

Es lebe der Fachmarkt

Die Kombination aus Malerbetrieb und Ladengeschäft ist für Sandra Hammel ein Erfolg

Der Fachmarkt ist tot – gestorben am Baumarkt, so die landläufige Meinung. „Stimmt nicht!“, sagt Sandra Hammel-Dietrich und zeigt mit ihrem Ladengeschäft im bayrischen Gaimersheim, dass es auch anders geht. Und das nur wenige Meter von einem Baumarkt entfernt.

Der steht vor ihr mit einem Farbschnipsel so groß wie eine Briefmarke und möchte nun genau eine Dose mit exaktem Farbton kaufen. Sandra Hammel erklärt ausführlich, daß ein derart kleines Muster zur Farbbestimmung nicht ausreiche. Sie bietet dem Kunden an, am Nachmittag direkt bei ihm vorbeizu-

ich dann einen Auftrag für die Malerabteilung – und das rentiert sich also.“

Die Auftragslage spricht für sich. „Unser Malerbetrieb ist bereits seit März für das komplette Jahr ausgebucht. Und das geht jetzt seit vier Jahren so“, sagt Hammel stolz. Die Kombi aus Maler- und Ladengeschäft macht also Sinn. Sandra Hammel hat motivierte und ausgebildete Mitarbeiter: „Man kann nicht einfach eine ungelernete Person hier reinstellen und hoffen, dass es trotzdem



Sandra Hammel-Dietrich am Kassenserviceplatz.



Beratung und Kompetenz

Der Laden brummt. Es herrscht ein ständiges Kommen und Gehen. Zwei Angestellte bedienen und beraten die Kunden. Der Baumarkt um die Ecke ist zwar da, aber für Hammel weder Konkurrenz noch Problem.

Sandra Hammel geht ihren eigenen Weg – und das sehr erfolgreich. Gerade in einer Zeit, in der viel über das Sterben der klassischen Malerfachmärkte geredet wird und darüber, daß sich derartige nicht rentieren, eröffnete die junge Frau in der ehemaligen Lackiererei, die zum angrenzenden Malerbetrieb gehört, einen Fachmarkt.

„Der Laden hier rentiert sich, er trägt sich selbst“, sagt sie und lächelnd begrüßt sie den nächsten Kunden.

Im Fachmarkt gibt es alles, was der Heimwerker benötigt.

schaufen und mit einem Farbmessgerät den Farbton exakt zu bestimmen. Der Kunde ist nicht nur zufrieden – er ist begeistert.

Beratung zahlt sich aus

„Ich versuche, jeden Kunden perfekt zu beraten, auch dann, wenn er nur mal eine Dose Farbe kauft“, erklärt Hammel und führt weiter aus: „Im Zweifel fahre ich sogar zu ihm nach Hause und zeige wie das bei mir gekaufte Material verarbeitet wird.“ Dann grinst sie verschmitzt: „Beim nächsten Mal bekomme

läuft. Die Qualität muß höher sein als die im Baumarkt, sonst macht ein Laden keinen Sinn“, erklärt die Unternehmerin.

Von Anfang an richtig

Seit 7 Jahren führt Sandra Hammel-Dietrich den Malerbetrieb Hammel mit 10 Mitarbeitern. 2009 übernahm sie das Unternehmen von ihrem Vater, der es 1973 gegründet hatte. Sandra Hammel-Dietrich ist Malermeisterin, Farb- und Lacktechnikerin und Betriebswirtin. Und vor allem ist sie eine echte Powerfrau.

Keine Kompromisse

Mit der Übernahme war für sie auch klar, daß sie eine entsprechende Software benötigen würde. Eine, die nicht nur den Malerbetrieb abdeckt, sondern auch für den Laden einsetzbar ist. „Ich suchte etwas Richtiges, etwas Professionelles, das den Laden mit dem Malerbetrieb verbindet“, erklärt Hammel und meint: „Und da gab es eigentlich gar keine Alternative zu C.A.T.S.-Soft. Mit der Maler-Software und der Ladenabrechnung habe ich dann genau das Richtige gefunden.“ Mit C.A.T.S.-WARICUM, der betriebswirtschaftlichen Maler-Software, organisiert sie seither den Malerbetrieb und den Laden gleichermaßen.

Moderne Warenwirtschaft

Die umfassende Ladenabrechnung beinhaltet ein komplettes Warenwirtschaftssystem für Fachmärkte. Sandra Hammel nutzt im Fachmarkt einen professionellen Kassensystem mit modernem Barcodescanner und Kassendrucker. So können die Kunden schnellstmöglich bedient werden. Durch die Software hat Hammel im Laden den perfekten Überblick: „Ich sehe in der Statistik genau welche Sachen gut laufen und welche eher nicht“, erklärt sie. Dank der detaillierten Artikelstatistik erfolgt ein genauer Aufschluss über alle Verkaufsvorgänge. So wird schnell klar, womit im Laden das Geld verdient wird und welche Artikel nicht gut laufen. Sandra Hammel ist stolz auf ihren erfolgreichen Laden und betont: „Ich weiß heute, dass ich mich genau für das richtige Programm entschieden habe.“

König Kunde

Der Malerbetrieb läuft ebenso gut wie der Fachmarkt. Die Kundschaft besteht hier zu 100 Prozent aus Privatkunden.

Ein hochwertiger Showroom hilft bei der Beratung.



Edle Techniken gekonnt präsentiert.



Ein persönlicher Ansprechpartner, Vertrauen, Individualität und eine Top-Beratung sind da wichtig. Der Kunde steht immer im Mittelpunkt. Hat er noch keine genaue Vorstellung davon, was er haben möchte, steht ein moderner Showroom bereit, die verschiedensten Techniken und Gestaltungsvarianten zu präsentieren.


„Man muss sich um die Kundschaft schon sehr kümmern“, sagt Hammel und ergänzt: „aber genau das macht mir Spaß – und es kommt auch alles wieder zurück. Wir werden so oft von zufriedenen Kunden weiter empfohlen. Neukunden kommen immer durch eine Empfehlung zu uns“, freut sich die Malermeisterin. Auch im Malerbetrieb setzt Hammel die Software von C.A.T.S.-Soft ein. Dabei kalkuliert sie Projekte genau und weiß so immer wo sie mit ihrem Betrieb steht. „Vor allem bin ich mit der Betreuung echt zufrieden und ich finde die Online-Seminare einfach genial – für mich ist C.A.T.S. genau das Richtige.“

PRAXISPLUS

Sandra Hammel-Dietrich betreibt im bayrischen Gaimersheim einen Malerbetrieb mit 10 Mitarbeitern und ein angeschlossenes Ladengeschäft. Ihr Unternehmen organisiert sie mit den Softwarelösungen von C.A.T.S.-Soft.

Malerbetrieb und Farbenfachgeschäft
Hammel
Sandra Hammel-Dietrich
Dieselstraße 10
85080 Gaimersheim
Tel. (08458) 2175/Fax: 5875

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

 cats-soft.de
maler-hammel.de