

Kreativ trotz Kind und Kegeel

Ursula Kohlmann meistert den Spagat zwischen Familie und einem anspruchsvollen Beruf

Zusammen mit ihrem Mann leitet Frau Kohlmann die Remmers Malerwerkstätten mit 20 Mitarbeitern, bei HORIZONTE21, dem Deutschen Marketingpreis für Maler und Stuckateure, hat sie den 2. Preis gewonnen, und »nebenbei« führt sie einen privaten kleinen Familienbetrieb mit drei Kindern. Für Ursula Kohlmann, Geschäftsführerin der Remmers Malerwerkstätten in Bonn, scheint der Tag mehr als 24 Stunden zu haben. MarktImpulse hat nachgefragt, wie sie das alles unter einen Hut bekommt.

MarktImpulse:

Wie und warum sind Sie zum Malerhandwerk gekommen?

Ursula Kohlmann:

Mein Vater hatte einen Malereibetrieb. Mir war bereits in jungen Jahren klar, dass ich Malerin werden wollte. Ich habe deshalb auch in den Ferien im Betrieb mitgeholfen.

MarktImpulse:

Da Sie ja aus einem »Malerhaushalt« stammen: Haben Ihre Eltern Sie zur Malerlehre ermuntert oder eher davon abgeraten?

Ursula Kohlmann:

Meine Eltern haben mich auf jeden Fall unterstützt.

MarktImpulse:

Sie waren in Ihrer Ausbildungszeit Kammer-, Landes- und Bundessiegerin und Jahrgangsbeste bei der Meisterprüfung. Hatten Sie manchmal das Gefühl, Sie müssten als Frau fachlich »besser« sein als ein Mann?

Ursula Kohlmann:

Auf den Baustellen hatte ich öfter das Gefühl, besser sein zu müssen als männliche Auszubildende. In den

Wettbewerben kam mehr das Künstlerische zum Tragen, hier hatte ich dieses Gefühl eher weniger.

MarktImpulse:

Sie haben auch Kunst studiert. Zur Ergänzung Ihrer Malerausbildung oder als eigenständigen Berufswunsch?

Ursula Kohlmann:

Ich habe zwei Jahre in Aix-en-Provence Kunst studiert, zum einen natürlich als Ergänzung zu meiner Malerausbildung. Zum anderen auch, um noch etwas anderes von der Welt zu sehen und zusätzlich Erfahrungen im künstlerischen Bereich zu sammeln.

MarktImpulse:

Reagieren Kunden überrascht, wenn Sie es mit einer Frau als Geschäftsführerin zu tun haben?

Ursula Kohlmann:

Ja, Kunden reagieren oft positiv überrascht, wenn ich mich als Firmenleiterin vorstelle. Besonders weibliche Kunden freuen sich sehr, wenn sie von einer Frau beraten werden, weil sie sich von mir besser verstanden fühlen. Ich komme aber zum Beispiel auch mit Architekten sehr gut zurecht.

MarktImpulse:

Sie führen den Betrieb gemeinsam mit Ihrem Mann. Haben Sie eine Arbeitsteilung?

Ursula Kohlmann:

Ja, es besteht eine Arbeitsteilung. Ich übernehme den Beratungs- und Kundenbetreuungsbereich und mein Mann



Die Preisverleihung des 2. Preises vom deutschen Marketing-Preis »Horizonte21«.

kümmert sich um die Planung des allgemeinen Tagesablaufs.

MarktImpulse:

Glauben Sie, dass es im Malerberuf so etwas wie eine »weibliche Handschrift« gibt?

Ursula Kohlmann:

Durchaus, man sieht sehr oft, ob etwas von einer Frau bzw. Malerin oder einem Maler gestaltet wurde.

MarktImpulse:

Ihr Betrieb hat beim diesjährigen Marketingwettbewerb »HORIZONTE21« den 2. Preis gewonnen, vor allem wegen der Konzentration auf kreative Arbeiten und wegen eines Marketingkonzeptes, das auch auf künstlerische Events setzt. Ist das Ihrem »weiblichen Einfluss« zu verdanken.

Ursula Kohlmann:

Ja, dieses Konzept entspringt meiner Idee.

MarktImpulse:

»Nebenbei« haben Sie noch drei schulpflichtige Kinder. Wie bekommen Sie das alles unter einen Hut?

Ursula Kohlmann:

Meine Kinder, zwei Mädchen und ein Junge, sind mittlerweile in einem Alter (8, 11 & 12 Jahre), in dem sie teilweise schon sehr selbstständig sind, weil sie natürlich auch so erzogen wurden. Als sie klein waren, haben sich während der Geschäftszeiten Au-pair-Mädchen um die Kinder gekümmert.

MarktImpulse:

... Aber bestimmt »hakt« es doch auch mal irgendwo?

Ursula Kohlmann:

Natürlich gibt es manchmal auch Engpässe, sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. Ich bzw. wir versuchen aber immer, unsere Kinder nicht »zu kurz kommen zu lassen«. Sie sind auf jeden Fall sehr zufrieden mit der Situation.

MarktImpulse:

Wie ist es nach Feierabend? Kann man da abschalten vom Betrieb und ist noch Zeit für Hobbys?

Ursula Kohlmann:

Für Hobbys bleibt eigentlich relativ wenig Zeit. Nach Feierabend kümmere ich mich hauptsächlich um die Kinder. Mein privater Ausgleich ist das Spazieren gehen mit unseren Hunden.

MarktImpulse:

Haben Sie selbst weibliche Mitarbeiterinnen, bzw. spielt das Geschlecht bei der Entscheidung für eine(n) Mitarbeiter(in) eine Rolle?

Ursula Kohlmann:

Wir beschäftigen eine Gesellin, 28 Jahre alt, und sind sehr zufrieden mit ihr. Das Geschlecht spielt in jedem Fall eine Rolle. Wir würden wohl eher wieder eine Frau als einen Mann einstellen.

MarktImpulse:

Derzeit sind nur ca. 9% der Auszubildenden im Malerhandwerk weiblich.

Wie kann man Ihrer Meinung nach noch mehr Frauen für eine Malerlehre begeistern.

Ursula Kohlmann:

Man sollte den weiblichen Bewerberinnen vor Augen führen, dass das Malerhandwerk auch viele schöne Seiten zu bieten hat und nicht nur mit Abspachteln, Abkratzen und solchen Dingen zu tun hat. Es gibt außerdem viele Möglichkeiten, seiner Kreativität Ausdruck zu verleihen und sich auch in anderen Bereichen durchzusetzen.

MarktImpulse:

Welchen Rat würden Sie aus Ihrer Erfahrung jungen Frauen geben, die eine Malerlehre aufnehmen wollen?

Ursula Kohlmann:

Das A und O ist natürlich, sich einen guten, qualitativ hochwertigen Betrieb auszusuchen. Das bedeutet, sich im Voraus über die Firma gut zu informieren, z. B. über das Internet. Zum anderen sollte man sich aber auch Mühe bei der Bewerbung geben.

MarktImpulse:

Zeichnen sich bei Ihren eigenen Kindern schon »Maltalente« ab?

Ursula Kohlmann:

Doch, gewisse Maltalente lassen sich auf jeden Fall schon erkennen, sie haben jedenfalls alle eine Eins in Kunst.



Ursula Kohlmann, Mutter von drei Kindern und berufstätige Malermeisterin der Firma Remmers aus Bonn.