

Unternehmensberater Peter W. Karg:

# Handeln statt Klagen

**Harald Lachmann** ■ Im Rahmen der BIV-Obermeister-tagung (Bericht siehe [S. 00/00](#)) regte Unternehmensberater Peter W. Karg die Teilnehmer zu wichtigen Debatten an. Seine Forderung: Die Branche muss aktiver werden und ihr Marketing verbessern.

**NATURSTEIN:** Herr Karg, mit Ihrem unkonventionellen Beitrag »Der BIV als Dienstleister« zur Obermeister-tagung in Jena haben Sie die Funktionäre gehörig auf Trab gebracht. Die Tagungsteilnehmer sollten zu konkreten Fragen Stellung beziehen. Es entstand schnell eine lebhaftige Debatte. War das Ihre Idee?

**Peter W. Karg:** Martin Schwieren und Wolfgang Simon haben mich in Berlin besucht und mir ihr Anliegen erläutert. Ihr Wunsch, wirklich etwas zu bewegen, traf sich mit meinem Anspruch, dass die Qualität einer Veranstaltung die Qualität der Arbeit widerspiegeln muss, die anschließend von den Mitgliedern erwartet wird. So wurden wir uns schnell einig, auch über die 22 Punkte, die ich dann den Obermeistern für die Debatte vorgegeben habe.

**NATURSTEIN:** Hat es Sie überrascht, wie eifrig die gestandenen Meister bei diesem Stück mit verteilten Rollen mitgespielt haben?

**Peter W. Karg:** Ich hatte erwartet, dass es funktioniert, aber ich habe mich schon darüber gefreut, dass fast alle mitgemacht haben. Wer über 20 Jahre in dem Geschäft ist, kennt den einen oder anderen Kunstgriff, um eine Gruppe aus ihrer Zuschauerhaltung zu befreien. Um eine Organisation zu bewegen, muss man jeden einzelnen bewegen. Deshalb versuche ich, bestimmte Zielvorgaben auch körperlich umzusetzen. Und solche Veranstaltungsformen ändern wirklich etwas am Körpergefühl. Jeder Arzt weiß: Bewegung stimuliert die Lymphen, und die Lymphen sind nun einmal dazu da, die Nahrung auch ins Gehirn zu bringen. Sonst wird man erwiesenermaßen träge und lustlos. Auch wenn wir Führungs-



Unternehmensberater Peter W. Karg.

trainings veranstalten, nehmen wir eine Körpertherapeutin mit, die die vermittelten Inhalte dann noch körperlich umsetzt.

**NATURSTEIN:** Fragen zu den Erwartungen an die Arbeit des BIV oder zur Trennung von Kompetenzen sind aber auch nicht neu. Die kann jeder Obermeister herunterbeten.

**Peter W. Karg:** Sicher, wir haben hier ein Gremium, das sich und seine gemeinsamen Themen gut kennt. Doch die Gemeinsamkeit liegt oft im gemeinsamen Sich-Beklagen. Dabei kommt man sich nicht wirklich nahe, jedenfalls nicht emotional. Diese Distanz überwindet man erst, wenn man gemeinsam etwas tut, statt nur darüber zu reden. Da die BIV-Führung den Verband aber offensichtlich zum Handeln bringen will, mussten wir zunächst die Obermeister in Aktion versetzen. Und nachdem ich das hier erlebt habe, bin ich zuversichtlich, dass dieser Verband zum Handeln kommen wird.

**NATURSTEIN:** Was macht Sie so sicher?

**Peter W. Karg:** Diese spontane Handlungsfähigkeit, die in Jena zu erleben war. Was sich die Obermeister in der kurzen Zeit erarbeitet haben – Wahnsinn! Dies zeigte eine hohe Qualität und ein klares Bewusstsein darüber, was stört und was man gemeinsam ändern will. Und Veränderungen müssen nun mal aus dem Verband heraus kommen, sie können nicht von außen aufgesetzt werden. Daneben muss sich der BIV darüber klar werden, wie er stärker in die Öffentlichkeit wirken kann. Das erfordert auch Geduld, denn Gras wächst nicht schneller, wenn man daran zieht. Zu bedenken gebe ich nur: Ein sehr traditionsbewusster Verband muss sicher seinen Traditionen gerecht werden, doch er muss auch schauen, dass er neue schafft.

**NATURSTEIN:** Aus Ihren Verkaufsseminaren in Königslutter kennen Sie die Steinmetzen gut. Ganz ehrlich: Wo haben diese ihre größten unternehmerischen Defizite?

**Peter W. Karg:** Der Steinmetz sieht sich als Künstler; so lebt er und so tritt er auch auf. Das Dumme ist, dass er aber als Unternehmer überleben muss. Etwas lax gesagt: Es ist ja schon eine Leistung, das Künstlerische für sich zu beanspruchen und gleichzeitig nicht wenige Industriesteine zu verkaufen. Also, das Bekenntnis zu unternehmerischem Handeln muss definitiv ausgebaut werden, andernfalls wird es einige noch hart treffen. Sie müssen dringend modernes Marketing vermittelt bekommen. Aber das darf nicht abgehoben erfolgen. Die meisten Handwerksmeister brauchen eine Handreichung in Richtung Marketing und unternehmerischem Auftreten, die sie unproblematisch und direkt umsetzen können.

**NATURSTEIN:** Warum ist der Steinmetz oft ein schlechter Verkäufer?

**Peter W. Karg:** Ein typischer Steinmetz eröffnet das Gespräch doch damit: »Auf welchem Feld liegt denn der Tote?«, um dann zu fragen, was der Kunde will. Eine Oma, die heulend hereinkommt, interessiert etwas ganz anderes. Sie leidet darunter, dass Helmut weg ist. Und sie will

ihm ein Denkmal setzen. Also muss der Steinmetz erst mal nach Helmut fragen, auf sie eingehen, sie abholen bei ihrer Trauer. Wenn er das getan hat, kann er sie als Fachmann für Steingestaltung richtig beraten. Die Kundin muss nur wissen, wieviel Geld sie hat, und auf die Vorschläge des Fachmanns reagieren. Wenn sie sich gut aufgehoben und verstanden fühlt, wird sie den Auftrag gerne unterschreiben. Entsprechend ist das im Baubereich. Auch dort wird der Kunde eingangs oft gleich danach gefragt, was er haben will. Besser wäre es, zuerst in Erfahrung zu bringen, wie der Kunde leben und was er ausdrücken will.

**NATURSTEIN: Sollte ein Steinmetz notfalls einen guten Verkäufer einstellen?**

**Peter W. Karg:** Erstens: Ja, er braucht ihn! Zweitens: Er wird nicht mit ihm leben können. Handwerksmeister nehmen Handelsleute nicht für voll. Auch die Meisterfrauen, die verkaufen, werden von ihren Männern meist nicht entsprechend wertgeschätzt. Oft sind sie auch selbst sehr zurückhaltend, weil sie sagen: Wir kennen uns ja im Stein nicht aus. Da-

bei sind das die besseren Verkäuferinnen. Ich habe einen Kollegen, der fährt zwei Ferraris. Dem geht es richtig gut – denn seine Mutter verkauft. Das ist eine edle Frau, und wenn sie verkauft, verkauft sie mit allem Drum und Dran. Und da fragt keiner nach dem Preis, keiner denkt, ich muss nun dessen Ferraris mitfinanzieren. Das Verkaufserlebnis stimmt. Und am Ende hebt es noch mein eigenes Image, wenn ich bei ihm gekauft habe; ich kriege gewissermaßen einen Anteil an seinen Ferraris.

**NATURSTEIN: Werden Steinmetzen in der Öffentlichkeit falsch wahrgenommen? Gilt der Beruf als zu todeslastig?**

**Peter W. Karg:** Ich sehe das Problem woanders. Ein Künstler will normalerweise entdeckt werden. Doch die Ausstellungen der meisten Steinmetzbetriebe sind so ausgerichtet, dass sie der Kunde am besten von der Straße her sieht. Spitz formuliert: Er bleibt am besten draußen – dann sieht er alles. Eine Ausstellung muss aber so aufgebaut werden, dass sie neugierig macht und herein zieht. Selbst Supermärkte sind zunehmend so struk-

turiert. Auch das gehört dazu, wenn man unternehmerisch agieren will.

**NATURSTEIN: Ein Obermeister riet den Kollegen, den Begriff »Fliese« zu meiden. Empfehlen Sie das auch?**

**Peter W. Karg:** Absolut, denn dieser Begriff ist bereits anderweitig besetzt. Der Unkundige denkt dabei natürlich zuerst an den Fliesenleger. Es bietet sich also zwingend an, hier mit neuen Begriffen zu arbeiten. Ich meine ohnehin, dass die Steinmetzen mehr gemeinsames Verständnis der Vorteile von Naturstein benötigen. Sie müssten selbst dann, wenn sie nachts um vier aus dem Schlaf gerissen werden, putzmunter die zehn Vorteile von Naturstein aufzählen können. Vorerst scheint man viele noch zum Jagen tragen zu müssen.

**NATURSTEIN: Letzte Frage: Gibt es in zehn Jahren noch Innungen?**

**Peter W. Karg:** Natürlich, mehr denn je! Die Menschen suchen heute nach Orientierungen, wie sie ihnen eine Verwaltung nie geben kann. Nur muss sich die Innung nach außen noch besser darstellen.

## Dassel. Partner der Steinmetzen und Bildhauer.

Herzlich willkommen  
zu unserer Frühjahrs-  
Hausmesse  
am 17. April 2005 in  
Warstein-Allagen.  
Wir freuen uns auf Ihren  
Besuch!



Jederzeit stehen wir Ihnen  
für informative Gespräche  
und kompetente Beratung zur  
Verfügung:

## DASSEL

Westfälische Marmor-  
und Granitwerke Georg Dassel  
GmbH & Co.KG

59581 Warstein-Allagen  
Telefon: (02925) 804-0  
Telefax: (02925) 804-99  
E-Mail: [info@dassel-gmbh.de](mailto:info@dassel-gmbh.de)

[www.dassel-gmbh.de](http://www.dassel-gmbh.de)

## Felsen und Findlinge

für die Grabsteinindustrie  
und den Gartenbau.

Großhandel für alle gängigen  
Materialien und Einfassungen.

Wir bieten Ihnen eine umfassende  
Auswahl an verschiedenen Farben,  
Größen und Formen.



Besuchen Sie unsere Ausstellung,  
verschaffen Sie sich einen per-  
sönlichen Eindruck von unserer  
reichhaltigen Auswahl!

## NKA

Natursteinkontor Allagen  
GmbH & Co.KG

Lietwerk 26  
59581 Warstein-Allagen  
Telefon: (02925) 817 822  
Telefax: (02925) 976 94 74  
E-Mail: [info@nk-allagen.de](mailto:info@nk-allagen.de)  
[www.nk-allagen.de](http://www.nk-allagen.de)