

# Stillstand ist Rückschritt

**Thomas Grötz verzahnt Malerbetrieb und Fachmarkt zu einem erfolgreichen Geschäftsmodell.**

**T**homas Grötz steht in der Einfahrt seines Malerbetriebs und schaut dem Bagger zu, der frisch angelieferte Erde auf dem Rondell vor dem Hauptgebäude verteilt. Links neben dem Büroteil des Unternehmens entsteht ein neuer zweigeschossiger Bürotrakt. „Herr Grötz, Sie haben ja ein beeindruckendes Gebäude und daneben einen wirklich sehenswerten Fachmarkt und jetzt bauen Sie schon wieder?“, fragen wir sichtlich erstaunt. Grötz zuckt mit den Schultern. „Wer stehen bleibt, geht rückwärts“, sagt er mit einem verschmitzten Lächeln. Dann erzählt er, dass er das neue Bürogebäude nicht selbst nutzen wird. Das ist bereits vermietet. Und sofort wird klar: Vor uns steht ein umtriebiger Unternehmer. Und das ist bei Thomas Grötz eher noch untertrieben.

## Malerbetrieb und Fachmarkt

Aber fangen wir mal vorne an. Grötz betreibt in Ulmen einen Malerbetrieb in dritter Generation. Gegründet hatte das Unternehmen sein Großvater. Vater Karl Grötz hatte den Betrieb dann 1960 übernommen. Das war alles noch im einige Kilometer entfernten Katzwinkel. Thomas Grötz war der Malerbetrieb nicht genug. Anfang der Neunzigerjahre kaufte er in Ulmen ein großes Grundstück und baute dort 1992 zunächst einen Fachmarkt für Farben, Tapeten, Bodenbeläge und alles andere, was Mann oder Frau an Wohngestaltung so braucht. „Wir haben Farbe verkauft, perfekt beraten und oft und gerne mit unserem Malerbetrieb auch ausgeführt“, beschreibt er sein Konzept. Und das funktionierte mehr als gut.

2003 verlagerte Grötz auch die Malerabteilung nach Ulmen. Dafür musste ein weiterer Neubau her, schließlich brauchte der Betrieb ein ansprechendes Büro, Lager und Werkstatt. „Grundstücksfläche hatte ich ja genug“, schmunzelt

**Durch unsere Größe können wir reagieren.**

Grötz. Und das stimmt auch, denn neben dem 800 Quadratmeter großen Fachmarkt entstand ein zweistöckiges Gebäude. Wen verwundert es da, dass Grötz – wiederum elf Jahre später – ein weiteres Gebäude baut. Dieses Mal, um es zu vermieten. Auch das ist bestimmt sehr gut überlegt. Denn Thomas Grötz ist Maler-



Thomas Grötz vor seinem Malerbetrieb mit angeschlossenem Fachmarkt.



Die Farbenabteilung im Fachmarkt.

meister und Betriebswirt des Handwerks. Das merkt man gleich, wenn man mit ihm spricht. Der Mann kennt seine Zahlen und er weiß genau, wo ihn aktuell der Schuh drückt. Zufrieden ist Grötz nie so richtig. Immer gibt es für ihn irgend etwas zu verbessern, denn schließlich ist Stillstand ja Rückschritt.

## Größe schafft Flexibilität

Thomas Grötz beschäftigt aktuell 24 Mitarbeiter, darunter zwei angestellte Malermeister und einen Raumausstattermeister. „Durch unsere Größe können wir eigentlich immer reagieren“, beschreibt er seinen Anspruch an Flexibilität. Und die wird gerade von Privatkunden gerne gefordert. Stefan Klein, Malermeister und technischer Leiter bei Grötz, erklärt das so: „Oft bekommen wir eine kleinere Renovierungsarbeit. Und während die Arbeit läuft, wird dann die Umgestaltung der ganzen Wohnung daraus. Natürlich liefern wir auf Wunsch auch die Gardinen. Und manchmal machen wir zum Schluss noch die Fassade.“ Wer solch umfassende Leistungen anbieten will, der braucht auch die Mitarbeiter dafür. Daher haben „Qualifikation und systematische Weiterbildung“ bei Grötz einen sehr hohen Stellenwert. Und weil er das schon immer so sieht, hat Thomas Grötz ein wirklich hochklassiges Mitarbeiterteam, auf das er sich jederzeit verlassen kann. „Es ist schon etwas Besonderes, bei Grötz zu arbeiten“, sagt Stefan Klein mit einem Lächeln auf den Lippen.

## Perfekte Organisation

Wer einen so hohen Anspruch an sich selbst und seine Arbeit hat, legt auch bei der Betriebsorganisation auf beste Werkzeuge wert. Seit 2005 vertraut Thomas Grötz im Malerbetrieb und im Fachmarkt auf die Softwarelösungen von C.A.T.S.-Soft. „Wir wollten eine Lösung, die uns wirklich weiterbringt und haben systematisch gesucht“, erinnert sich Grötz und meint weiter: „Die Leute von



Mit „Gestaltungseinseln“ aus Farben, Tapeten, Gardinen und Dekoartikeln zum Erfolg.

C.A.T.S. kennen sich mit uns Malern sehr gut aus, das merkt man in der Software an allen Ecken. Das hat unser Geschäft enorm vorangebracht.“ Grötz erledigt das gesamte Tagesgeschäft vom Angebot, über das Aufmaß, die Baustellensteuerung und die Abrechnung mit C.A.T.S. Natürlich arbeitet er mit Material- und Zeitvorgaben, erfasst jede geleistete Arbeitsstunde und hat immer einen ganz genauen Überblick über seine Baustellen. „Ich sehe einfach, wenn es irgendwo klemmt, das spart Zeit und Geld“, sagt Grötz. Und beim Thema „Zeitersparnis“ ergänzt er: „Ein Aufmaß im Innenraum ohne das Skizzenaufmaß ist für mich undenkbar, da würde ich viel zu viel Zeit verlieren. Und an der Fassade geht es mit BILDaufmaß auch unglaublich schnell.“

## Geheimwaffe Fachmarkt

Auf den Fachmarkt angesprochen, schaut Thomas Grötz zunächst etwas ernst und meint dann, dass sich die Gesetze im Handel nicht zuletzt durch das Internet in den letzten Jahren verschoben hätten: „Natürlich gibt es Menschen, die kommen in den Laden, lassen sich be-


raten, suchen die Tapete in unseren 300 Tapetenbüchern aus und bestellen diese dann im Internet. Aber diese Menschen sind eh nicht unsere Zielgruppe.“ Grötz setzt auf eingehende Beratung und denkt gerade darüber nach, ob er für seine Beratung nicht etwas verlangen soll: „Wer einen Innenarchitekten beauftragt, der zahlt auch dafür. Und wo ist der Unterschied, wenn wir kommen. Da ist keiner“, sagt er ganz provokant. Für Thomas Grötz und seinen Fachmarktleiter Alexander Guretzki gehören Gestaltung, Beratung und Verkauf eng zusammen. „Unsere Stärke ist, dass wir das perfekt können und wir können alles, was wir verkaufen auch noch perfekt ausführen“, beschreibt Guretzki das Geschäftsmodell und dann fragt er seinen Chef gleich nach den neuen Kreativmustern, die er für die Beratung angefordert hatte. „Kriegste“, lautet die kurze Antwort. Für Thomas Grötz sind sein Fachmarkt und der Malerbetrieb eng verzahnt: „Beides funktioniert nur zusammen, deshalb habe ich auch bei meiner Software darauf geachtet, daß ich mit C.A.T.S. einen Partner habe, der beides kann.“

### PRAXISPLUS

Thomas Grötz setzt mit seinen 24 Mitarbeitern auf die Symbiose von Malerbetrieb und Fachmarkt. Mit der Maler-Software von C.A.T.S.-Soft hat er den perfekten Überblick und sein Unternehmen jederzeit bestens im Griff.

Malerbetrieb + Fachmarkt Grötz GmbH  
Am Maibüsch 6  
56766 Ulmen  
Tel.: (02676) 9369-0/Fax: -60

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

 [cats-soft.de](http://cats-soft.de)  
[maler-groetz.de](http://maler-groetz.de)