



Von links nach rechts: Harry Brost, seine Frau Brigitte und der Sohn Michael Brost

Zerbststürme

Die erste Reportage des neuen Jahres führt in den „wilden Osten“ – nach Zerbst in Sachsen-Anhalt, von wo aus die Familie Brost den Fubo-Objektmarkt im Sturm eroberte ...

Kalt war es am vorletzten Tag des alten Jahres. Und neblig. Eben ein typischer Wintertag in Mitteldeutschland. Wäre da nicht der Wegweiser nach Bitterfeld, der in der Tristesse eher an die Umweltsünden des DDR-Regimes als an eine sich mausernde Kleinstadt im Herzen Sachsen-Anhalts erinnert. Gut 50 Kilometer östlich – großzügig betrachtet zwischen Magdeburg und Leipzig – liegt die ehemalige Kreisstadt Zerbst (17.000 Einwohner), die Heimat der Familie Brost.

Wie alles begann ...

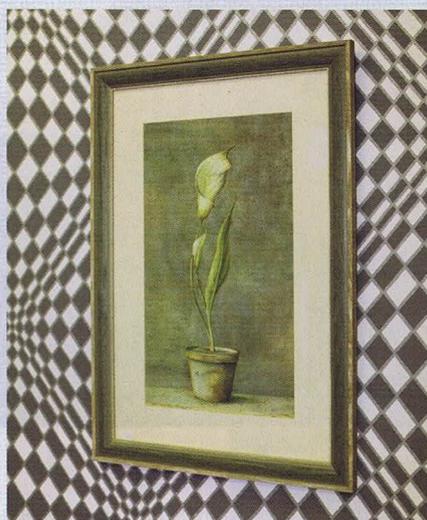
Harry Brost arbeitete als gelernter Polste-

rer und Dekorateur schon zu DDR-Zeiten in der Raumausrüstung. Sogar mit Meisterschein. Im Jahre 1988 ergriff er seine Chance und machte sich mit einem eigenen Ladengeschäft zunächst in Ladeburg selbstständig. 1991 erfolgte der Umzug nach Zerbst, wo die Familie in der citynah gelegenen Jeverschen Straße ein Reihenhaus mit Ladenlokal erwarb. Die Fokussierung des Unternehmens lag und liegt dabei ganz klar auf der Raumausrüstung – angefangen von der Möbelpolsterung über Dekorationen/Gardinen bis hin zum eigenen Nähservice samt Vor-Ort-Service. Die Kundschaft besteht haupt-

sächlich aus Zerbster Privatpersonen. Mit zwei eigenen Näherinnen und zwei Verkäuferinnen im Geschäft ist er dabei bestens aufgestellt. Aufgrund steigender Nachfrage insbesondere von Zerbster Ärzten nahm Harry Brost Anfang der 90er Jahre den Fußbodenbau mit in sein Angebotsspektrum auf, den sein Sohn Michael kontinuierlich zu einer beachtlichen Objektgeschäftsparte ausbaute ...

Von der Pieke auf

Der 1974 geborene Michael Brost war nachmittags nach der Schule schon immer gern mit seinem Vater auf Boden-



belagsbaustellen unterwegs. Von 1990 bis 1993 absolvierte er eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann in Braunschweig. Und zwar bei einem Einrichter, der sich unter anderem ebenfalls mit der Verlegung hochwertiger Bodenbeläge beschäftigte. Hier wurde letztlich seine Begeisterung für dieses Handwerk entfacht. Bereits 1994 bekam er den Zuschlag für die Bodenbelagsarbeiten im Johanniter Krankenhaus Genthin. Von da aus ging es mit dem Bereich Großprojekte steil bergauf. In den vergangenen 15 Jahren brachte es Michael Brost auf ein durchschnittliches jährliches Verlegevolumen

von rund 90.000 Quadratmeter, sogar 150.000 Quadratmeter gab es einmal. Dank diverser Ausschreibungsplattformen im World Wide Web kann er bundesweit „mitspielen“. Mit drei Bauleitern und 7 bis 8 Kolonnen ist er von Konstanz bis Greifswald und von Bonn bis Cottbus unterwegs. Insgesamt beschäftigt Michael Brost neben den drei Bauleitern 17 Bodenleger. Hauptauftraggeber sind Schulen und Krankenhäuser (90 %), wobei er auch die komplette Untergrundsanierung übernimmt. Inzwischen gibt es sogar Stammkunden, zum Beispiel die Kette „easyApotheke“, die allein 2009 ganze

20 Filialen von Michael Brost auslegen ließ. Weitere aktuelle Renommeeobjekte sind das Bundeswehrkrankenhaus in Ulm (17.000 qm, noch bis 2012), die Rheinischen Kliniken Bonn (15.000 qm, noch bis 2011) und die Parkklinik der Medigreif-Gruppe in Greifswald (3.000 qm Megatex Objekt 2011, soeben fertig gestellt - siehe Objektbericht Seite 46). Verlegt werden insbesondere Kautschukbeläge, Linoleum und PVC-Böden. Und das in allen Farbtönen – trotz winterlicher Tristesse.