

Das ehrliche Handwerk

Bernd Bundschuh firmiert im fränkischen Rüdenau als „Der kleine Maler“ – nicht etwa weil er klein ist. Aber weil er den Anspruch hat, nicht nur nach großen Aufträgen zu greifen, sondern auch mit „kleineren Arbeiten“ seine Kunden zu bedienen und zu begeistern – natürlich in bester Qualität.

Bernd Bundschuh ist mit seinem Smartphone beschäftigt. Soeben hat seine Auszubildende einige Fotos von der Baustelle geschickt, die ihn über den Fortschritt informieren sollen. Alles in bester Ordnung. Die junge Dame im zweiten Lehrjahr wickelt bereits selbstständig komplett Baustellen ab. Das ist normal für Bundschuh und das ist der Anspruch, den er an seine Mitarbeiter stellt: „Bei mir muss alles bis ins Detail stimmen, die Kleidung, das Auftreten, die Qualität der Arbeit und der Service.“ Das bringt er seinen Mitarbeitern von Anfang an bei. Sie müssen mitdenken, sodass sie in der Lage sind, Verantwortung zu übernehmen. Denn eins weiß er: „Nur so kann ich erfolgreich sein. Ich will Qualität, denn die verkaufe ich ja dem Kunden“, erzählt der Malerunternehmer.

Und wenn es mal nicht so läuft, wie der umtriebige Malermeister sich das vorstellt, gibt es eben entsprechende An sagen. „Ich will mich und mein Unternehmen ja ständig verbessern und weiterentwickeln. Daher muss auch jeder wissen, wenn etwas nicht optimal gelau fen ist“, erklärt Bundschuh und meint weiter: „Gerade weil wir sehr viel Arbeit haben, lege ich großen Wert auf die Qualifikation der Mitarbeiter und versuche diese auch ständig zu verbessern.“



Bernd Bundschuh vor seiner Werkstatt.

Reise mit Umwegen

Bundschuh hat seine Ziele fest im Blick. Dabei wollte er sich eigentlich nie selbstständig machen. Und fast wäre er nicht mal Maler geworden. Sein Vater – selbst Maler – war dagegen. Nach einer heimlichen Bewerbung hat es dann doch noch geklappt. Den Beruf musste er allerdings nach einiger Zeit wegen massiver Rü

ckenprobleme an den Nagel hängen. Es folgte unter anderem ein Ausflug in die Versicherungsbranche. Bundschuh ist IHK-zertifizierter Vermögensberater. „Das war nichts für mich“, resümiert er nachdenklich und sagt: „Ich habe zwar dort verkaufen gelernt, aber das ehrliche Handwerk gefällt mir besser und liegt mir auch eher.“ Heute weiß er, daß die Firmengründung vor 15 Jahren eine sehr gute Entscheidung war und mit insgesamt 7 Mitarbeitern führt er sein mittlerweile in der Region sehr bekanntes Unternehmen täglich zu neuen Herausforderungen.

Exakte (Zeit-)Vorgaben

Damit die Mitarbeiter auch verstehen, was sie tun und warum, erklärt Bundschuh ihnen ganz genau, was er erwartet: „Die Aufträge sollen gewinnbringend abgewickelt werden. Damit das klappt, erkläre ich meinen Mitarbeitern im Detail, wie sich eine Leistung zusammensetzt und der Preis kalkuliert wird“, sagt er und fügt hinzu: „Ich gebe ihnen außerdem exakte Zeitvorgaben mit auf die Baustelle, damit sie genau wissen, was zu tun ist und in welcher Zeit.“

Seine Baustellen kalkuliert Bundschuh alle sehr detailliert mit der betriebswirtschaftlichen Maler-Software

C.A.T.S.-WARICUM von C.A.T.S.-Soft. Die Software liefert ihm auf Knopfdruck die gewünschten Zeitvorgaben.

Grundlage Aufmaß

Damit diese Kalkulation Hand und Fuß hat, macht er immer ein Aufmaß. „Die Grundlage bei jeder Arbeit ist das Aufmaß“, berichtet er und erklärt weiter: „Ich mache immer ein Aufmaß und zwar mit CATSmobil. Das habe ich nämlich sowieso immer dabei. Das ist echt ein Segen für mich. Ich bin so viel schneller und flexibler.“

Auf einem Tablet erfasst er so schnell mit dem Skizzenaufmaß die Räumlichkeiten, die er später renovieren wird. Wenn er dann ins Büro kommt, ist das Aufmaß schon dort. Und seine Frau hat sogar mit den bereits fix und fertig kalkulierten Leistungstexten aus dem Praxis-Leistungskatalog – meist verwendet sie Jumbos – das Angebot zusammengestellt. Alles eben richtig effizient.

Gut beraten, richtig verkaufen

Um seine Kunden kümmert sich Bundschuh besonders intensiv. Viele ältere Menschen gehören dazu, aber auch Leute, die einfach nicht selbst renovieren wollen und lieber den Fachmann ranlassen.

sen. „Für öffentliche Auftraggeber arbeite ich gar nicht mehr“, erklärt Bundschuh und fügt dem hinzu: „Ich will ja Geld verdienen und gerade die kleineren Aufträge sind für mich und meine Mitarbeiterstruktur ideal und wesentlich besser.“

Nach einem Beratungstermin vor Ort beim Kunden, bittet der Malerunternehmer dann in sein „Showhäuschen“ zur Angebotsbesprechung. In einem rundlich gebauten Objekt mit großer Glasfront neben seinem Büro hält er eine kleine, solide Ausstellung bereit. Hier zeigt er Möglichkeiten auf und verkauft seine Leistungen. „Das ist ideal, ich kann so sehr gut auf die Wünsche der Kunden eingehen und sie viel besser beraten und außerdem habe ich immer gleich eine Alternative zum Zeigen parat“, freut sich Bundschuh.

Die Kunden danken es ihm mit reger Weiterempfehlung.

Qualitätspartnerschaft

Weil Bundschuh nicht alle Leistungen, wie z.B. Bodenlegerarbeiten selber anbietet, vermittelt er andere Handwerks-Partnerunternehmen an die Kundschaft. „Für den Kunden muss das Resultat optimal sein“, erklärt der Malermeister und meint weiter: „Wenn es dann irgendwas

PRAXISPLUS

Bernd Bundschuh betreibt im fränkischen Rüdenau einen erfolgreichen Malerbetrieb mit 7 Mitarbeitern. Dort firmiert er unter dem auffälligen Namen „Der kleine Maler“. Sein Unternehmen organisiert er mit den Softwarelösungen von C.A.T.S.-Soft.

Der kleine Maler GmbH
Hauptstraße 54b
63924 Rüdenau
Tel.: (09371) 9483-40/Fax: -41

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

 www.der-kleine-maler.de
cats-soft.de

gibt, was noch ausgeführt werden soll, empfehle ich jemanden weiter. Natürlich kenne ich alle persönlich und weiß um ihre Qualität. Anders herum werde ich ja auch empfohlen.“

Für jeden Beteiligten also eine Win-Win-Situation, aus der natürlich auch Folgeaufträge entstehen.



Beratung im Showhäuschen.



Bernd Bundschuh beim Aufmaß mit CATSmobil.