

Breit aufgestellt

Seit 50 Jahren besteht der Malerbetrieb Böttinger, der sich neben klassischen Malerarbeiten auch im Bereich Werbung und Fahrzeugbeschriftung einen Namen gemacht hat.

Das Jahr 2013 ist für Thomas Böttinger ein wichtiges Jahr. Er feiert Jubiläum. 50 Jahre präzises Malerhandwerk mit modernsten Techniken verknüpft. Darauf ist Böttinger stolz. Und das kann er auch sein. Dabei wollte er zu Anfang den vom Vater gegründeten Betrieb gar nicht übernehmen.

Gerade die Kombination aus Energieberatung und Sachverständigentätigkeit ist eine wirklich gute.

Thomas Böttinger machte sich nach seiner Meisters Ausbildung mit einem eigenen Betrieb selbstständig. Der Schwerpunkt lag hier jedoch klar im Bereich der Werbung, hatte Böttinger doch in seiner Ausbildung in einer Schriftmalerabtei-

lung gelernt. Zeichnen und Lackieren, Fahrzeugbeschriftungen, das war sein Metier, damit war er vertraut.

Malerei und Werbung

Doch dann kam alles anders. Er entschloss sich, den Betrieb des Vaters weiterzuführen. „Es gab ja eine vorhandene Betriebsstruktur mit langjährigen Mitarbeitern“, erklärt er und meint weiter: „das konnte doch nicht einfach aufgegeben werden.“ So fusionierte er den Malerbetrieb mit seiner eigenen Werbefirma. Ein genialer Schachzug, wie auch Böttinger findet: „Es war eine sehr gute Entscheidung.“ Denn der Betrieb hatte nun zwei Standbeine.

Heute arbeiten 25 Mitarbeiter in seinem Unternehmen, 70 Prozent des Umsatzes generiert Böttinger mit dem Malerbereich. Doch das war nicht immer so. „In den 90er-Jahren war die Werbeabteilung

PRAXISPLUS

Thomas Böttinger führt im baden-württembergischen Blaubeuren einen sehr erfolgreichen Malerbetrieb mit Werbeabteilung und Fahrzeugbeschriftung mit 25 Mitarbeitern. Mit den Softwareprogrammen von C.A.T.S.-Soft hat er sein Unternehmen in alle Bereiche perfekt im Griff.

Böttinger Maler & Werbung GmbH & Co. KG, Leinenstraße 30
89143 Blaubeuren/
Industriegebiet Seißen

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

 böttinger.de
cats-soft.de



Nicole und Thomas Böttinger vor dem Firmengebäude.



Lkw-Beschriftung im Großformat.

eine große Nummer, hat richtig gut funktioniert. Wir haben unzählige Fahrzeuge beschriftet“, erzählt er und fügt mit einem Lächeln hinzu: „Jetzt ist der Malerbetrieb viel stärker.“

Auf dem riesigen Betriebsgelände sieht man sie trotzdem heute noch, die großen Lkw-Auflieger eines bekannten Pharmaunternehmens, die aktuell beschriftet werden.

Kompetenz und Vertrauen

Böttinger ist umtriebiger und sehr aktiv. Er will mehr, sich weiter qualifizieren, dem Kunden einen Rundum-Service bieten. Er führt einen Meistertitel in der Werbetechnik, machte eine Ausbildung zum geprüften Gebäudeenergieberater, ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger der Handwerkskammer Ulm und baute sein Unternehmen sukzessive weiter aus. Er beschäftigt Maler und Stuckateure, bietet Hilfe bei Wasser- und Brandschäden an. „Dadurch sind wir super flexibel“, sagt er. Und das kommt an. „Gerade die Kombination aus Energieberatung und Sachverständigentätigkeit ist eine wirklich gute“, erklärt Böttinger. „Man strahlt Kompetenz und Vertrauen aus, das ist wichtig für die Kunden. So entstehen gute und wichtige Kundenbeziehungen.“

Mit der Energieberatung kommen immer mehr Aufträge im Bereich Wär-



Blick ins Büro, im Regal stehen Modelle von beschrifteten Lkws.

medämmung. Bei der Kundenberatung vor Ort macht Thomas Böttinger dann auch gleich die Fotos für sein Aufmaß. Das erstellt er nämlich nicht umständlich auf der Baustelle, sondern bequem im Büro mit BILDaufmaß von C.A.T.S.-Soft. Das geht viel einfacher und viel schneller als von Hand. Und beeindruckt zusätzlich den Kunden von der Professionalität des Betriebs.

Der ist sowieso begeistert, wenn er durch die neue Dämmung an der Fassade Heizkosten sparen kann. „Oft rufen die Kunden sogar an, um sich für die Arbeit zu bedanken“, freut sich seine Frau Nicole, die im Unternehmen ebenfalls mitarbeitet: „Und sie teilen uns mit, dass ihre Heizkostenabrechnung sich um 30 Prozent verringert hat. Das ist doch toll.“

Mitarbeiter führen

Das Feedback der Kunden ist wichtig für die Böttingers. Und es ist vor allem eine Motivation für die Mitarbeiter – ein junges, engagiertes Team. „Meine Mitarbeiter verkaufen ja den Betrieb vor Ort“, sagt Böttinger, „da ist es für sie eine Bestätigung wenn alles bestens läuft und sie auch die entsprechende Rückmeldung bekommen.“ Im Aufgang des Firmengebäudes werden die Kundenbewertungen für alle sichtbar aufgehängt. Das pusht, man will sein Bestes geben. Und geht auf den Kunden ganz individuell ein. So bietet Böttinger beispielsweise ei-

nen Renovierungsexpress für Senioren an. Dabei werden auch Möbel aus- und wieder eingeräumt, Gardinen ab- und wieder aufgehängt. Alles Dinge, die der Kunde selber nicht mehr erledigen kann oder will. Der Service am Kunden muss eben stimmen.

Immer professionell

Genauso wie der Marktauftritt. Der Kunde bekommt eine aussagekräftige Angebotsmappe mit professionellem BILDaufmaß, der VOB, dem Angebot und verschiedenen Flyern, die Böttingers Portfolio darstellen. Das verschafft den nötigen Wettbewerbsvorteil. „Die Kunden sagen oft, dass sie uns den Auftrag erteilt haben, weil die Angebotsmappe so überzeugend war“, erzählt Nicole Böttinger. Und Thomas Böttinger fügt hinzu: „Ich kann mir die Aufträge aussuchen.“ Das entsprechende Angebot zur Mappe erstellen sie mit der betriebswirtschaftlichen Maler-Software C.A.T.S.-WARI-CUM und dem dazu gehörigen Praxis-Leistungskatalog. So werden alle Arbeiten perfekt kalkuliert. Seit über sechs Jahren setzt Thomas Böttinger die Software auf vier Arbeitsplätzen ein. „Ich hatte vorher zwar auch ein Maler-Programm, aber das hat einfach nicht mehr ausgereicht. Ich brauchte was Richtiges“, sagt er und meint weiter: „C.A.T.S. war die richtige Entscheidung. Wir sind sehr zufrieden.“

