



C.A.T.S.-Soft GmbH
Softwareentwicklung

Eigenroder Straße 1
35075 Gladenbach
Telefon 06462/9374-0
Telefax 06462/9374-30
www.cats-soft.de

Maler-Brief

Newsletter für das Malerhandwerk

www.cats-soft.de

März 2006

Angebote unterwegs erfassen

Wer seine Angebote schon beim Kundengespräch erfaßt, vergißt nichts und spart obendrein im Büro eine Menge Zeit. Und weil modernste Technik genutzt wird, ist auch der Kunde beeindruckt.



File: Inge Staubitz
Hausverwaltungen
Sandweg 2
35075 Gladenbach-A

Angebot
Nr.: 20067

Projekt: EVH Eigenroder Straße 1, Whg. 1 Kunden-Nr.: 10001 Projekt-Nr.: 10736 Datum: 18.02.2006

Position	Menge	ME	Bezeichnung / Leistung	E-Preis €	G-Preis €
01 Abdeckarbeiten					
01.01	20,16	m ²	Flächen mit Papier abdecken, abdeckmaterial nach Gebrauch entfernen und entsorgen.	1,73	34,88
01.02	15,12	m ²	Flächen mit Folie und Papier abdecken und Stöße verkleben, abdeckmaterial nach Gebrauch entfernen und entsorgen.	2,59	39,16
Teilsomme					74,04 €
02 Innenputzarbeiten					
02.01	45,00	m ²	Flächen mit saugunfähigen, wasserabweisenden Putzgrund grundieren.	2,89	130,05
02.02	45,00	m ²	Vorbereitete Flächen mit einem Kunstharz-Streichputz beschichten.	3,77	169,65
02.03	45,00	m ²	Vorbereitete Flächen mit einem Kunstharz-Streichputz beschichten, Korngröße: 1,5 mm.	15,69	709,05
Teilsomme					1.009,75 €
03 Tapezierarbeiten					
03.01	74,28	m ²	Vorhandene einseitige Tapete mit Tapetenkleber entfernen und entfernen, inkl. Entsorgung der anfallenden Abfälle	4,36	323,86
Zwischensumme					1.403,65

Seite 1
Angebot vom 18.02.2006

Bild oben: Massen und Leistungen werden auf der Baustelle in einen Pocket-PC erfaßt.
Bild mitte: Bei der Übernahme auf den Büro-PC wird automatisch ein Angebot erstellt.
Bild links: Das fertige Angebot.

Stellen Sie sich vor, Sie sollen ein Angebot für die Renovierung einer Wohnung erstellen. Sie besuchen Ihren potentiellen Kunden und besprechen mit ihm, was ausgeführt werden soll. Natürlich nehmen Sie sich Zeit und beraten den Kunden umfassend. Und Sie messen die Wohnung aus, denn der Kunde soll ein detailliertes Angebot bekommen.

“Der Zeitaufwand für das Angebot war umsonst, wenn der Auftrag ausbleibt.”

Wenn Sie alles besprochen und gemessen haben, gehen Sie in Ihr Büro und beginnen mit dem Angebot. Anhand des Aufmaßes ermitteln Sie die Massen und Sie beschreiben die gewünschten Leistungen möglichst umfassend. Das alles kostet Sie eine Menge Zeit, die Sie eigentlich nicht haben und die Ihnen keiner bezahlt, wenn Sie den Auftrag nicht bekommen. Diese Zeit können Sie jetzt sparen und zwar dadurch, daß

Sie Ihr Angebot direkt beim Kunden erfassen - ganz nebenbei, während Sie die Baustelle vermessen und den Kunden beraten. Wie das geht? Ganz einfach: Mit der Maler-Software C.A.T.S.-WARICUM und mit CATSmobil.

“Wer seine Angebote unterwegs erfaßt, spart enorm viel Zeit im Büro.”

Wenn Sie in Zukunft auf die Baustelle gehen, dann haben Sie einen Pocket-PC mit CATSmobil im Gepäck. In CATSmobil haben Sie ein komplettes Leistungsverzeichnis hinterlegt. Sie brauchen nur noch die vom Kunden gewünschten Leistungen auszuwählen und die Baustelle auszumessen. CATSmobil ist quasi Ihr “Zettel”, auf dem Sie alles notieren. Wenn Sie dann zurück ins Büro kommen, verbinden Sie den Pocket-PC einfach mit Ihrem Büro-Computer und schon wird das Angebot automatisch erstellt. So sparen Sie Zeit im Büro. **1**

C.A.T.S.-Soft GmbH · Eigenroder Straße 1 · 35075 Gladenbach

Impressum

Maler-Brief - Herausgeber: C.A.T.S.-Soft GmbH, Eigenroder Straße 1, 35075 Gladenbach, Telefon +49 (0) 6462 / 9374 - 0, Fax +49 (0) 6462 / 9374 - 30 - Redaktion: Bianca Wege, Kerstin Schöbener, Thomas Scheld (verantw. für den Inhalt) - Alle Informationen wurden mit größter Sorgfalt aufbereitet, für Irrtümer und Unterlassungen wird keine Haftung übernommen. Ein Teil der verwendeten Namen sind geschützte Handelsnamen und/oder Warenzeichen der jeweiligen Hersteller - Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Interessantes
für Sie gelesen...

EU-Beschluß ermöglicht Einführung einer reduzierten Mehrwertsteuer für Wohnraumrenovierungen

Nach dem Beschluß des EU-Finanzministerrats vom 24.01.2006 können die EU-Mitgliedstaaten bis 2010 ermäßigte Mehrwertsteuersätze auf arbeitsintensive Dienstleistungen - wie beispielsweise Wohnraumrenovierungen - erheben. Die Bundesregierung hat diesen Beschluß zwar auf EU-Ebene mitgetragen, ob sie im eigenen Land aber von dieser Möglichkeit Gebrauch machen wird, ist noch offen. Dabei wäre dies für das Ausbauhandwerk ein Schritt in die richtige Richtung, denn gerade in dem für Schwarzarbeit anfälligen Bereich der Wohnraumrenovierung könnte eine Reduzierung der Mehrwertsteuer helfen, die Schwarzarbeit einzudämmen und die Konjunktur anzuregen. Aber die Zeit drängt. Denn bis Ende März 2006 muß der entsprechende Antrag bei der EU-Kommission eingegangen sein.

Wenn auch Sie finden, daß die Bundesregierung handeln sollte, dann machen Sie mit. Schreiben Sie an die Bundesregierung, Ihren Bundestags-, Landtagsabgeordneten etc. Ein Musterschreiben finden Sie im Mitgliederbereich des Hauptverbandes Farbe Gestaltung Bautenschutz unter www.farbe.de.

Anstrich einer Außenfassade keine haushaltsnahe Dienstleistung

Das FG München hat mit Urteil vom 30.06.2005 (5K2262/04) entschieden, daß Aufwendungen für den Anstrich einer Außenfassade eines selbstgenutzten Einfamilienhauses keine Aufwendungen für die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen im Sinne des §35a Abs. 2 EStG darstellen.

Baubzugssteuer: Folgebescheinigungen beantragen

Erbringen Sie Bauleistungen für Unternehmer? Dann sind Sie bestimmt auch im Besitz der seit 01.01.2002 erforderlichen Freistellungsbescheinigung nach §48 Abs. 2 Satz 1 EStG. Viele dieser Freistellungsbescheinigungen sind zum 31.12.2005 ausgelaufen. Sind diese nämlich nicht für ein bestimmtes Bauvorhaben und ohne Zeitlimit ausgestellt, sind solche Freistellungen maximal drei Jahre gültig (siehe BMF-Schreiben v. 27.12.02, AZ. IV A 5 - S 2272 - 1/20, Tz.36). Sind auch Sie davon betroffen, dann vermeiden Sie das Risiko eines Abzugs durch Ihren Auftraggeber und beantragen Sie frühzeitig beim Finanzamt eine Folgefreistellung.

Mehr Farbe verkaufen...

paintersBOX, die neue Art der Farbgestaltung, hilft Farbe zu verkaufen



Bild links:
Das Originalfoto.
Bild unten:
Der fertige Farbvor-schlag. Das Objekt wurde aufgehellt, geradegestellt und eingefärbt.



auch noch eine Menge Geld. Nutzt der Maler eine klassische Farbgestaltungssoftware, so braucht er für die Gestaltung eine Menge Zeit. Beide Wege scheiden für Angebote aus Zeit- und Kostengründen aus.

Einen völlig neuen Weg bietet die von C.A.T.S.-Soft entwickelte paintersBOX. Durch ein neuartiges Konzept kommt diese Software ohne die sonst aufwendige Maskenerstellung aus, weil Grundlage für die Bearbeitung, die von C.A.T.S.-Soft erfundene BILDaufmaß-Technologie ist.

“paintersBOX ist die neue Art der Farbgestaltung - ohne aufwendige Maskenerstellung.”

Kunden wollen wissen, was sie für ihr Geld bekommen. Wer also ein Produkt oder eine Leistung verkaufen möchte, der muß seinen Kunden schon beim Angebot zeigen können, was er ihnen verkaufen will.

“Wer Farbe verkaufen will, muß Farbe zeigen können.”

Und genau das ist für Maler und Stuckateure oft schwierig, denn wie sieht z.B. das Wohnzimmer in der neuen Wischtechnik in hellgelb oder ocker aus? Das Problem ist, daß man die fertige Arbeit erst zeigen kann, wenn das Material an der Wand ist.

Und das ist zu spät, wenn man einen Kunden von der eigenen Leistung überzeugen will. Auch Musterplatten helfen da oft nicht weiter, denn welcher Kunde kann sich die auf der Platte dargestellte Technik schon an seiner Wand vorstellen.

“Farbvorschläge helfen Farbe zu verkaufen.”

Die Lösung bieten Farbvor-schläge, die das Objekt des Kunden als fertige Arbeit darstellen. Aber: Läßt der Maler solche Farbvor-schläge von einem Farbstudio erstellen, so dauert das oft lange und kostet

Damit kann der Maler schnell und einfach Gestaltungsvor-schläge für seine Kunden erstellen. Hierzu sind die Farbka-taloge aller namhaften Hersteller bereits im Programm hinterlegt. Licht und Schatten werden automatisch berücksichtigt, so daß ein realistischer Farbein-druck entsteht. Und weil Ober-flächenstrukturen leicht verän-dert oder ausgetauscht werden können, kann die Gestaltung ganz nach den Wünschen des Kunden erfolgen. So läßt sich Farbe zeigen. Und Farbe zei-gen heißt Farbe verkaufen! **2**

Für weitere Informationen

Info-Coupon ausfüllen und schnell per Fax an 06462/9374-30

Firma/Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

Ansprechpartner

Ich möchte mehr Informationen zu den nachfolgend angekreuzten Themen

1 Angebote unterwegs erstellen

2 **paintersBOX**, die neue Art der Farbgestaltung