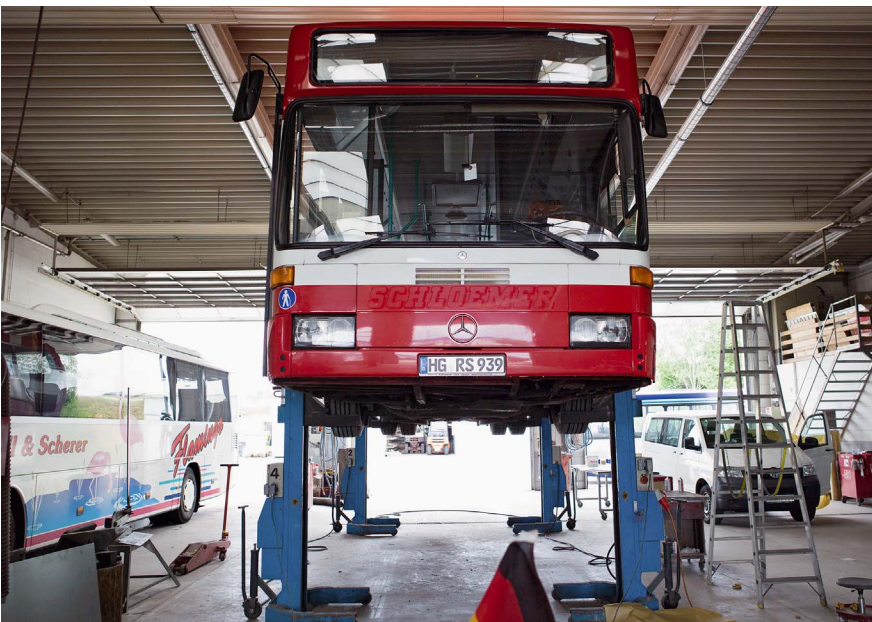


Flexibel und konsequent

Die Gebr. Heymann GmbH malt Wände, dämmt Fassaden, lackiert Busse und druckt digital.



Omnibus auf der Hebebühne.

Wer Andreas Heymann in Nastätten im Taunus in seinem Büro besucht, dem springt im Foyer sofort eine große, silberne Box ins Auge. Der Maler- und Lackierermeister schmunzelt und sagt: „Das ist unser Ski-Koffer. Den haben wir bereits vor einigen Jahren erfunden. Es gab nichts auf dem Markt, was dem Niveau unserer exklusiven Busausbauten gerecht wurde. Und da haben wir das eben selbst gemacht. Dafür haben wir einen Innovationspreis bekommen.“ Wie bitte? Busausbauten? Und das in einem Malerbetrieb? Ja, in der Tat, die Gebr. Heymann GmbH ist ein ganz besonderes Unternehmen, das mit einem Durchschnitts-Malerbetrieb nicht viel gemeinsam hat.

Was vor mehr als 75 Jahren als Malerbetrieb begann, ist heute rund um Form und Farbe breit aufgestellt – mit 3 Standorten und 110 Mitarbeitern. Wie geht das? Andreas Heymann erzählt, dass der Großvater Karl Heymann den Betrieb im Jahre 1934 als reinen Malerbetrieb gegründet hatte. Durch die Kriegswirren wurde er geschlossen und 1958 von Sohn Helmut wieder eröffnet.

Breit aufgestellt

Bruder Herbert „hatte einfach mehr Spaß an Autos“ und so erweiterte er den Betrieb Anfang der 60er um eine Autolackiererei. In den 70ern merkte man, dass eine Nachfrage nach der La-

ckierung von Lkws bestand. Kurzum wurde in 1975 eine Lkw-Lackieranlage gebaut. Als dieser Markt einige Jahre später etwas stockte, kamen Omnibusse hinzu. Zunächst wurde nur lackiert. Aber die Heymänner merkten schnell, dass ein enormer Bedarf an Ausstattung von Omnibussen bestand. Also wurde 1996 der erste Bundesligabus für den Karlsruher SC ausgerüstet. Und weitere folgten. Bald darauf kam eine Digitaldruckanlage hinzu, denn auch die Fahrzeugbeschriftung erwies sich zunehmend als lukrativ.

Die Malerabteilung

In der Malerabteilung beschäftigt das Unternehmen 20 Mitarbeiter und betreibt neben dem Standort in Nastätten im nahe gelegenen Nassau noch ein Ladengeschäft. Der Schwerpunkt der Arbeiten liegt beim Privatkunden. „Heute machen wir 70 Prozent unseres Geschäfts mit Privatleuten, der Rest sind öffentliche Auftraggeber und Kirchen“, beschreibt Heymann das Malergeschäft. Früher hatte man auch für Generalunternehmer gearbeitet. „Aber dieser Markt wurde zunehmend uninteressanter. Und dann lässt man es eben“, so die klare unternehmerische Aussage. Nach seinem Tätigkeitsspektrum gefragt, sagt Heymann: „Wir erfüllen Kundenwünsche und machen dabei alles, was das Malerhandwerk hergibt.“ Dazu gehören hochwertige Innenarbeiten genauso wie die Wärmedämmung, bei der Heymann „trotz der bei vielen Kunden noch notwendigen Überzeugungsarbeit ein solides Steigerungspotenzial“ sieht. Heymann



Sibylle und Andreas Heymann
im Ladengeschäft in Nassau.

sagt: „Aufgrund unserer Größe können wir die Kunden auch kurzfristig bedienen. Wir sind sehr flexibel. Das mögen die Kunden. Geht nicht, gibt's bei uns nicht“. Und diese Einstellung bekommt er vom Kunden honoriert: Die Malerabteilung ist mit dem QIH-Siegel „Malermeister Sehr gut“ ausgezeichnet.

Ladengeschäft

Dahinter steht natürlich eine klare Ausrichtung. Diese spiegelt sich auch in Bezug auf das Ladengeschäft in Nassau wider, um das sich Heymanns Schwester Sibylle kümmert. „Unser Fokus liegt auf Beratung und Gestaltung“, sagt Heymann und führt weiter aus: „Der Laden war uns zunehmend zum Farbensgeschäft verkommen. Also haben wir ihn geschlossen und auf der gegenüberliegenden Straßenseite neu eröffnet. Und wir starten richtig durch.“ Durchstarten, das ist typisch Heymann. Halbe Sachen gibt's nicht. Da ist natürlich klar, dass Andreas Heymann, der ja 60 Prozent seiner Malerumsätze im Außenbereich tätigt, eine Ausbildung zum Gebäudeenergieberater abgeschlossen hat.

Begeisterndes Aufmaß

Was für den Laden und die Baustelle gilt, das gilt bei Andreas Heymann auch im Büro: Konsequenz. Deshalb kalkuliert er jedes Projekt im Detail vor und natürlich auch nach. „Ich will ja schließlich wissen, ob ich Geld verdient habe“, sagt er dazu. Für die kaufmännische Steuerung der Malerabteilung greift Heymann auf die Software von

C.A.T.S.-Soft aus dem hessischen Gladenbach zurück. Hier hatte er zunächst das BILDaufmaß gekauft. Heymann macht alle seine Fassadenangebote damit. „Weil ich viel Zeit spare und es einfach ist“, sagt er dazu und führt aus: „Wenn ich den Kunden erzähle, daß ich das Aufmaß aus Fotos mache, dann sind die ohne Ende begeistert. Ich schicke das BILDaufmaß sogar beim Angebot mit.“ Ohne BILDaufmaß zu arbeiten, kann Heymann sich nicht mehr vorstellen. Schließlich hatte er in 5 Jahren nur einmal einen Kunden, der nachgemessen hat und „der war begeistert, wie genau mein Aufmaß ist.“

Perfekte Baustellenkontrolle

Nach den positiven Erfahrungen mit BILDaufmaß schaute Andreas Heymann sich auch die betriebswirtschaftliche Maler-Software von C.A.T.S.-Soft an. „Ich wollte eine richtige Branchenlösung. Was Spezielles für Maler. Und C.A.T.S. hat genau das“, sagt er. In 2006 kaufte er das Programm und ist damit „voll und ganz zufrieden“. Mit der Software organisiert er alle Baustellen. Natürlich arbeitet Heymann mit Zeitvorgaben, denn „schließlich muss die Leistung in der bezahlten Zeit ja stimmen.“ Damit er hier den Überblick behält, hat er nach kurzer Zeit auch die mobile Baustellenüberwachung von C.A.T.S.-Soft angeschafft – obwohl er vorher schon eine andere Zeiterfassung hatte. „Die alte Lösung war eine Bastellösung. Ich brauchte was Richtiges und das habe ich jetzt“, sagt er knapp. Bei Heymann erfassen die Mitarbeiter die Arbeitszeit direkt auf der Baustelle in

Smartphones. Jeder bucht für sich selbst und zwar sehr detailliert. Die Daten werden automatisch ins Büro übertragen und fließen in die Begleitkalkulation der Projekte. „So sehe ich jeden Tag, wie die Baustelle läuft. Das ist viel genauer als früher“, beschreibt Heymann den Vorteil. So hat er seinen Mitarbeitern auch die Notwendigkeit des Systems klargemacht. „Es geht nicht um Mitarbeiter-Kontrolle. Es geht um Baustellen-Effizienz“, sagt er und führt aus: „Das haben unsere Mitarbeiter verstanden. Die haben gemerkt, dass Tippen schneller geht als Schreiben. Da will keiner mehr zum Stundenzettel zurück. Zu ihren Handwerkskollegen sagen die: Schreibt Ihr noch? Wir tippen längst!“

kompakt

Geschäftsentwicklung hat bei Gebr. Heymann viel mit der Nutzung von Chancen zu tun. In 75 Jahren ist daraus ein beeindruckendes Unternehmen mit einer hervorragenden Malerabteilung gewachsen.

Gebr. Heymann GmbH
Industriestraße 10
56355 Nastätten
Tel.: (06772) 9377-15/Fax: -66
www.heymann.net

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