

Doppelt gut

Software-Einsatz bei der Lucas GmbH, Mettmann

Zwei Chefs in einem Betrieb - da kommt es leicht zu Konflikten. Nicht so bei der Lucas GmbH in Mettmann. Der Malerfachbetrieb wird seit 24 Jahren von den Zwillingenbrüdern Karl und Heinz Lucas geführt, und die sind - nicht nur, wenn es um den Einsatz der Branchensoftware geht - schon von Natur aus meist einer Meinung.

Die heute 51-jährigen Brüder gründeten das Unternehmen gemeinsam am 2. April 1984. Zu Pinsel und Spachtel kamen die Zwillinge über Umwege: Nachdem sie in anderen Ausbildungen nicht glücklich waren, begann Karl eine Malerlehre und überzeugte seinen Bruder, dass dies das richtige Handwerk für sie sei. „Mir gefiel das Vielseitige an dem Beruf; dass man immer wieder auf neue Baustellen kommt und andere Leute trifft“, sagt er. „Das sagt uns mehr zu, als immer nur in der Werkstatt zu stehen.“

Ihre Lehrzeit verbrachten die ein-eiigen Zwillinge in verschiedenen Betrieben, danach suchten sie sich Anstellungen im gleichen Unternehmen. Gemeinsam entschieden sie 1981, dass sie sich selbstständig machen wollten und besuchten zusammen die Meisterschule. Vor 25 Jahren bekamen dann beide ihren Meistertitel verliehen, einige Zeit später startete das Gemeinschaftsunternehmen.

Die Lucas Malerbetrieb GmbH beschäftigt heute sechs Mitarbeiter, die Auftragslage ist gut. „Natürlich könnte es immer noch etwas besser sein“, schränkt Karl Lucas ein. „Man merkt schon, dass die Billigkonkurrenz aus den östlichen EU-Ländern stark zugenommen hat. Aber im Großen und Ganzen sind wir zufrieden.“ Das Leistungsspektrum des Betriebs ist groß. Es reicht von Innen- und Außenanstrich, kreativen Dekorationstechniken und Tapezierarbeiten über Wärmedämmung bis hin zu Bodenbelag. Außerdem ist der Betrieb vom TÜV Rheinland ermächtigt, Gewässerschutzbeschichtungen für Heizkeller und Tankräume auszuführen. In den Räumen des Betriebes in der Mettmanner Haydnstraße befindet sich neben den Büros auch ein kleines Lager.



Kein Spiegelbild, sondern zweimal Lucas. Die beiden Malermeister bei der Feier zu ihrem 50. Geburtstag.

Ein Ladengeschäft betreiben die Brüder nicht. „Wir hatten darüber nachgedacht, aber die Konkurrenz der Baumärkte ist zu stark“, kommentiert Karl Lucas. Die Kunden kommen etwa zur Hälfte aus dem privaten und dem geschäftlichen Bereich. Ein aktuelles Projekt ist beispielsweise die komplette Wärmedämmung im Gebäude des Bauvereins Mettmann.

Größere Firmenkunden sind das Chemieunternehmen DuPont Deutschland GmbH, für das die Brüder Lucas Malerarbeiten ausführten und Industrieböden verlegten, die Georg Fischer Automotive AG in Mettmann, die Goertz GmbH, die Ratio Handel GmbH & Co KG oder der Tiefkühl-spezialist Eismann. Gewonnen werden neue Kunden meist über Empfehlungen und Mund-Propaganda. Zudem verfügt der Betrieb auch über eine eigene Homepage, die die Schwester Anja professionell gestaltet hat (www.Lucas-Malerbetrieb.de).

Auch sonst ist die Familie im Betrieb engagiert: Die Ehefrauen der beiden Brüder helfen bei der Büroarbeit, und Heinz Lucas' Sohn Patrick hat bereits seine Ausbildung im Familienunternehmen gemacht, arbeitet nun als Geselle mit und besucht seit Januar 2008 die Meister-



Die Zwillingbrüder Karl und Heinz Lucas führen ihren Malerbetrieb gemeinsam und beraten über den Einsatz entsprechender Branchensoftware.

schule. Ihre Ausbildungsverantwortung nehmen die beiden Malermeister generell sehr ernst: Der Innungsbetrieb bildet laufend aus, von den momentan sechs Mitarbeitern sind drei in der Lehre. Dabei legen die Brüder mehr Wert auf den Charakter als auf die Noten. „Wir hatten schon Auszubildende von der Hilfsschule, die die Prüfung auf Anhieb bestanden haben“, erzählt Heinz Lucas. „Manche sind eben Spätzünder.“

Von Aufmaß bis Zahlungsverkehr

Die Auftragsabwicklung erledigen die beiden Chefs gemeinsam, manchmal unterstützt von ihren Ehefrauen. Dafür nutzen die Zwillinge schon seit Anfang der 90er-Jahre eine Branchensoftware, zunächst noch auf DOS-Basis. Als diese mit der Zeit den Anforderungen nicht mehr gerecht wurde, sahen sie sich nach einer neuen Lösung um. Dabei entschieden sie sich Anfang 2006 für das Branchenprogramm "Chroma Office" der Sander & Doll AG und ließen es an beiden Büro-PCs installieren.

„Es gab schon eine gewisse Hemmschwelle, mit einem neuen Programm zu arbeiten“, erinnert sich Karl Lucas. „Deshalb haben mein Bruder und ich gleich zu Anfang ein Einsteigerseminar belegt. Wir sagten uns, das müssen wir direkt anpacken, sonst schieben wir es immer weiter hinaus.“ Mittlerweile haben sie sich gut eingearbeitet und erledigen die komplette Auftragsabwicklung mit der Branchensoftware. Damit verwalten sie Kunden, Mitarbeiter, Artikel und Kalkulationsbausteine.

Besonders bequem findet Karl Lucas, dass er über die digitale „Karteikarte“ jedes Kunden nicht nur dessen Liefer- und Rechnungsadressen, alle Kundenkontakte sowie besondere Hinweise aufrufen kann, sondern über eine Dokumentenliste auch direkt Zugriff auf die jeweiligen Angebote, Aufmäße oder Rechnungen hat und diese einsehen, kopieren oder ändern kann.

Das System ist flexibel genug, um sich an individuelle Belange anzupassen: Da Karl und Heinz Lucas den hohen Werkzeugverschleiß im Betrieb begrenzen wollten, suchten sie nach einer Möglichkeit, die ausgegebenen Werkzeuge zentral zu erfassen. Im Mitarbeiterstamm wird nun in einem speziellen Feld vermerkt, wann welcher Mitarbeiter welches Werkzeug ausgehändigt bekommt.

Auch alle Auftragsdokumente (vom Aufmaß über Angebot, Abschlags- und Endrechnung bis zur Mahnung) verfassen die Brüder mit der eingesetzten Software. Die Mitarbeiter bekommen für jede Baustelle Objekt-lieferscheine („Da wissen die Jungs direkt, was sie einpacken müssen“) und Arbeitsanweisungen an die Hand. Diese erzeugt die Software auto-



In Mettmann und Umgebung gut bekannt: der ansprechend gestaltete Transporter des Malerbetriebes.

matisch aus dem Angebot oder der Auftragsbestätigung des jeweiligen Bauvorhabens.

Die Artikeldaten ihres Hauptlieferanten (Brillux) lesen die Brüder über die integrierte Datenorm-Schnittstelle ein, einige weitere Artikel geben sie von Hand ein. Im Programm lassen sich diese Artikel mit den entsprechenden Tarifen zu Kalkulationsbausteinen verbinden, die per Tastendruck in das Angebot eingefügt werden. Bei der Kalkulation nutzt Karl Lucas gern die sogenannte Detailkalkulation, mit der er für jede Position erkennen kann, welchen Anteil Material und Lohn ausmachen und wie hoch seine Gewinnmarge ist. Fällt ihm diese zu niedrig aus, ändert er die Zahl ab, und die Software passt automatisch die Angebotsposition entsprechend an. Für die Kunden führt er ebenfalls den Lohn- und Materialanteil eines Angebots getrennt auf, auch wenn dies gern als Ansatzpunkt für Preisverhandlungen genutzt wird.

Diese Händlermentalität hat seiner Erfahrung nach zugenommen. „Kunden haben schon immer gern über den Preis diskutiert, aber so schlimm wie heute war es noch nie“, konstatiert er. Als weitere Arbeits erleichterung empfindet der Malermeister insbesondere die Möglichkeiten, die die Software bei Abschlagsrechnungen bietet (das Stellen von Abschlagsrechnungen pauschal, nach Aufmaß oder nach Positionen).

Auf jeder weiteren Abschlagsrechnung und auf der Schlussrechnung führt das Branchenprogramm in einer Tabelle alle bereits gestellten Teilforderungen, die bereits bezahlten Beträge und den Restbetrag auf. „Aus der Tabelle geht auch hervor, ob der Kunde nur einen Teil der geforderten Abschlagssumme bezahlt hat. So behält man den Überblick.“

Der Zahlungsverkehr wird ebenfalls erfasst. Beim Erstellen einer Rechnung legt das Programm automatisch eine entsprechende Forderung an. Eingegangene Beträge geben die Brüder von Hand ein. Bei Bedarf erstellt ihnen das Programm auf Tastendruck eine Liste über Eingangs- und Ausgangsrechnungen.

Auch das in der Software enthaltene Kassenbuch wird genutzt, um Barbeträge etwa für Büromaterial, Benzin oder Barzahlungen von Kunden ordentlich festzuhalten. (ps) D