

Alles, außer gewöhnlich

Alles, außer gewöhnlich. Dies ist der Leitspruch vom RAUMPLANSTUDIO malerbaumann, einem Malerbetrieb aus Rellingen, der seit über 23 Jahren Maler- und Gestaltungsarbeiten im hochwertigen Bereich ausführt. Das Malerblatt sprach mit dem Unternehmer Thorsten Baumann.



Thorsten Baumann arbeitet an einer seiner edlen Techniken.

Herr Baumann, ihr Leitspruch ist ja schon einmal ambitioniert. Was darf denn ein Kunde von Ihrem Betrieb erwarten und was macht ihn besonders? Thorsten Baumann: Alle Betriebe wollen im hochwertigen Bereich arbeiten. Wir gehen aber noch einen Schritt weiter, nicht nur eine qualitativ hochwertige Arbeit auszuführen, sondern auch Arbeiten anzubieten, die bereits einen künstlerischen Aspekt haben.

Und um welche Arbeiten handelt es sich hierbei im Einzelnen? Thorsten Baumann: Hierbei stehen die Illusionsmalerei, und Lasurtechniken und Techniken wie Tadelakt im Mittelpunkt. Darüber hinaus: Auftragsarbeiten für

Graffiti – Abstrakte Malerei und auch sehr individuelle Motive wie Landschaften – für Praxen, Büros, Privathäuser – auch im Ausland.

Und gibt es denn auch genügend Kunden, die bereit sind hierfür Geld in die Hand zu nehmen? Thorsten Baumann: Wie in allen anderen Lebensbereichen gibt es auch hier Kunden, die einen besonderen Anspruch haben und diesen monetär bedienen können.

Das haben Sie jetzt aber nett formuliert. Diesen Kunden wird nachgesagt, dass sie im Handling nicht immer einfach sind. Wie finden Sie denn in so einem Fall eine gemeinsame Basis?

Thorsten Baumann: Diese Behauptung kann ich persönlich so nicht bestätigen. Sie finden einfache und weniger einfache Kunden in allen Tätigkeitsbereichen. Mein Weg ist es, über die Freude und Begeisterung eines gemeinsamen Gestaltungsprojektes einen Zugang zu finden, was mir im Regelfall auch gelingt. Und natürlich auch über die Zufriedenheit des Services. Deshalb arbeite ich in einer Kooperation mit Betrieben anderer Gewerke zusammen (www.meistergewerke.de). Wichtig ist hierbei, dass neben einer exzellenten handwerklichen Ausführung nicht nur die gleiche Philosophie propagiert, sondern auch gelebt wird.

Bringen die exklusiven Arbeiten auch einen exklusiven Verdienst mit sich?

Thorsten Baumann: Leider nicht immer. Trotz guter Auftragslage blieb das Ergebnis in manchen Jahren hinter meinen Erwartungen zurück.

Wie haben Sie darauf reagiert?

Thorsten Baumann: Ich habe mir Unterstützung von außen geholt. Von einem befreundeten Malerkollegen habe ich die Adresse von dem Unternehmensberater Wolfgang Krauß bekommen. Zufälligerweise hatte ich danach auch Gelegenheit, Herrn Krauß persönlich bei einem Vortrag in der Mega in Hamburg kennenzulernen, was mich endgültig überzeugt hat.

Was passierte dann? Thorsten Baumann: Herr Krauß hat sich meinen gesamten Betrieb angesehen. Angefangen

von der Kundenstruktur über meine Abläufe bis hin zu den Bilanzen.

Was ist dabei rausgekommen?

Thorsten Baumann: Mehrere Punkte. Einmal dass meine Mitarbeiterzahl für meine Kostenbelastung zu niedrig war. Theoretisch hätte ich stärker auf den Baustellen mitarbeiten müssen, was mir aber aufgrund des zeitlichen Umfangs für administrative Arbeiten faktisch nicht möglich war. Da ich durch die Analyse von Herrn Krauß jetzt meine genaue Kostenbelastung kannte, haben wir die durchgeführten Aufträge mal mit den realen Werten nachkalkuliert. Hierbei hat sich herausgestellt, dass der zeitliche Aufwand für die Leistungserstellung häufig nicht in Relation zu den Preisen stand.

Heißt das, Sie haben die Preise erhöht?

Thorsten Baumann: Nein, unsere Preise sind aus unserer Sicht marktgerecht und fair und sollen es auch bleiben. Auch wenn wir in einem exklusiveren Bereich arbeiten, bedeutet das ja nicht, dass wir keine Mitbewerber hätten. Wir haben uns die Prozessanalyse angesehen, ob und wo unproduktive Zeiten entstehen, und wieweit hierauf Einfluss genommen werden kann. Dabei ist herausgekommen, dass uns bei der Abrechnung die eine oder andere Zusatzleistung durch die Lappen gegangen ist, weil diese nicht korrekt oder gar nicht erfasst wurden. Um dem entgegenzuwirken war es notwendig, die Mitarbeiter noch stärker in die Verantwortung einzubinden.

Mehr Verantwortung übernehmen, das kommt erfahrungsgemäß nicht bei allen Mitarbeitern gut an, oder?

Thorsten Baumann: Natürlich muss dabei auch Überzeugungsarbeit geleistet werden. Deshalb haben wir gemeinsam mit Herrn Krauß eine Betriebsversammlung abgehalten. Die betriebliche Situation wurde dargestellt, die Wege und Maßnahmen für unsere zukünftige Ausrichtung und Ziele diskutiert.

Wie war denn die Resonanz? Thorsten Baumann: Ausgesprochen positiv. Wir haben auch gleich angefangen die Vorhaben in die Tat umzusetzen. Angefan-

gen von einer effizienteren Baustellenvorbereitung bis hin zur Baustellenachbesprechung, die sich als besonders effektiv erwiesen hat. Wenn ich jetzt die Baustelle nachkalkuliere, erfolgt regelmäßig eine Besprechung zum Baustellenergebnis. Wie haben wir abgeschnitten, was ist gut gelaufen, was können wir verbessern. Die Mitarbeiter haben ein deutliches Interesse zu erfahren, wie „ihre Baustelle“ abgeschlossen hat. Die Rechnungsstellung erfolgt nunmehr erst nach der Nachkalkulation.

Und diese Maßnahmen haben die entscheidende Wende gebracht?


Thorsten Baumann: Sie haben mit dazu beigetragen. Durch einen glücklichen Umstand konnte ich noch einige gute Mitarbeiter gewinnen und meine Mannschaft vergrößern. Das hat einen deutlichen Schub gebracht. Jetzt stimmt nicht nur unsere Leistung, sondern auch das Betriebsergebnis.

Dann weiterhin viel Erfolg und Danke für das Interview.

PRAXISPLUS

RAUMPLANSTUDIO
malerbaumann
Thorsten Baumann
Maler- und Lackierermeister
Ellerbeker Weg 14
25462 Rellingen
info@malerbaumann.de
info@raumplanstudio.de
Tel.: (04101) 7877277/Fax: -276

Dipl. Betriebswirt Wolfgang Krauß
BfH Beratung fürs Handwerk
Kolbing 35
83556 Griesstätt
Tel.: (08039) 9097220
Mobil: (0172) 7499102
wolfgangkrauss-beratung@t-online.de

 raumplanstudio.de
malerbaumann.de
beratungfuershandwerk.de
die-erfolgswerker.de

CALSITHERM

Silikatbaustoffe GmbH
Hermann-Löns-Strasse 170
D-33104 Paderborn
Tel: (+49) 5254 99092-0
Fax: (+49) 5254 99092-17
www.klimaplatte.de

CALSITHERM® KLIMAPLATTE