

# Existenziell wichtig!

**Lösungen für Maler mithilfe von Software entwickeln – das ist der Anspruch der C.A.T.S.-Soft GmbH. Das Malerblatt sprach mit dem Geschäftsführenden Gesellschafter Thomas Scheld.**



Thomas Scheld

Fotos: Ulrich Schweizer

**Herr Scheld, die Geschäfte bei vielen Maler- und Stuckateurbetrieben laufen momentan mehr als schlecht. Und jetzt wollen Sie auch noch die „Botschaft“ in die Köpfe der Chefs bringen, dass es nie wichtiger war, das Unternehmen mithilfe der optimalen Software auf Vordermann zu bringen. Kämpfen Sie da nicht wie Don Quichote gegen Windmühlenflügel?**

Nein, ich sehe das nicht als aussichtslosen „Kampf“. Auch im Malerhandwerk hat sich inzwischen herumgesprochen, dass es nicht mehr ausreicht auf der Baustelle gut zu sein, um im Markt Bestand zu haben. Der Malermeister muss sein Unternehmen als Unternehmer führen. Das heißt dann aller-

dings auch, sich den nüchternen Zahlen zu widmen. Oft sind Malerkalkulationen einfach nur katastrophal. Und warum? Weil die Chefs wenig Ahnung davon haben, was sich genau wie auf die Kostenstruktur auswirkt. Hier sehe ich große Chancen für viele Betriebe – wenn sie sich den Herausforderungen stellen.

**Haben Sie dazu ein griffiges Beispiel?**

Ja, es gibt jede Menge Beispiele. Ein recht plakatives ist das hier: um Kosten zu sparen entließ ein Malerbetrieb einen für das Unternehmen wichtigen Meister. Und wie hat sich das ausgewirkt? Gerade mal um 10 Cent entlastete das die Kosten jeder Stunde. Das hätte leicht an einer weniger kritischen Stelle gespart werden können.

**Sind da nicht auch die Steuerberater hilfreich, wenn es um die Transparenz im Betrieb geht?**

Die Steuerberater schauen im Normalfall ausschließlich auf die steuerliche Seite, es geht darum, das erzielte Betriebsergebnis steueroptimal zu gestalten. Das ist in der aktuellen Marktsituation nicht ausreichend, denn was nützt es dem Unternehmer, wenn das Ergebnis nicht stimmt? Und vor allem liegen die Daten ja viel zu spät auf dem Tisch.

**Haben Sie für Ihr Unternehmen aus dieser Situation Konsequenzen gezogen?**

Natürlich! Wir wollen dem Maler nicht nur eine Software verkau-

fen, wir wollen der Know-How-Partner für ihn sein, ihm mit Rat und Tat zur Seite stehen. Da die betriebswirtschaftlichen Grundlagen in den Betrieben häufig fehlen, machen wir inzwischen mehr als 30 Prozent unseres Umsatzes über die reine Beratung. Wir bieten dabei Dienstleistungen an, die in dieser Form kein anderer anbietet.

**Dann sehen Sie ja, welche Probleme die Betriebe in der Praxis haben. Können Sie Ihre Erfahrungen in einen griffigen Satz packen?**

Ja, auch wenn dieser Satz weh tut: Wer seine Kosten nicht kennt, der verliert!

**Wie gehen Sie bei Ihren Kunden vor?**

Das Malerunternehmen muss so organisiert werden, dass der Unternehmer es sauber überwachen kann. Bei den betriebswirtschaftlichen Punkten stellen wir uns immer wieder die Frage: was ist für den Maler wichtig? Und immer dabei sind Kostenanalyse, Plankostenrechnung und Liquiditätsplanung. Das ist dann quasi die Garantie für das gesunde Überleben.

**Vielleicht geben Sie ein paar Stichworte, was beispielsweise von der Malersoftware geboten wird.**

Zunächst einmal ist unser Ansatz entscheidend. Als wir unsere Software gebaut haben, wollten wir keine Lösung für alle Handwerksbetriebe schaffen – das geht auch gar nicht, da die Anforderungen viel zu unterschiedlich sind. Wir

haben eine Lösung speziell für Maler und Stuckateure entwickelt. Und wir wollten eine Organisationslösung schaffen, bei der die Betriebswirtschaft ganz vorne steht. Entsprechend gibt's in der Software z.B. eine Liquiditätsplanung. Hier werden alle Geldzu- und -abflüsse vorausschauend für 90 Tage gegenübergestellt. So sieht man sehr schnell, wann es auf dem Konto eng wird und kann frühzei-



Bianca Wege

#### Dienstleistungen

Bianca Wege ist verantwortlich für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit bei C.A.T.S. Worin sieht sie die Stärke der C.A.T.S.-Soft GmbH?

„Wir sind Service-Partner für das Malerhandwerk. Bei uns bekommt man nicht nur Software, sondern auch das notwendige betriebswirtschaftliche Know-How um in der Praxis mit dem Werkzeug Software den größtmöglichen Erfolg zu erzielen. Es geht darum, dass der Malerbetrieb besser funktioniert und langfristig im Markt überlebt. Hierbei ist der enge Kontakt zu unseren Kunden besonders wichtig.“

tig gegensteuern – die meisten Betriebsinhaber wissen gar nicht, was es für Auswirkungen haben kann, wenn eine Lastschrift zurückgeht. Auch Forderungsmanagement und Projektcontrolling sind Themen, denen wir uns sehr intensiv widmen. Oder betrachten Sie z.B. mal das Thema Baustellenorganisation und Entlohnung: Da bieten wir das komplette Spektrum, von der einfachen Zeitvorgabe bis zum komplexen Leistungslohnsystem.

#### Woher wissen Sie, welche konkreten Probleme es im betrieblichen Alltag gibt?

Zum einen führe ich selbst seit nunmehr 14 Jahren erfolgreich ein Unternehmen. Zum anderen sind wir seit fast genauso langer Zeit auch Ansprechpartner für Malerbetriebe. Wenn man einen Malerbetrieb nicht nur edv-technisch betreut, sondern über den „Tellerand“ hinauschaud und mit offenen Augen und Ohren in die Betriebe hineingeht, dann bekommt man ganz schnell mit, wo die Probleme liegen. Wenn man die Probleme kennt und sich intensiv damit auseinandersetzt, dann findet man auch eine Lösung.

#### Welches Ihrer Programme hat bisher die größte Resonanz gehabt?

Regelrecht eine Revolution im Malerhandwerk hat BILDaufmaß ausgelöst. Die Möglichkeit aus einem Bild ein Aufmaß für eine Fassade zu machen, kam genau zum richtigen Zeitpunkt. Denken Sie nur daran, wie viele Angebote man heute schreiben muss, um nur einen Auftrag zu erhalten. Da ist es wichtig schnell ein Aufmaß zu bekommen. Auf der letzten FARBE war das der absolute Renner.

#### Es werden immer wieder Programme angeboten, die noch Macken haben und nicht rund laufen. Wie vermeiden Sie das?

Wir schießen nie aus der Hüfte, und wir sehen uns und unsere

Ideen nicht als absolut. Immer wieder hinterfragen wir das, was wir tun. Wir denken oft darüber nach, woran wir noch arbeiten müssen und was verbessert werden kann. Daraus ist ein Qualitätsmanagementsystem gewachsen, das von allen Mitarbeitern tagtäglich gelebt wird. Und wir haben auch die qualifizierten Mitarbeiter dafür. Wenn Sie heute etwas erfolgreich machen wollen, müssen Sie technisch am oberen Ende stehen.

#### Worauf legen Sie bei Ihren Mitarbeitern Wert?

Wer bei uns arbeitet, muss denken können. Was sich so banal anhört, ist immens wichtig: selbstständig denken, nicht nach einem Schema, das brachte und bringt uns nach vorne. Als Softwarehaus mit Beratungsanspruch benötigt man unterschiedliche „Typen“. Da können bestimmte Charakter-Eigenschaften unter Umständen wichtiger sein als eine bestimmte Ausbildung. So entstehen völlig neue Ideen und unkonventionelle Lösungen.

#### Welchen Anspruch haben Sie an Ihr Unternehmen?

Letztlich ist alles ganz simpel: wir wollen ideale und solide Lösungen für unsere Kunden schaffen – und die Software ist ein Teil davon. Die Software ist ja nichts anderes als ein Werkzeug. Und bei Werkzeugen möchte ich persönlich mit den besten arbeiten. Unsere Kunden wollen das auch.

#### Herr Scheld, vielen Dank für das Gespräch.

*Das Interview führte Ulrich Schweizer.*

Kontakt:  
C.A.T.S.-Soft GmbH  
Softwareentwicklung  
Eigenroder Straße 1  
35075 Gladenbach  
Tel: (06462) 9374-0/Fax: -30  
[www.cats-soft.de](http://www.cats-soft.de), [info@cats-soft.de](mailto:info@cats-soft.de)