

# Kompetenz zeigen

Der Malerbetrieb Ritter punktet bei der Wärmedämmung mit Detaillösungen.



Timo Ritter mit Messlatte und Digitalkamera.

**S**treichen kann jeder. Aber bei der Wärmedämmung muss man auf die Details schauen. Das sagt Timo Ritter und dann packt er gleich seinen Musterkoffer aus und erklärt dem Kunden worauf es beim Dämmen wirklich ankommt. Im Koffer finden sich diverse Muster für Detaillösungen an der Fassade. Da wird ein Fensteranschluss genauso gezeigt, wie die neuen systemkonformen Fensterbänke, die Ritter dem Kunden einbauen wird. Und natürlich wird der Systemaufbau und vieles andere erklärt. Die Muster hat Ritter selbst hergestellt. „Irgendwann habe ich mir bei unserem Fensterbauer eine Fensterecke geholt und von unserem Systemlieferanten ein Stück Fensterbank. Und bald war das erste Muster fertig“, erinnert sich der junge dynamische Malermeister und führt aus: „Anhand der Muster kann ich dem Kunden zeigen, wie wir bei Ritter arbeiten und wo die Unterschiede liegen.“ Diese Unterschiede, sind für Ritter besonders wichtig, denn „allein im Ort gibt es 7 Malerbetriebe und aufgrund der relativen Nähe zum Rhein-Main-Gebiet tummeln sich hier auch viele Betriebe von außerhalb auf dem Markt. Da muss man sich schon abheben.“

## Rundumpaket

Abheben, das bedeutet für Timo Ritter auch, dass er den Kunden nicht bei der Renovierung alleine lässt. „Immer wieder wollen die Kunden auch die Fenster oder die Dachrinnen erneuern, wenn es an die Fassade geht. Und manchmal sind auch Schreinerarbeiten gefragt“, stellt er fest. Dann kümmert sich Ritter auch um diese Leistungen: „Wir haben uns über die Jahre ein kleines Netzwerk von Handwerkern aufgebaut. Wenn der Kunde das wünscht, dann kümmere ich mich gerne auch um die gewerksfremden Leistungen. Dann kommen unsere Handwerkerkollegen ins Spiel. Alle arbeiten auf eigene Rechnung, aber ich koordiniere die Baustelle. Der Kunde muss sich um nichts kümmern.“ Dieses Rundumpaket kommt bei den Kunden an. Und so verwundert es nicht, dass die Firma Ritter einen großen Anteil ihrer Aufträge von Stamm-

kunden erhält. „Es gibt Kunden, bei denen mein Vater vor 30 Jahren die Fassade verputzt hat, und heute bringen wir das Haus auf den neusten energetischen Stand.“

## 80 Jahre Kompetenz

Timo Ritter repräsentiert die vierte Generation Maler- und Lackierermeister im Malerbetrieb Ritter im unterfränkischen Alzenau. Das Unternehmen wurde 1932 von Valentin Ritter, dem Urgroßvater von Timo, gegründet und feiert im nächsten Jahr sein 80-jähriges Bestehen. Aktuell werden 2 Meister und 5 Mitarbeiter beschäftigt. Die Ritter machen 65 Prozent ihrer Umsätze im Außenbereich und hierbei einen Großteil mit energetischer Sanierung. Da versteht es sich von selbst, dass im Unternehmen gleich zwei Energieberater im Maler- und Lackiererhandwerk tätig sind.

## Modernste Technik

Bei Ritter setzt man auf moderne Technik – im Büro genauso wie auf der Baustelle. „Wenn ich mit der Beratung fertig bin, dann gehe ich nochmal zum Auto und hole meine Messlatte und die Digitalkamera. Spätestens wenn ich die Messlatte an die Fassade stelle und beginne das Haus zu fotografieren, fragen die Kunden, was ich da mache. Ich erzähle dann, dass ich aus den Fotos ein genaues digitales Aufmaß für das Angebot erstelle. Die Kunden sind immer ganz überrascht und begeistert von der modernen Technik, die ich einsetze. Das hebt unseren Betrieb ein weiteres Mal vom Wettbewerb ab“, erzählt Ritter und führt weiter aus, dass die EDV schon immer einen wichtigen Stellenwert im Malerbetrieb Ritter hatte. Sein Vater Manfred Ritter war einer der ersten in der ganzen Gegend gewesen, der in einen Computer und entsprechende Programme investiert hatte. Nach mehreren Stationen hat man sich dann im Jahre 2005 für die EDV-Software der hessischen Softwareschmiede C.A.T.S.-Soft entschieden. „Unsere EDV war et was in die Jahre gekommen. Wir haben uns verschiedene Systeme angesehen und sind dann bei C.A.T.S. hängen-

geblieben. Wir haben die betriebswirtschaftliche Maler-Software C.A.T.S.-WARICUM und BILDaufmaß angeschafft“, erinnert sich Ritter und führt aus: „Die Möglichkeit, aus einem einfachen Foto ein komplexes Aufmaß zu erstellen und mit wenigen Klicks ein komplettes Angebot oder eine Rechnung zu erhalten, war und ist beeindruckend.“

## Perfekte EDV

Timo Ritter wendet die EDV sehr konsequent an. Wenn er mit einem Kunden telefoniert, der eine Fassade renovieren lassen möchte, so fragt er gleich im ersten Telefonat, ob es Bestandspläne gibt: „Wenn mir der Kunde Pläne gibt, so scanne ich diese, ansonsten wird die Fassade fotografiert.“ Für die Fotos nutzt Ritter eine „einfache Kompaktkamera“. Und wenn er mal unvorgehensehen zu einem Kunden fährt und die Kamera nicht dabei hat, dann hat er auch schon mal mit dem Handy einige Bilder gemacht. „Das reicht auch aus.“ Die Bilder oder gescannten Pläne liest er in die Software ein und erstellt ein detailliertes Aufmaß. Das Aufmaß kombiniert er mit vorbereiteten Leistungsbeschreibungen und hat so sehr schnell ein aussagefähiges detailliertes Angebot fertig. Das Angebot gibt er ohne Aufmaß an den Kunden, denn „unsere Wettbewerber sollen ihre Massen schon selber nehmen. Wir machen denen ja nicht die Arbeit.“ Wenn es dann zum Auftrag kommt und er die Arbeit abrechnet, gibt's selbstverständlich ein detailliertes Aufmaß zu jeder Rechnung, denn „die Kunden sollen ja genau wissen, was wir für sie geleistet haben“.

## Enorm Zeit sparen

Fragt man Timo Ritter, ob er sich eine Arbeit ohne seine modernen Softwareprogramme vorstellen kann, so bekommt man sofort ein klares „Nein“ zu hören und dann führt er aus: „Ein Angebot ohne BILDaufmaß gibt's bei uns nicht mehr. Ich bin sehr froh, dass es diese Technik gibt. Ohne BILDaufmaß zu arbeiten kann ich mir nicht mehr vorstellen. Die Zeit habe ich nicht.“ Rit-



Timo Ritter erstellt sein Aufmaß bequem im Büro aus Fotos und Bauplänen.

ter, der im Betrieb produktiv mitarbeitet, meint, dass er durch BILDaufmaß mindestens die Hälfte der Zeit im Vergleich zur herkömmlichen Arbeitsweise spart. Und er sieht einen großen Vorteil darin, aus den Bildern jederzeit weitere Bauteile messen zu können: „Wenn der Kunde zunächst die Fenster nicht streichen lassen wollte, und sich dann später überlegt es doch machen zu lassen, dann muss ich beim Handaufmaß nochmal messen fahren, bei BILDaufmaß mache ich das schnell im Büro. Und viel genauer.“

## kompakt

Der Malerbetrieb Ritter hebt sich mit bester Beratung und modernster Technik vom Wettbewerb ab. Über seine EDV sagt er: „Ohne geht gar nichts“.

Malerbetrieb Manfred Ritter  
Taunusring 26  
63755 Alzenau  
Tel.: (06023) 1752/Fax 970189  
www.ritter-malermeister.de

C.A.T.S.-Soft GmbH  
Eigenroder Straße 1  
35075 Gladenbach  
Tel.: (06462) 9374-0/Fax -30  
www.cats-soft.de