

„Wer seine Kosten nicht kennt, verliert“

Im Gespräch mit Thomas Scheld,
Geschäftsführender Gesellschafter der C.A.T.S.-Soft GmbH

„Von Bedeutung ist, was die Maler aus ihrem Handwerk machen und da gilt der alte Spruch: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!“, so Thomas Scheld, C.A.T.S.-Soft GmbH, Gladenbach, im Gespräch mit DER MALER über Marktperspektiven und Software-Einsatz.

DER MALER: In Zeiten von flauer Konjunktur bekommt Ihre Aussage „Wer seine Kosten nicht kennt, verliert“ eine neue Dimension. Gibt es eine Software zur Rettung der Malerzukunft?

Thomas Scheld: Wer in einem schwierigen Markt erfolgreich sein will, der muß zuallererst wissen, wo er steht. Und da kommt den Kosten oder besser gesagt der Kostenstruktur eine besondere Bedeutung zu. Es geht darum, die Zusammenhänge zwischen der Betriebsstruktur und den entstehenden Kosten genau zu kennen, denn letztlich schlagen sich die Kosten im Stundensatz nieder. Und eben die Höhe des Stundensatzes entscheidet darüber, ob der Betrieb am Markt Aufträge bekommt bzw. ob die am Markt erzielbaren Umsätze zur Deckung der Kosten ausreichen. Wer die Zusammenhänge kennt, der ist sich über die Auswirkungen einer betrieblichen Entscheidung im voraus im klaren und kann so seinen Betrieb Schritt für Schritt nach vorne bringen.

Eine aussagekräftige betriebswirtschaftliche Softwarelösung ist dabei ein wichtiges Werkzeug. Mit ihr werden neben der effizienten Abwicklung des Tagesgeschäfts permanent Daten für die kaufmännische Steuerung gesammelt und ausgewertet. Denken



Thomas Scheld: „Die Leistung wird zwar auf der Baustelle erbracht, aber der Ertrag entsteht erst im Büro.“

wir z.B. an die Liquiditätsplanung, d. h. eine vorausschauende Gegenüberstellung von Geldzuflüssen und -abflüssen. So sieht man schnell, wann es auf dem Konto eng wird und kann frühzeitig gegensteuern. Natürlich ist so etwas auch ohne Softwareunterstützung machbar, aber mit welchem Aufwand?

DER MALER: Also muß der Maler- und Lackierermeister heute auch ein guter Betriebswirt sein?

Scheld: Ja, natürlich. Die wirtschaftliche Situation ist schwieriger und der Handlungsspielraum der Betriebe vielfach enger geworden. Und da wird die kaufmännische Steuerung des Unternehmens ganz schnell zu einer strengen Nebenbedingung für den Unternehmenserfolg. Man könnte auch sagen: Die Leistung wird zwar auf der Baustelle erbracht, aber der Ertrag entsteht erst im Büro.

DER MALER: Gibt es eigentlich die Software-Lösung für das Malerhandwerk oder sinnvoller doch die Bausteine verschiedener Anbieter?

Scheld: Als wir unsere Software für das Malerhandwerk gebaut haben, wollten wir keine Lösung für alle Handwerksbetriebe schaffen, denn es gibt zwischen den einzelnen Ge-

werken weitreichende Unterschiede. Und die müssen sich auch in der Software widerspiegeln. Zunächst gab es aus unserem Hause eine kaufmännische Software. Wir haben das Programm dann sukzessive zu einem betriebswirtschaftlichen Steuerungssystem ausgebaut, das neben Vor- und Nachkalkulation auch Bereiche wie Projektmanagement, Controlling, Liquiditätsplanung, Forderungsmanagement und Kontaktmanagement umfaßt. In einem weiteren Schritt wurde BILDaufmaß entwickelt. Ein riesiger Fortschritt für die Angebotserstellung! Inzwischen haben wir mit der paintersBOX auch ein umfassendes Marketing-Werkzeug geschaffen. Wenn man noch unsere eigene Finanzbuchhaltung und die Anbindung der Lohnabrechnung dazu nimmt, dann bieten wir eine umfassende Maler-Software an.

Natürlich sind die Programme auch unabhängig voneinander nutzbar. Das ist oft auch betriebswirtschaftlich sinnvoll, denn es ist wohl nicht nachzuvollziehen, warum man gleich sein Handwerkerprogramm austauschen soll, nur weil man z.B. mit BILDaufmaß arbeiten möchte. Trotzdem erkennen viele Anwender den enormen Vorteil, wenn man alles aus einer Hand und damit nur einen Ansprechpartner hat.

DER MALER: Wie überzeugen Sie den Kunden von Ihrem Programm?

Scheld: Wir sind seit über 14 Jahren Ansprechpartner für Maler- und Stuckateurbetriebe und wenn ich Ansprechpartner sage, dann meine ich mehr als ein reiner Software-Lieferant zu sein. Wenn man so viele Betriebe von innen gesehen hat wie wir, dann kennt man die besonderen Anforderungen und Probleme der Unternehmen genau. Und für viele Dinge hat man auch eine Lösung. Die Software ist dann ein Baustein, das

Werkzeug mit dem der Malerbetrieb sein Tagesgeschäft besser organisiert.

DER MALER: *Sie verkaufen nicht nur Software-Programme, sondern sind nach eigener Aussage „Know-how-Partner“? Was verbirgt sich hinter dieser Formulierung und wie gliedert sich Ihr Umsatz in Verkauf und Beratung?*

Scheld: In unserer täglichen Praxis stellen wir immer wieder fest, daß viele Malerbetriebe von den aktuellen Entwicklungen am Markt überrascht werden. Die Betriebsinhaber merken, daß die Auftragslage zunehmend schlechter wird und, daß ihr Unternehmensgewinn immer weiter zusammenschmilzt, und zwar obwohl sie persönlich viel mehr leisten als noch vor einigen Jahren. Aber es fehlt vielfach das betriebswirtschaftliche Rüstzeug um mit dieser Situation umzugehen. Wir stehen dann mit Rat und Tat zu Seite und helfen vielfach erst mal die betriebswirtschaftlichen Grundlagen zu schaffen: Kostenstrukturanalyse, Erfolgsplanung, Liquiditätsplanung, leistungsgerechte Entlohnung, einfach betriebswirtschaftliches Know-How, das man bei uns abrufen kann, wenn man es braucht. Inzwischen macht der Beratungsbereich mehr als 35 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus.

DER MALER: *Auf der letzten FARBE haben Sie das Programm „BILDaufmaß“ vorgestellt. Können Sie die Funktionalität dieses Programms mit wenigen Worten kurz skizzieren? Wie hat sich dieses Programm entwickelt?*

Scheld: Mit BILDaufmaß kann man schnell und einfach ein Aufmaß für eine Fassade aus einem Bild erstellen. Das Bild wird in die Software eingelesen und die Fassadenfläche mit der Maus markiert. Die Software zerlegt die Fläche automatisch in geometrische Elemente, bildet selbständig Aufmaßformeln, ermittelt die zur Berechnung notwendigen Maße und berechnet das Ergebnis. Mit dieser Art der Aufmaßerstellung haben wir eine Revolution im Malerhandwerk losgetreten. Denken Sie nur daran, wieviele Angebote man heute schreiben muß, um nur einen Auftrag zu erhalten. Da ist ein schnelles Aufmaß wichtig.

DER MALER: *Auch eine Aussage aus Ihrem Unternehmen: „Wenn man Probleme kennt, dann findet man auch eine Lösung.“ An welchen Problemen in Sachen Malerhandwerk arbeiten Sie gerade?*

Scheld: Auf dem Malermarkt tobt ein teilweise ruinöser Preiswettbewerb, der nicht zuletzt seine Ursache darin hat, daß das Leistungsprogramm der meisten Betriebe längst vergleichbar geworden ist. Und was vergleichbar ist, das ist auch austauschbar, so daß die Vergabe von Aufträgen zunehmend über den Preis erfolgt. In dieser Situation muß ein Betrieb versuchen sich von seinen Wettbewerbern abzugrenzen und gleichzeitig neue Kunden zu finden. Das Stichwort hierfür ist „Maler-Marketing“ und das neue Werkzeug aus unserem Hause ist die paintersBOX, d.h. die Möglichkeit mit wenigen Mausklicks ein neues Farb-Outfit für eine Fassade zu generieren und dadurch „Farb-Bedürfnisse“ beim Kunden zu wecken. Mit einem Mehr an individueller Beratung können so Wünsche erfüllt und Interessenten zu Kunden gemacht werden.

DER MALER: *Eine Produktaussage lautet: „Sie markieren, das Programm erledigt die gesamte Mathematik.“ Können Maler nicht rechnen?*

Scheld: Diese Aussage bezieht sich auf BILDaufmaß und beschreibt eine Vorgehensweise dieser Software: die automatische Formelbildung. So entsteht ein Aufmaß einfach durch Anklicken der einzelnen Fassadenelemente, die notwendige Mathematik zur Berechnung des Aufmaßes erledigt das Programm automatisch und ganz einfach nebenbei. Und natürlich unter Beachtung der VOB-Regeln. Dadurch wird in der Praxis enorm viel Zeit gespart. Und gerade weil die Maler rechnen können – denn Zeit ist Geld – verkauft sich dieses Programm so gut.

DER MALER: *Durch Software-Einsatz 50 Prozent Zeit sparen. Welche Bedeutung hat heute der Faktor „Zeit im Handwerk“?*

Scheld: Wenn man beobachtet, daß das Preisniveau für Malerarbeiten eigentlich permanent sinkt und man gleichzeitig berücksichtigt, daß der Materialeinsatz in einem durchschnittlichen Malerbetrieb bei knapp 20 Prozent liegt, dann kommt dem

Weitere Informationen:
C.A.T.S.-Soft GmbH,
Eigenroder Straße 1,
35075 Gladenbach,
Telefon 064 62/93 74 - 0,
Fax 064 62/93 74 - 30,
scheld@cats-soft.de,
www.maler-software.net

Faktor Zeit eine immer wichtigere Bedeutung zu. Hinzu kommt noch, daß der Betriebsinhaber – und genau diesem wollen wir mit unseren Lösungen ja Zeit sparen – immer mehr Zeit für Arbeiten aufwendet, die letztlich nicht abrechenbar sind. Wenn Sie z.B. zehn Angebote abgeben müssen, um einen Auftrag zu erhalten und je Angebot zwei Stunden allein für das Aufmaß brauchen, dann werden Sie 18 Stunden Aufmaßarbeit quasi umsonst erledigen – oder Sie nutzen ein entsprechendes Programm und erledigen das Aufmaß in der Hälfte der Zeit.

DER MALER: *Ein Programm aus Ihrem Hause trägt den Zusatz „... mit Innenraum-Assistent“. Was verbirgt sich dahinter? Gibt es auch den „Außenbereichsassistenten“?*

Scheld: Der Innenraumassistent ist eine Aufmaßhilfe für den Innenbereich. Sie können dort die Maße eines Raums, sowie der Türen, Fenster, Nischen usw. einfach eingeben und die Software erstellt dann automatisch das Aufmaß – natürlich unter Beachtung der VOB-Regeln. Das ist quasi das Pendant zu BILDaufmaß eben nur für den Innenbereich.

DER MALER: *Könnten Sie Ihr Unternehmen kurz skizzieren?*

Scheld: Die C.A.T.S.-Soft wurde 1989 im mittelhessischen Gladenbach von Carsten Andrä und Thomas Scheld gegründet, daher auch unser Name – einfach die Initialen der beiden Gründer. Wir entwickeln führende Softwareprodukte und bieten umfassende Organisationskonzepte für moderne Malerbetriebe mit starker betriebswirtschaftlicher Orientierung und wir haben die Mitarbeiter dafür, um das alles in der Praxis umzusetzen.

DER MALER: *Sie verschicken auch den sog. „Maler-Brief-Newsletter für das Malerhandwerk“. Was ist das denn?*

Scheld: Unser Anspruch ist ja, daß wir den Malern mehr liefern wollen als nur Software. Und da es immer wieder Informationen und Themen gibt, die für einen Betriebsinhaber interessant sind, haben wir den „Maler-Brief“ erfunden. Das Besondere dabei ist die Kurzform der Informationen, denn welcher Chef hat im Tagesgeschäft schon Zeit für langes Lesen?

DER MALER: *Vielen Dank für das Gespräch.* □