

Die Besten überleben

Thomas Scheld von C.A.T.S.-Soft kennt sich beim Thema Malersoftware so gut aus wie nur ganz wenige. Das Malerblatt sprach mit ihm und mit der C.A.T.S.-Marketingleiterin Bianca Wege.

Herr Scheld, steigen wir doch so in das Interview ein, wie es Ihnen gefallen müsste. Ich stelle die Frage, die in diesen Zeiten eben nicht gestellt werden soll – und Sie antworten hoffentlich so provokativ, wie ich das von Ihnen so schätze, also: Was fällt Ihnen ein zur momentanen Krise?

Ja, die wirtschaftliche Situation ist schon eine Herausforderung. Aber mit Blick auf einen runden Geburtstag in diesem Jahr, dem 150sten von Charles Darwins Evolutionstheorie, zeichnet sich deutlich ab: Die Besten werden überleben, werden ihren Weg machen, oder im Original, survival oft the fittest.

Mit Ihrer Antwort werden Sie wieder einmal nicht bei allen Freude auslösen. Manche Unternehmen spüren durchaus erste Einbrüche. Sie wollten doch einen provokativen Einstieg. Ich kann da aber noch etwas obendrauf setzen: Jetzt mal ganz ehrlich, das Malerhandwerk muss doch gar nicht auf eine Krise warten. Die Krise ist doch bei den Malern schon seit Jahren da. Wenn man sich anguckt, mit welchen Preisen Aufträge teilweise ohne Sinn und Verstand abgewickelt werden, dann steckt doch die Branche schon seit Jahren in der Krise, sozusagen Darwin pur.

Ist dieses Szenario jetzt nicht doch ein bisschen übertrieben? Ich male manches deshalb schwarz, um deutlich zu machen, wo meiner Meinung nach angesetzt werden muss. Ich will niemanden beleidigen, doch wenn ich manche Preise sehe, mit denen die Betriebe arbeiten, dann fällt mir der Titel eines Filmes ein: „Denn sie wissen nicht, was sie tun.“ Manche merken wirklich nicht, dass sie zu billig arbeiten. Wenn ich mit zu niedrigen Preisen an den Markt gehe, dann muss ich mir das auch erlauben können.

Kann sich das denn überhaupt jemand erlauben? Ja, all diejenigen, die eine optimierte Baustellenorganisation haben, die also anders aufgestellt sind als die meisten am Markt – also die klassische Theorie des Kostenführers. Allerdings kommt die weitaus größte Anzahl der Malerbetriebe damit nicht klar. Das fängt beim Materialeinkauf an und geht bei der Organisation der Baustelle weiter. Ein größerer Betrieb hat dann einfach auch geübte Spezialisten, die in bestimmten Bereichen, zum Beispiel bei der Wärmedämmung, produktiver sind als Mitarbeiter, die im gesamten Malerspektrum immer wechseln müssen.

Sollte sich jeder Betrieb dann spezialisieren und nicht mehr mit dem Bauchladen zum Kunden gehen?

Ich sage es mal so: Die Betriebe müssen ihre Produktivität steigern. Da geht bei den meisten Betrieben noch eine ganze Menge – 10, 15 oder gar 20 Prozent Produktivitätssteigerung ist bei vielen drin. Es gibt Untersuchungen die aufzeigen, dass ein Maler bei einer Fünf-Tage-Woche nur dreieinhalb Tage wirklich produktiv ist. Umgerechnet heißt das, von 60 bezahlten Minuten sind 42 produktiv. Nebenbei bemerkt: 10 Prozent Produktivitätssteigerung bringt schon eine Verbesserung des Kostenstundensatzes um vier Euro!

Jetzt wissen wir also, in welche Richtung ein Unternehmer denken sollte. Als Software-Anbieter bieten Sie ja all die praktischen Hilfsmittel für eine optimierte Unternehmensführung an. Was ist aus Ihrer Sicht am effektivsten? Mit Blick auf die C.A.T.S.-Programme kann ich sagen, das Kalkulationsprogramm und der Leistungskatalog sind die Basis von allem. Aus dem Angebotspreis ergibt sich letztlich eine Zeitvorgabeliste. Die Mitarbeiter nehmen diese durchaus auch zur Orientierung und als Ansporn. Wenn ich einem Menschen ein Ziel



Thomas Scheld

gebe, dann versucht der Mensch, dieses Ziel zu erreichen. Natürlich muss so eine Zeitvorgabe absolut realistisch sein.

Mancher Malermeister ist so einer Software gegenüber erst mal skeptisch, oder? Wir alle sind Neuem gegenüber doch meist eher zurückhaltend. Aber es winkt ja wirklich eine Erleichterung der Arbeit im Büro. Und wer eine Baustelle produktiv abwickeln will, der wird ohne Software kaum auskommen. Die Software ist ja kein Selbstzweck, sondern es geht darum, dass ich durch die Software im Tagesgeschäft besser werde. Als Beispiel nehme ich alleine nur mal den Materialauszug. Wie viele Betriebe gibt es, bei denen dann der Mitarbeiter auf der Baustelle merkt, mein Material ist alle und der Chef wird angerufen: bring doch mal schnell... Das ist oft der Standard. Oder dass der Vorarbeiter losfährt und das Material holt. Diese Zeit ist vertane und somit teure Zeit. Und weil es bei zu vielen so läuft, kann ich genau denjenigen gegenüber punkten, wenn ich es selber anders mache.

Sehen Sie das nicht zu drastisch?

Nein, das ist es ja. Es gibt zwei Dinge, die in Zukunft für den Maler wichtig

sind: Das eine hatten wir grad, Organisation und Kostenmanagement, das andere ist der Umgang mit dem Kunden. Und weil das nicht weniger wichtig ist, haben wir beispielsweise das Kunden- und Kontaktmanagement in unserem ganz normalen Malerprogramm mit drin. In diesem Programm hält der Maler auch alle Informationen fest, die er beim Kunden quasi nebenher wahrgenommen hat, zum Beispiel: Balkongeländer ist in Ordnung, die Fenster sollten wieder gestrichen werden, der Flur könnte eine neue Tapete vertragen und so weiter. Und dann schreibt er gezielt Werbebriefe – auch diese kann er von C.A.T.S. bekommen.

Es scheint Ihnen richtig weh zu tun, wenn Sie an schlecht organisierte Unternehmen denken? Ja natürlich. Wir haben uns so auf das Malerhandwerk spezialisiert, wir sehen so vieles, eine Menge Gutes, doch eben auch Schlechtes. Und manchmal blutet mir das Herz, wenn ich sehe, dass ein Malermeister weit unter seinen Möglichkeiten bleibt, dass er Geld verschenkt oder seine Chancen nicht nutzt. Wir sind halt ein Anbieter für Maler. Da freut man sich mit den Unternehmern, man fühlt aber auch mit, wenn die Ergebnisse nicht optimal sind.



Bianca Wege

Bianca Wege: Genau das ist es ja auch, was unsere Kunden wahrnehmen und loben. Die schätzen das Herzblut, die schätzen die Qualität der Software – und mindestens ebenso den persönlichen Service. Das ist es auch, was C.A.T.S. neben der optimierten Maler-Software ausmacht: Alle Mitarbeiter geben sich große Mühe, unsere Kunden bestens und schnellstens zu bedienen.

Gibt es in Ihrem Haus denn Service-Leistungen, die Sie selber mit „außergewöhnlich“ bewerten würden?

Augenzwinkernd antworte ich, dass es da einiges aufzuzählen gäbe. Ich picke ein Beispiel heraus: Bei C.A.T.S. gibt es nicht nur eine perfekte Malersoftware sondern auch jede Menge betriebswirtschaftliches Know-how. Wenn ein Kunde beispielsweise wissen will, was die Malerstunde in seinem Betrieb tatsächlich kostet, dann helfen wir ihm bei der Berechnung. Oder wenn er seine Produktivität steigern will, dann kann er uns fragen wie das geht. Unser Wissen geben wir in speziellen Unternehmerseminaren weiter und es spiegelt sich natürlich auch in der Software wieder. Immerhin entwickeln wir seit 20 Jahren Software

speziell für Maler und haben tausende Betriebe von innen gesehen. Da kommt ein enormer Erfahrungsschatz zusammen.

Sie betonen immer wieder, dass die Programme extra für Maler gemacht wurden. Warum? Jetzt muss ich einfach ehrlich sein: Der Maler lässt manchmal viel mit sich machen. Oft arrangieren sich die Betriebe mit einem schlechten Service über Jahre hinweg. Oder mit Programmen, die man nachträglich „auf Maler umrüstete“, die jedoch ursprünglich für andere Gewerke entwickelt wurden. Deshalb sage ich das so oft, dass es Sie möglicherweise schon nervt.

Was ist jetzt eigentlich die Essenz einer exakt auf den Nutzer zugeschnittenen Software aus Ihrer Sicht?

Zeit sparen! Ganz plakativ gesagt. Der Unternehmer kann irrsinnig viel Zeit sparen. Ein ganz niedrig angesetztes Beispiel: Wenn er in der Woche drei Stunden Zeit spart im Büro und die drei Stunden auf der Baustelle produktiv ist, dann sind das in vier Wochen 12 Stunden. Wenn wir das mit einem Stundensatz von 40 Euro rechnen, dann sind das 480 Euro im Monat, die er spart.

kompakt

Fast alle Malerbetriebe arbeiten im Büro mit PC und mehr oder weniger passender Software. Warum eine spezielle Malersoftware für den Praktiker so viel mehr Vorteile hat, das erläutern C.A.T.S.-Geschäftsführer Thomas Scheld und C.A.T.S.-Marketingleiterin Bianca Wege im Malerblatt-Interview.

Thomas Scheld
Bianca Wege
c/o C.A.T.S.-Soft GmbH
Eigenroder Straße 1
35075 Gladenbach
Tel.: (06462) 9374-0
Fax: (06462) 9374-30
scheld@cats-soft.de
wege@cats-soft.de
www.cats-soft.de

Die klassische Rationalisierung also?

Ja. Und deshalb muss sich ein Unternehmer fragen, ob er nur irgendein Programm haben will oder eben eines, das ihm möglichst viel Zeit spart – im zweiten Fall braucht er eine Software speziell für Maler. Und die ist dann produktiver. Eine allgemeine Lösung ist halt immer schlechter als eine spezifische Lösung. Und das betrifft nicht nur die kaufmännische Seite.

Sondern? Bianca Wege: Na denken Sie nur einmal ans Marketing. Mit einem absolut auf das Gewerk zugeschnittenen Programm wie beispielsweise unserer paintersBOX, da kann ich als Maler am Markt punkten, oder mit unserem BILDaufmaß. Wer aufgrund dieser Programme nur einen einzigen Auftrag zusätzlich holt, der fragt nie mehr nach der Notwendigkeit von Software oder nach deren Preis.

Frau Wege, Herr Scheld, herzlichen Dank für das Gespräch! Das Interview führte Ulrich Schweizer.