

# Flexibles Reagieren

MLM Günter Kasch  
und sein Software-Einsatz

*Aufmäße erfaßt Günter Kasch mit dem Mobilmaß digital vor Ort. Den Pocket PC hat er mit einem Klettband am Lasermeßgerät befestigt, so daß er beide Geräte in einer Hand halten kann.*

*„Aufträge werden heute mit einer kürzeren Vorlaufzeit vergeben als noch vor einigen Jahren. Die Kunden rufen an, wollen spätestens morgen das Angebot und übermorgen die Ausführung haben“, ist die Erfahrung des Remscheider Malermeisters Günter Kasch. Seine Konsequenz: „Als Handwerker muß man darauf flexibel reagieren.“ Unterstützend dabei der Einsatz einer flexiblen Branchensoftware.*

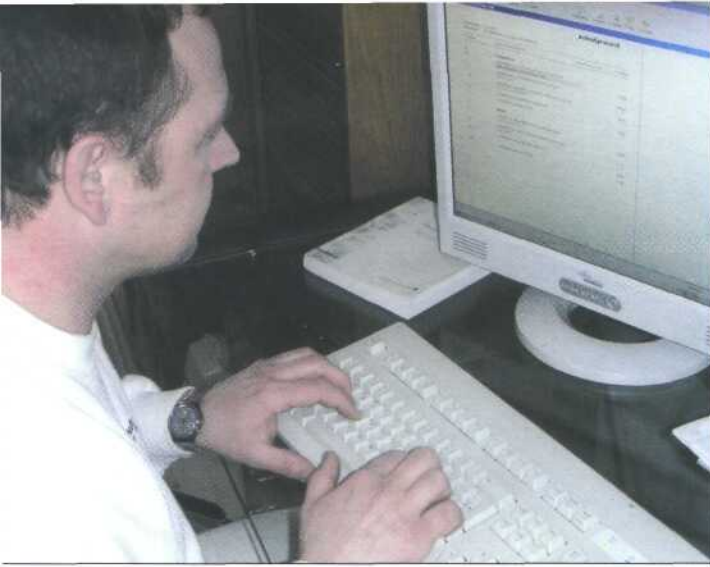
Günter Kasch (41) führt im Bergischen Land einen Malerfachbetrieb. 1996 hat er die Leitung des Remscheider Traditionsunternehmens - damals noch Malerbetrieb Schiller - übernommen. Dort hatte er selbst seine Lehre gemacht und einige Jahre lang gear-

beitet. Viele der langjährigen Kunden blieben ihm nach der Übernahme treu, diese solide Basis erleichterte ihm den Schritt in die Selbständigkeit. Doch es blieb genug zu tun: Da einige Mitarbeiter damals altersbedingt aus dem Betrieb ausschieden, ergriff Günter Kasch die Gelegenheit, die Mannschaft zu verkleinern, die Organisation zu straffen und die Auftragsabwicklung auf EDV umzustellen. Heute gehören vier Mitarbeiter zu seinem Team, darunter ein Auszubildender im zweiten Lehrjahr. Seit Jahren bildet er regelmäßig aus: „Als Unternehmer steht man in der Pflicht gegenüber dem Nachwuchs.“ Mit seinen Mitarbeitern führt er alle gängigen Malerarbeiten aus, daneben verlegt er hin und wieder Bodenbeläge und bietet auch Trockenausbau an. Neue Kunden gewinnt er hauptsächlich durch Mundpropaganda - für ihn die effektivste Form der Werbung: „Die Leute vertrauen einer Empfehlung von Bekannten eher als einer gedruckten Broschüre oder einer Internetseite.“

Neben dem laufenden Tagesgeschäft engagiert sich der Vater von zwei Söhnen auch noch für allgemeine Belange des Handwerks. Er ist Mitglied der Maler- und Lackiererinnung Remscheid und sitzt seit sieben Jahren auch im Vorstand, wo er für den Bereich „Soziales“ zuständig ist.

Der schwierigen Lage im Ausbaugewerbe zum Trotz, kann sich Günter Kasch nicht beklagen: „Wir haben mehr als genug zu tun.“ Die erfreulich gute Auftragslage führt schon mal zu Zeitmangel, vor allem für den Chef selbst.

Denn neben der Kundenberatung und der praktischen Arbeit erledigt er auch die komplette Auftragsbearbeitung und die Korrespondenz mit den Kunden. Damit daneben noch genug Zeit bleibt für seine Passion Schalke 04 - er besitzt eine Dauerkarte für die Gelsenkirchener Arena - ist er auf eine Software angewiesen, die seine Betriebsabläufe optimal unterstützt.



Das aus dem Pocket PC übertragene Aufmaß kann Günter Kasch am Computer weiter bearbeiten. (Fotos: Sander und Doll)

## Sonderwünsche?

Seit 1996 arbeitet Günter Kasch mit einer Branchensoftware, zunächst noch auf DOS-Basis. Als diese mit der Zeit den wachsenden Anforderungen nicht mehr gerecht wurde, sah er sich nach einer neuen Lösung um. Seine Wahl fiel auf das Branchenprogramm "Chroma" des ebenfalls in Remscheid ansässigen Softwarehauses Sander & Doll AG. Seit über einem Jahr arbeitet er nun mit diesem Programm und kommt nach eigener Aussage „super damit zurecht“. Der Hersteller bietet zwar eine Telefon-Hotline für Anwender an, doch bisher hat er sie nicht in Anspruch genommen. „Ich bin mit dem Handbuch und etwas Ausprobieren bisher gut klar gekommen“, erklärt er.

Wenn ein neuer Kunde anruft, erfasst Günter Kasch die Daten zunächst im Kundenstamm. Ein praktisches Detail ist hier die automatische Ergänzung der Postleitzahl durch das Programm. „Ich tippe die Straße und den Ort ein,

schon steht automatisch die richtige Postleitzahl im Kundenstamm“, erläutert er. Es gibt auch die Möglichkeit, die Kunden in selbst definierte Gruppen einzuteilen, beispielsweise in „Architekt“, „gewerblich“ und „privat“. Den verschiedenen Gruppen können dann unterschiedliche Preis-Zuschläge zugeordnet werden. Günter Kasch nutzt diese Funktion nicht, da seine Kunden nahezu alle aus dem privaten Bereich stammen. Er betreibt keine aktive Akquise von Firmenkunden. „Im allgemeinen ziehe ich Privatkunden vor“, erklärt er. „Denn mit der Zahlungsmoral von Wohnungsbaugesellschaften habe ich leider schlechte Erfahrungen gemacht.“ Im Kundenstamm notiert er auch Besonderheiten zu den einzelnen Kunden. Dadurch kann er, auch wenn der letzte Auftrag für einen Kunden schon längere Zeit zurückliegt, gezielt auf dessen Wünsche eingehen. „Ein Blick auf den Bildschirm und ich weiß, daß dieser Kunde beispielsweise grundsätzlich zwei Rechnungen möchte. Das kommt im Gespräch natürlich gut an.“

Kalkulationsbestandteile	Einkauf	Verkauf	Gewinn	Deckungsbeitrag
Material	800,10	1.172,25	372,15	
+ Zuschlag/Abzug	0,00%	0,00	0,00	31,75%
Lohn	673,20	1.774,80	1.101,60	
+ Zuschlag/Abzug	0,00%	0,00	0,00	
Lohnnebenkosten	498,10	0,00	-498,10	34,00%
Geschäftskostenanteil Lohn	201,96	0,00	-201,96	
Pauschal aus Positionen		0,00	0,00	
<b>Summen</b>	<b>2.173,36</b>	<b>2.947,05</b>	<b>773,69</b>	
+ Zuschlag/Abzug	0,00%	0,00	0,00	
<b>Endsummen</b>	<b>2.173,36</b>	<b>2.947,05</b>	<b>773,69</b>	<b>26,25%</b>
Kalkulierter Zeitbedarf	3.060,00 min	Deckungsbeitrag/Tag	121,36	

Mit der Detailkalkulation hat Günter Kasch bei jedem Auftrag die Übersicht über Einkaufs- und Verkaufspreise, Gewinn und Deckungsbeitrag.

## Aufmaß digital erfassen

Die eigentliche Kundenberatung macht der Chef dann vor Ort und erfasst dabei auch gleich das Aufmaß. Dazu setzt er das sog. „Mobilaufmaß“ ein. Dabei handelt es sich um eine Kombination aus einem Lasermeßgerät, einem Pocket PC und der Aufmaß-Software von Sander & Doll. Der Malermeister legt den Laser an und löst durch Knopfdruck die Messung aus. Die Meßwerte werden automatisch in den Pocket PC übertragen. Dort verknüpft er sie mit Rechenzeichen oder bindet sie in eine Aufmaßformel ein. Zurück an seinem Schreibtisch legt er den Pocket PC neben seinen Büro-Computer. Die Geräte gleichen ihre Daten ab und in wenigen Sekunden ist das komplette Aufmaß im Programm unter dem entsprechenden Bauvorhaben abgespeichert. Dort kann er es weiter bearbeiten, beispielsweise wenn ein Kunde ein Aufmaßprotokoll möchte. Er hat auch die Möglichkeit zunächst mit Schätzwerten zu arbeiten und dann dieses Vorabaufmaß auf den Pocket PC zu übertragen und auf der Baustelle zu ergänzen. Günter Kasch setzt das Mobilaufmaß seit einigen Monaten ein und ist sehr zufrieden mit der dadurch erzielten Zeitersparnis.

## Detaillierte Gewinnübersicht

Nach diesem Schritt macht sich der 41-jährige an die Angebotserstellung. Das Dokument erzeugt er entweder durch den Klick auf die Menüpunkte oder er leitet es aus dem schon vorhandenen Aufmaß ab. Die Adresse des Kunden ist automatisch im Kopf eingefügt, nun füllt Günter Kasch die einzelnen Angebotspositionen. Er fügt dazu über einen Tastendruck Kalkulationsbausteine, komplette Leistungen aus Materialplatzhaltern, Zeitvorgaben und Tarifen ein. Der Remscheider Malermeister hat diese Bausteine noch um einige ergänzt, so daß sie nun genau seinen Bedürfnissen entsprechen. Über eine integrierte Datennorm-Schnittstelle hat er beispielsweise das Warenverzeichnis seines bevorzugten Großhändlers Sonnen-Herzog KG in die Software eingelesen. Will er nun in eine Angebotsposition einen Artikel einsetzen, ruft er mit einem Klick die Materialliste auf und durchsucht das Verzeichnis nach Worten oder Nummern. „Das Programm sucht auch nach Wortteilen. Daher reicht es aus, beispielsweise

"pins" in die Suchmaske einzutippen, um eine Liste aller Maler- und Lackierpinsel angezeigt zu bekommen", so Kasch.

Sind alle Positionen eingefügt, informiert sich der Betriebsinhaber über „das eigentlich Interessante an einem Angebot“, wie er schmunzelnd erklärt, „den Gewinn“. Dafür ruft er mit einem Tastendruck das Fenster „Detailkalkulation“ am Bildschirm auf. Dieses zeigt ihm wahlweise für jede einzelne Position oder für das gesamte Angebot die Einkaufs- und Verkaufspreise sowie die Margen und den Deckungsbeitrag an. Der Unternehmer kontrolliert die Werte nicht nur, sondern verändert sie auch gezielt, indem er beispielsweise eine bestimmte Gewinnsumme eingibt. So habe er die Sicherheit, daß sich jeder Auftrag für ihn lohnt.

Das Programm paßt das Angebot automatisch an und verteilt den Zuschlag für den Kunden unsichtbar gleichmäßig auf alle Positionen. Auch bei Preisverhandlungen kann er sich Unterstützung holen: Will der Kunde

beispielsweise auf einen glatten Endbetrag abrunden, läßt sich Günter Kasch direkt anzeigen, wie sich dies auf seinen Gewinn und Deckungsbeitrag auswirkt, und kann dann sofort eine Zu- oder Absage geben. Günter Kasch nutzt die Detailkalkulation bei jedem Angebot.

Aus dem Angebot könnte er nach der Erteilung eine Auftragsbestätigung erzeugen, doch den meisten seiner Kunden reicht das Angebot aus. Wurde der Auftrag ausgeführt, leitet er die Rechnung ab, auch dies mit nur einem Tastendruck. Gegebenenfalls paßt er noch die Stundenzahl an oder fügt zusätzliche Leistungen hinzu - fertig.

Das Programm übernimmt die Rechnungssumme zunächst automatisch in die Offenen Posten. Über den Menüpunkt „Zahlungsverkehr“ läßt sich Günter Kasch von Zeit zu Zeit eine Liste der Offenen Posten anzeigen. Bei Bedarf kann er aus dieser Liste eine Gutschrift oder Mahnung generieren. Doch seine Kunden sind entgegen

dem allgemeinen Trend pünktliche Zahler, so daß er diese Funktion erfreulicherweise nur selten nutzen muß. Im Jahr 2004 hat er genau eine Mahnung geschrieben.

Im Modul „Planungsdaten“ hinterlegt der Anwender in übersichtlichen Abfrageformularen wichtige betriebswirtschaftliche Daten, wie die Stundenlöhne seiner Mitarbeiter, die Anzahl der Feiertage pro Jahr, seine Beiträge zur Sozialversicherung und weitere Betriebskosten. Diese Daten aktualisiert er nach den Angaben seines Steuerberaters regelmäßig. Die Software ermittelt aus den Daten den individuellen Stundenverrechnungssatz des Betriebs von aktuell 39,40 Euro.

Mithilfe des Moduls kann Günter Kasch diesen Wert kurzfristig anpassen. Fallen in einem Jahr beispielsweise zwei Feiertage mehr an als im vorangegangenen, so errechnet ihm das Programm, daß er seinen Stunden-satz bei ansonsten gleich bleibenden Bedingungen um mindestens 15 Cent erhöhen muß. D

## GRAFFITISCHUTZ

- PERMEX Permanentsysteme
- TEMPEX Opfersysteme
- Schulung und Beratung
- Mitglied der Gütegemeinschaft Antigrafiti e.V.

RAL  
geprüft

## DR. RÜSGES GMBH

Von-der-Horst-Strasse 18  
52249 Eschweiler  
Telefon +49 (0) 2403 / 7870-0  
Telefax +49 (0) 2403 / 7870-20  
kontakt@dr-ruesges.de · www.dr-ruesges.de



## RAPIDsec®

- mit der Natur im Einklang
- keine aufwändigen Baumaßnahmen
- kein Elektrosmog
- keine Magnetfelder

## GEBÄUDETROCKENLEGUNG

schnell, dauerhaft und preiswert  
Wände (außen und innen) sowie Böden  
1000-fach bewährt

KOOPERATIONSPARTNER WILLKOMMEN

## POWER TRAILER



### HEISSWASSER ARBEITS- ANHÄNGER

Entfernung von Alt-  
farbe, Graffiti und  
elastischen An-  
strichen. Heißes  
Hochdruckwasser  
mit 380 oder 500  
bar Arbeitsdruck  
schafft sauberen  
und tragfähigen  
Untergrund für Fas-  
saden in neuem

Glanz. Die Power-Highlights in Kurzform: Edelstahl-Aufbau, 380 l Wasserfank, robuste Hochdruckpumpen und Dieselmotoren, saubere Heizkessel mit Verkalkungsschutz. Ausgelegt für Dauer-Power-Betrieb.

**OERTZEN®**  
... for a cleaner world ☀️

**ARNDT H. von OERTZEN (GmbH & Co)**  
Ferdinand-Harten-Straße 10 · 22949 Ammersbek  
Tel. (040) 604 11-0 · Fax 604 11 49 · www.oertzen.info