdeckten sie einen tüchtigen und talentierten Maler aus Polen, dessen Ausbildung in Deutschland nicht anerkannt wurde, und fanden einen Weg, ihn bei voller Bezahlung seine Malerlehre nachholen zu lassen. Auch ausführliche jährliche Mitarbeitergespräche zählen dazu. In denen wollen Kerstin und Pierre Schilling in Erfahrung bringen, ob sich der einzelne Mitarbeiter gerecht bezahlt fühlt und womit man seine Arbeitszufriedenheit steigern kann. Wer sich zum Beispiel weiterbilden möchte, rennt bei Lacolore offene Türen ein. „Wer Lust hat, sich zu entwickeln – gerne!“, sagt Kerstin Schilling. Solche Schulungen und Seminare hätten zwar ihren Preis, aber Investitionen in die eigenen Mitarbeiter sind es den Schillings immer wert. So werden Weiterbildungswünsche in der Schulungsplanung für das nächste Jahr berücksichtigt; die talentiertesten Mitarbeiter werden zusätzlich mit einem speziellen Programm gefördert, damit sie irgendwann noch mehr Verantwortung übernehmen können. „Wir wollen Wertschätzung und Vertrauen vermitteln“, betont Kerstin Schilling. „Unsere Mitarbeiter sollen sich eingeladen fühlen, selbstständig zu handeln und gewerksübergreifend zu denken.“

Gordischen Knoten durchtrennt

Auch bei der Organisation der eigenen Arbeit sucht das Ehepaar immer wieder nach Optimierungspoten-

zial. Gemeinsam mit einem Unternehmensberater ihres Vertrauens analysieren sie in regelmäßigen Abständen ihre Situation. Dabei geht es weniger um wirtschaftliche Fragen. Vielmehr wird ein ganzheitlicher Ansatz gepflegt und die allgemeine Arbeits- und Lebenszufriedenheit auf den Prüfstand gestellt. Immer wieder mit verblüffendem Erfolg. „Im November 2016 war ich so ziemlich an meinem Limit“, erinnert sich Pierre Schilling. Monate ohne ein einziges freies Wochenende hatten seine Energiereserven aufgebraucht. Mit einem simplen Kniff gelang es dann, den gordischen Knoten der strukturellen Überlastung zu lösen: „Ich sollte zwanzig Dinge notieren, die ich am Tag so mache. Im Anschluss daran fünf Dinge, die ich am liebsten tue und am besten kann. Das waren bei mir vor allem individuelle Beratungsgespräche.“ Das radikale Resultat der Beratung war: „In fünf Monaten machst du nur noch das. Für den Rest schulen wir aktuelle und neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“ Wie bestellt geht eine Mitarbeiterin durch den offenen Showroom in Richtung Büro. „Das ist Frau Koch“, stellt Pierre Schilling vor, „sie erledigt jetzt 50 Prozent von dem, was ich früher zu meinen Aufgaben zählte.“ Auch auf andere Schultern habe er die Belastung verteilt. Inzwischen könne im Grunde jeder im Büro Anrufern kompetent Auskunft geben. Welche Auswirkungen das auf seinen Arbeitsalltag habe? „Früher hat mein Telefon vielleicht 90-mal geklingelt.“ Und heute? Pierre Schilling blinzelt vergnügt. „Na, vielleicht zehnmal. Ich habe jetzt doppelt so viele Mitarbeiter als vor drei Jahren, aber ich arbeite keineswegs doppelt so viel.“ Die Weichen sind also dafür gestellt, dass den Schillings auch in Zukunft Zeit für den ein oder anderen Abend in ihrem Wellnessstempel bleibt. Die Firmenphilosophie von Lacolore ist, wie gesagt, auch die Devise der Inhaber: Schöner leben. ■





Die Zentrale in Limeshain.
Rechts im Bild: der Briefkasten in Rostoptik.



In der Verwaltung bringt Pierre Schillings Mutter Ilona ihre reiche Erfahrung noch immer regelmäßig mit ein.



Nicht nur für den Fotografen: Die Schillings lieben ihre Arbeit und das Leben - und das merkt man ihnen auch an.