

# Erfolgreich durch Kunst

Nach jahrelangen Erfahrungen im Außendienst weiß Petra Obermayr, wie wichtig der erste Eindruck ist. Kunst kann helfen, positive Stimmung beim Kunden zu erzielen.

VON JOACHIM STRUNK

REINBEK – Mann oder Frau kommt zu einem Geschäftstermin, zum Vorstellungsgespräch, zu einer Verkaufsbesprechung oder auch nur zu einem Besuch in ein Unternehmen. Selten, dass man gleich zu seinem Gesprächspartner „durchgewunken“ wird. Meist darf man noch im Empfang oder im Vorzimmer Platz nehmen und fünf Minuten warten, bis es zum Treffen kommt. Zeit genug, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen. Vom Interieur – von mehr oder weniger gemütlichen Stühlen, von kahlen oder mit Apotheken-Poster-Kätzchen und Ansichtskarten vollgeplatteten Wänden – und von den fröhlich-motivierten, Kaffee anbietenden Mitarbeiterinnen oder schlecht gelaunten, Kakteengießenden Bürokraten.

Ich habe im Laufe meiner jahrelangen Tätigkeit als Außendienstmitarbeiterin Hunderte solcher Situationen „durchwartet“. Am Ende habe ich eine Perfektion darin entwickelt, wie man ein Unternehmen allein anhand dieser Wartesituation einschätzen kann, welche Rückschlüsse man von den Räumlichkeiten auf die Organisationsstrukturen ziehen kann“, erzählt Petra Obermayr. „Es gibt unzählige Firmen, Verbände, Institutionen oder Behörden, die hervorragende Arbeit in ihrem Kerngebiet leisten, diese Kompetenz aber nicht nach außen darstellen können.“ Das sei nicht nur schade, sondern manches Mal sogar ein Schaden – für diese Firmen, die durch das fehlende Eintreten potenzielle Mitarbeiter, Kunden oder Geschäftspartner verschrecken.

Vor zehn Jahren kam Petra Obermayr, damals Verkaufsführerin bei einem Serviceunternehmen für Berufsbekleidung in Bremen, auf die Idee, ihr eigenes Büro mit selbst gemalten Bildern zu schmücken. Intuitiv stimmte sie die Gemälde farblich und thematisch auf die eigene Firma ab. „Die Bilder fielen Besuchern sofort auf und waren Basis für Gespräche und den Aufbau und die Vertiefung unterschiedlichster Kontakte und Geschäftsbeziehungen“, erzählt die gebürtige Düsseldorferin.

Als ihr damaliger Arbeitgeber durch zahlreiche Insolvenzen und Konkurse von Kunden gezwungen war, selbst Personal abzubauen, traf es auch sie. „Da ich mich aber schon länger mit dem Gedanken trug, habe ich die Chance genutzt und mich selbstständig gemacht.“ Und zwar mit dem Unternehmen „identity of art“.

Mittlerweile ist Petra Obermayr fünf Jahre im Geschäft. „Über Zahlen spreche ich nicht. Aber ich habe meine Umsätze mit jedem Jahr verdoppeln können.“ Neben einer Assistentin hat sie mittlerweile fünf Künstler, mit denen sie fest zusammenarbeitet. Außerdem verfügt sie über einen „Pool“ von bis zu 100 Künstlern, (Kunst-)Handwerkern, Malern, Bildhauern oder Fotografen.

„Ich sehe uns als Dienstleister. Wir bieten unseren



Dieses Werk von Wortkünstler Rupprecht Matthies, Stahl lackiert, 48 mal 280 Zentimeter, wurde von den Mitarbeitern des ILS Institut für Lernsystem in Hamburg für ihren Empfang ausgesucht. Und tatsächlich: Der Besucher fühlt sich willkommen.

Kunden das Produkt Kunst an. Nach ihren Anforderungen gestaltet. Das ist Auftragskunst. „Richtige“ Künstler mögen darüber die Nase rümpfen. Aber ich bin der Meinung, Kunst war immer schon auch Auftragsarbeit“, sagt sie. Wie läuft solch ein Auftrag ab? Zuerst fährt sie zu ihrem Auftraggeber. Vor Ort werden intensive Gespräche geführt. Obermayr stellt Fragen nach der Zielgruppe, die das Gemälde ansprechen soll – Kunden, Mitarbeiter, Partnerunternehmen oder Lieferanten. Welchen Sinn soll das Kunstobjekt haben – Selbstdarstellung, Botschaften, Informationen, Emotionen vermitteln? Welche Farben sollen verwendet werden? Was ist der Anlass, welche Motive (Firmenlogo, Produkte) sind gewünscht?

Und ganz wichtig: Wie viel Geld will der Kunde investieren, wie hoch ist das Budget? „Wir haben feste Preise, die dem Kunden hundertprozentige Transparenz und Entscheidungssicherheit geben. Die sich im vorgegebenen finanziellen Rahmen bewegen.“

Danach erarbeitet Obermayr ein Konzept, das sie dem Auftraggeber vorlegt. Das kann je nach Wunsch und Ausmaß innerhalb von zwei Tagen geschehen („meine bisher schnellste Arbeit“) oder vom ersten Gespräch bis zur Umsetzung auch länger als ein Jahr dauern. „Die Umsetzung des Konzeptes in reale Kunst ist meist der kleinste, leichteste Teil, das geht erfahrungsgemäß am schnellsten“, hat sie festgestellt.

Ihre Kunden sind durchweg zufrieden. Denn Obermayrs Maxime lautet: „Lassen Sie uns darüber reden, wir finden eine gute Lösung.“ Wie gerade bei den

und gab ein Konzept rund ums Thema Gewürze in Auftrag. Heraus kamen dabei Gemälde von Paprika, Pfefferschoten, Basilikum und anderen Kräutern und Gewürzpflanzen, farblich abgestimmt beispielsweise auf die Farben der Ketchup-Flaschen oder deren Verschlüsse – aber ebenso auf die Räumlichkeiten und Lichtverhältnisse. Stefan Schult, Geschäftsführer für den europäischen Vertrieb im Unternehmen, zeigte sich wie Laue begeistert von der Umsetzung.

„A“ sehr teuer? Wer kann sich so etwas überhaupt erlauben? Petra Obermayr: „Zum einen reden wir von Beginn an über das Budget. Natürlich muss man bei einem Original-Gemälde von rund zweitausend Euro ausgehen. Aber es gibt auch günstigere Varianten.“ Wie Drucke oder Fotografien.

Ihre Klientel kommt aus dem Mittelstand. „Die mittelständischen Unternehmer haben Sinn für Ästhetik, für emotionale Werte, wissen aber auch den Wert und die Bedeutung von Kunst – vor allem für ihr Unternehmen – zu schätzen. Die meisten unserer Kunden haben marktführende Positionen und sind immer auf der Suche, nach neuen Wegen, ihr Unternehmen zu stärken.“ Am liebsten sei sie in der Region tätig, so Obermayr, aber jüngst habe sie auch einen Auftrag von einem Unternehmen aus München bekommen, das ein Kunstkonzept von Obermayr in Hamburg gesehen hatte. Denn viele ihrer Anfragen bekommt Obermayr durch Empfehlungen zufriedener Kunden. Aber auch das Internet macht’s unter [www.identity-of-art.de](http://www.identity-of-art.de) möglich.



Petra Obermayr gemeinsam mit Hela-Geschäftsführer Stefan Schult. Im Hintergrund das Triptychon (120 x 240 cm) „Tomaten – Lorbeer – Pfefferschote“ im neuen Technikum.



Die „Fesselballone“ stammen von Meike Kohls und wurden im Auftrag der Medienwerker GmbH in Lübeck (in den Media-Docks) erstellt. Fotos: STRUNK (1), OBERMAYR/HFR



Christian Damerius hat dieses Triptychon (80 x 270 cm, Acryl auf Leinwand) mit den „Sieben Türmen Lübeck“ gemalt. Das Werk hängt im Büro von Martin Aye, der in Lübeck das Callcenter-Unternehmens asf betreibt.

**ENERGIE MACHT AN!**

**Strom**

...suuuper günstig!

Jetzt wechseln und ab sofort 156 €/Jahr sparen.\*

**stadtwerke.strom.2012**

Preisgarantie bis 31.12.2012  
Arbeitspreis: 22,00 ct/kWh  
Grundpreis: 66,00 €/Jahr  
(Öko-Strom: + 0,2 ct/kWh)

**stadtwerke.strom.direkt**

Arbeitspreis: 19,75 ct/kWh  
Grundpreis: 66,00 €/Jahr  
(Öko-Strom: + 0,2 ct/kWh)

Schweriner Straße 90  
23909 Ratzburg  
Tel. 08 00 - 8 88 88 20 kostenfrei  
[www.vereinigte-stadtwerke.de](http://www.vereinigte-stadtwerke.de)



\*Preisvergleich bei 3.500 kWh/Jahr zwischen stadtwerke.strom.direkt und RegioStrom E der E.ON Hanse AG; berücksichtigt sind unsere jährlichen Rabatte von 6 € bei Bankinzug, 10 € bei Nutzung des Online-Kundenportals und 20 € bei Bezug von Strom und Gas; alle Preise inkl. MwSt; Preisstand 01.05.2010

**www.drahtesel-fahrrad.de**

Fahrräder und mehr...  
**DRAHTESEL**

**Rabeneick**  
„Vabene“  
Damen u. Herren



\*wenn Sie uns Ihr fahrtüchtiges Fahrrad bringen!!

Kücknitz • Kücknitzer Hauptstr. 23 • ☎ 04 51 / 7 07 58 98  
Lübeck • Schwartauer Landstr. 114-118 • ☎ 04 51 / 4 81 25 90  
Bad Schwartau • Markt 10 • ☎ 04 51 / 2 90 22 44

**VIELE VORTEILE: EINKAUFEN, REISEN, RESTAURANTS:**



Maßarbeit wie ich sie will: Preiswert & passend.



**20 Jahre JalouCity Jubiläumsangebot 10-20% Rabatt**  
auf unsere Homekollection.  
vorausgesetzt bei Bestellung. Nicht kombinierbar.  
Nicht gültig für den Internet-Shop. LN

23556 Lübeck  
Holstenpassage,  
An der Untertrave 113  
Tel. 0451/4 99 86 56

22081 Barmbek-Süd  
Dehnhäide 1/Ecke Barmbeker Markt  
Tel. 040/20 97 66 80

20354 Innenstadt  
Esplanade 41, Im Finnlandhaus  
Tel. 040/30 30 96 71

22529 Lokstedt  
Siemensplatz 4  
Tel. 040/55 77 99 77

Über 30x in Deutschland,  
1x in Lübeck  
und 3x in Hamburg!

Mehr Infos unter:  
[www.jaloucity.de](http://www.jaloucity.de)

Infoline freecall:  
0800 882 68 04



Jalousien • Rollos • Plissees • Markisen

[www.jaloucity.de](http://www.jaloucity.de)