

# Malerblatt

Zeitschrift für das Maler- und Ausbauhandwerk

12 | Dezember 2010

**Spezial Meisterbetriebe im Porträt**

Farbe als Medizin | Kellersanierung | Boden-  
beschichtung | Vergolden mit Blattgold

# Ungeschminkt

Noch gehört es zu den seltenen Fällen, dass ein Malerbetrieb einen Unternehmensberater holt, um Probleme zu analysieren und aus der Welt zu schaffen – oder um einfach besser zu werden. Frank Stegen beauftragte einen „Branchenfuchs“ mit viel Maler-Erfahrung: Wolfgang Krauß

**Wessen Brot ich ess, dessen Lied ich sing. Eine alte Wahrheit, die sich nur allzu oft noch heute in vielen Lebensbereichen feststellen lässt. Nicht zuletzt in der Finanzbranche, wo positiv geratete Firmen zu einer der größten Finanzkrise beigetragen haben. Dass nur eine ehrliche und objektive Bewertung eine Weiterentwicklung ermöglicht, ist der Grundsatz des Unternehmensberaters Wolfgang Krauß, der seit über 20 Jahren speziell in der Malerberatung tätig ist. Das Malerblatt befragte ihn und seinen Kunden, Frank Stegen aus Halstenbek.**

**Herr Stegen, wie sind Sie denn auf die Beratungsleistungen von Herrn Krauß aufmerksam geworden?** Frank Stegen: Durch einen befreundeten Kollegen, den Herr Krauß seit Jahren betreut. Ich hatte dann die Möglichkeit, Herrn Krauß in einem persönlichen Gespräch kennenzulernen. Mir ist dabei gleich aufgefallen, dass er im Malerhandwerk zuhause ist und die Dinge ungeschminkt auf den Punkt bringt. Das hat mir gefallen. Ich wollte einmal eine objektive Bewertung meines Betriebes haben, zumal ich mich mit dem Gedanken trage, mein Leistungsspektrum weiter auszubauen. So nehmen die Anfragen bei der Wärmedämmung stetig zu. Hier sehe ich auch für die Zukunft eine positive Entwicklung. Auf der anderen Seite fehlt mir einfach die Zeit, mich darum zu kümmern, mein Betrieb ist durch das bisherige Alltagsgeschäft vollkommen ausgelastet. Da ich nicht nur mei-

ne 5 Gesellen betreuen muss, sondern auch noch weitestgehend alle Verwaltungsarbeiten, merke ich deutlich, dass in meiner Struktur was passieren muss.

**Herr Krauß, wie ist denn die Beratung abgelaufen?** Wolfgang Krauß: Zuerst einmal haben wir uns darüber unterhalten, was Herr Stegen von der Beratung erwartet und wo ich ihn unterstützen kann. Hier ist es wichtig, offen zu sein und im Vorfeld klarzustellen, wo auch Grenzen erreicht werden. Um die knappe Zeit des Unternehmers möglichst wenig in Anspruch zu nehmen, wurde im Vorfeld unseres Besprechungstermins schon einmal eine quantitative Betriebs-

analyse durchgeführt. Die erforderlichen Daten konnten auf schriftlichem Wege ermittelt werden. Anhand dieser Ergebnisse kann festgestellt werden, wie wirtschaftlich der Betrieb arbeitet, wie sich seine Kostenstrukturen darstellen und vor allem, wie es um die Produktivität bestellt ist. Diese Ergebnisse bilden dann die Grundlage für unseren Besprechungstermin.

**Herr Stegen, wie ging die Sache dann weiter?** Frank Stegen: Am Anfang hat sich Herr Krauß die Strukturen und Abläufe in meinem Betrieb angesehen. Von der Kundenstruktur und Preisgestaltung über mein Leistungsspektrum bis hin zum ersten Kundenkontakt und Rechnungslegung. Beson-



Frank Stegen



Wolfgang Krauß

deres Augenmerk wurde hierbei auf die Baustellenprozesse gelegt. Wann und wie teile ich meine Mitarbeiter ein, welche Vorgaben bekommen die Gesellen mit auf die Baustelle und wie erfolgt eine Kontrolle der Ergebnisse. Auch welchen zeitlichen Umfang die einzelnen Arbeiten einnehmen.

**Herr Krauß, was gibt es denn über die Firma Stegen zu berichten?** Wolfgang Krauß: Die rein betriebswirtschaftliche Auswertung kam zu durchgängig guten Ergebnissen, was die Wirtschaftlichkeit angeht. Hier liegt der Betrieb über dem Niveau der Malerbranche. Auffällig war ein für das Malerhandwerk höheres Lohnniveau, was aber durch eine bessere Wertschöpfung der Mitarbeiter ausgeglichen wurde. So sagt die Höhe des Lohnniveaus alleine noch nichts aus, solange man nicht die Produktivität berücksichtigt. Hierfür gibt es eine Kennzahl, die nennt sich: mit einem Euro direkt verrechenbarem Lohnersatz erzielte Wertschöpfung. Die sollte über drei sein, dann passen Lohn und Leistung zusammen. Das war bei der

Firma Stegen erfüllt. Auch in der Kostenstruktur waren die Belastungen unauffällig. Da der Unternehmer alle Verwaltungsarbeiten selbst wahr-

— Anzeige —



genommen hat, kamen allerdings wichtige Themen wie die Nachkalkulation zu kurz. Somit fehlte auch die Grundlage, qualifiziert beantworten zu können, bei welchen Kunden der Betrieb sein Geld verdient und ob Wärmedämmaufträge wirklich lukrativ sind. Will der Betrieb weiter wachsen, müssen vorher einige Abläufe

— Anzeige —



zeitlich effizienter gestaltet und der Unternehmer von Verwaltungsarbeiten entlastet werden.

**Und was, Herr Stegen, wurde in Ihrem Betrieb verändert?** Frank Stegen: Zuerst einmal haben wir eine Prioritätenliste erarbeitet, welche Änderungen sind wichtig und was kann war-

ten. Im Baustellenablauf haben wir einige Umstrukturierungen vorgenommen, was den Zeitpunkt der Baustelleneinteilung und die Informationswege von und zu der Baustelle betreffen. Für eine personelle Unterstützung im Büro wurden die kostengünstigen Auswirkungen auf meine Kalkulationsgrundlagen berechnet, die dann zusammen mit einer Vorausplanung in ein betriebliches Controlling übernommen wurden. Mein Kalkulationsprogramm, mit dem ich arbeite, hat keine solche Controllingfunktion, was sich schnell bei der Überprüfung durch Herrn Krauß rausgestellt hat. Hier wurde mir eine Lösung auf Excelbasis erarbeitet, die einfach zu bedienen ist und mir jederzeit über die Nachkalkulation zeigt, wo mein Betrieb steht und wo die Reise hingehet. Das verschafft mir Sicherheit. Für die bessere Baustellenübersicht und Vorausplanung werde ich mir noch ein Kapazitätsplanungssystem der Firma SBAA aus Bretzfeld ansehen, was bereits einige Kollegen einsetzen.

**Und was ist Ihr Resümee der Beratung, Herr Stegen?** Frank Stegen: Ich war am Anfang skeptisch, weil man über Berater ja schon so einiges gehört hat, eben auch viel Negatives. Diese Beratung hat mir jedoch wirklich weitergeholfen. Schön auch, dass Herr Krauß immer wieder nachhakt, ob denn die eingeleiteten Maßnahmen umgesetzt werden und wo es Probleme gibt. Herr Krauß wird mich auch in Zukunft begleiten. Dass ich die Beratung zu 50 Prozent der Gesamtkosten gefördert bekommen habe, war natürlich noch ein angenehmer Nebeneffekt.

**Herr Stegen, Herr Krauß, vielen Dank für das Interview.**

## PRAXISPLUS

Wolfgang Krauß ist Dipl.-Betriebswirt und hat sich auf die Beratung von Malerbetrieben spezialisiert. Seit 1989 betreut er Malerbetriebe in Deutschland und im Ausland.

BfH Beratung fürs Handwerk  
Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Krauß  
Tel. + Fax: (08039) 9020579  
Mobil: (0176) 43065667  
wolfgangkrauss-beratung@t-online.de

Frank Stegen Malereibetrieb  
Tel.: (04101) 587878/Fax: 587879  
info@malerstegen.de  
www.malerstegen.de