

# 3D-CAD im Innenausbau



Markus Faust  
Dipl. Ing. (FH)

**Die 6 ultimativen Tipps für  
einen reibungslosen Start**

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	3
<b>Tipp 1</b> Lieber fehlerhaft beginnen als perfekt zu zögern	5
<b>Tipp 2</b> Versuchst Du es oder tust Du es	12
<b>Tipp 3</b> Ein neues System braucht neue Prozesse	17
<b>Tipp 4</b> Es muss ein Unternehmensziel werden	21
<b>Tipp 5</b> Faszination statt Frustration	25
<b>Tipp 6</b> Sie müssen das Rad nicht neu erfinden	28
<b>Schlusswort von Markus Faust</b>	34



# Vorwort

CAD/CAM Einführungen sind gravierende und ernsthafte Veränderungen in den Unternehmen. Diese Veränderungen erfolgreich zu meistern ist dabei eine große Herausforderung.

In den 8 Jahren, in denen ich mittlerweile Schreiner und Innenausbauer dabei unterstütze, habe ich immer wieder gleiche Gedankenmuster in den Firmen feststellen müssen. Glaubenssätze, die einen Projekterfolg nicht nur gefährden, sondern ihn sogar ausschließen können.

Ich garantiere Ihnen, wenn Sie bei einer Systemumstellung die folgenden 6 Regeln beherzigen, steigt Ihre Wahrscheinlichkeit, das Projekt erfolgreich umzusetzen, um mindestens 50%!

Das Tolle dabei: Alle Punkte sind völlig losgelöst von dem tatsächlich eingesetzten CAD Werkzeug und haben keinen direkten technischen Bezug.

Ich wünsche Ihnen viel Freude und vor allem wichtige Erkenntnisse beim Lesen!

Markus Faust

## Tipp 1

# Tipp 1 - Lieber fehlerhaft beginnen als perfekt zu zögern

Was möchte ich damit sagen?

Es gibt tausend Gründe warum jetzt nicht der richtige Zeitpunkt ist, um ein CAD/CAM System einzuführen. Zu viele Projekte, zu wenig freie Kapazitäten, zu schlechte oder unsichere Auftragslage, nicht die passenden Mitarbeiter, usw.

Scheinbar wichtige Gründe und Einwände gibt es viele. Mit der Folge – Sie können sich nicht entscheiden!



Übrigens, wenn Sie sich nicht entscheiden, dann treffen Sie auch eine Entscheidung: Und zwar, dass alles so bleiben soll wie bisher...

An dieser Stelle muss ich Ihnen sofort eine Illusion nehmen:

Den idealen Zeitpunkt gibt es nie!

Zu jeder Zeit gibt es genügend Gründe, die dafür und genügend Gründe, die dagegensprechen. Letztlich sind es alles Ausreden...

Schauen wir uns doch mal das Wort Ausreden etwas genauer an: In dem Wort steckt „aus“ und „reden“. Sie reden sich ins AUS!

Mit jedem Jahr, mit dem Sie länger warten, mit jedem Jahr, mit dem Sie zögern, gibt es um Ihr Unternehmen genügend Mitbewerber, die genau jetzt den Schritt wagen und durchstarten!

Es ist ein schleichender Prozess, doch die Zeit wird kommen, in der Ihnen die Mitbewerber Stück für Stück den Rang ablaufen und Sie überholen.

Wir leben in einer Zeit, in der unser Wissen eine Halbwertszeit von ca. 2 Jahren besitzt. Das heißt, dass nach zwei Jahren Ihr Know-how nur noch die Hälfte wert ist, also nur noch 50%.

Jetzt gibt es einige die sagen, in unserem Handwerk bewegt sich das doch nicht so schnell. Beachten Sie bitte, selbst wenn es in unserer Branche doppelt so lange dauern würde, sehen die Zahlen nicht wirklich vielversprechender aus.

Dann sind es immer noch 25% an Wissen, dass Sie jedes Jahr gegenüber Ihrem Mitbewerber verlieren!

Das Trügerische ist, dass Sie das in den ersten Jahren nicht wirklich spüren. Schließlich bekommen Sie ja mit, dass sich der Wettbewerber abmüht und zu kämpfen hat. Woran liegt das?

Die Halbwertszeit ist grundsätzlich linear, doch die Kurve startet nicht bei null. In dem Moment, in dem Sie auf ein neues System wechseln, verlieren Sie erst einmal kurzfristig etwas an Boden.

Ein Hochspringer muss auch erst einmal ein paar Schritte zurückgehen und Anlauf nehmen, ehe er die Hürde meistern kann.

Nachfolgend habe ich Ihnen die Zahlen aus Sicht des Unternehmens aufgelistet, das weiter warten will:



<b>Zeit</b>	<b>Vorsprung vor Mitbewerbern</b>
1. Jahr	+20%
2. Jahr	0%
3. Jahr	-20%
4. Jahr	-50%

Das bedeutet, im ersten Jahr glauben Sie sogar noch, durch Ihre wartende Haltung alles richtig gemacht zu haben. Gesetz des Mottos: *„Wir lassen es erst einmal die anderen machen und wenn es funktioniert, machen wir es auch.“*

Im zweiten Jahr hat Ihr Mitbewerber schon etwas gut gemacht. Von Ihrem Blickwinkel aus, sind Sie immer noch auf Augenhöhe. Vielleicht denken Sie sich sogar: *„Alles richtig gemacht - wir sind immer noch konkurrenzfähig, ohne dabei Geld investiert zu haben!“*

Und hier der Denkfehler:

Sie machen ausschließlich einen Abgleich der aktuellen Situation.

Dazu nenne ich Ihnen gerne ein Beispiel: Wenn ein Auto einen Fahrradfahrer überholt, dann könnte man in der Momentaufnahme, wenn sich das Auto genau auf gleicher Höhe des Fahrrades befindet, ebenfalls denken, dass beide gleich gut vorankommen.

In Wahrheit hat der Wagen bereits einen Geschwindigkeitsüberschuss von möglicherweise 30km/h oder mehr.

Warum glauben Sie, weshalb bei der Tour de France, der Überholvorgang am Berg mit Schwung von möglichst weit hinten durchgeführt wird?

Eben genau mit dem Ziel, dass der überholte Fahrer aufgrund des Geschwindigkeitsüberflusses nicht mehr mitziehen kann.

Und genau so wird es auch in unserer Branche kommen.

Ihre Konkurrenten ziehen im Jahr drei und vier nach der Umstellung immer weiter vor Ihnen davon – die Lücke ist nicht mehr zu schließen...

Ich bin zu tiefst davon überzeugt, dass der Umstieg auf 3D eine der wichtigsten Veränderungen unserer Schreinereien in den nächsten 10 Jahren sein wird.

Alle Trends und alle neuen Technologien bauen darauf auf.

Bitte bedenken Sie: Wenn Sie 3D eingeführt haben, haben Sie es noch nicht geschafft.

Das ist nur die Basis, damit es im Anschluss so richtig losgehen kann.

Tipp 2

## **Tipp 2**

### **Versuchst Du es oder tust Du es**

Und nun unser zweiter ganz wichtiger Satz:  
Versuchst du es oder tust du es?

Haben Sie schon mal versucht aufzustehen?  
Sofern Sie gesund sind, gibt es nur zwei  
Möglichkeiten: Entweder man steht auf oder  
eben nicht.

Ein *Versuchen* gibt es naturwissenschaftlich  
also überhaupt nicht!

Sehr häufig wird von den Schreibern versucht  
ein CAD/CAM System einzuführen. Einen  
Versuch startet man nur, wenn man von  
Beginn an eine Ausrede für das Scheitern  
einbauen möchte.

Eine Frage an Sie: Wie startet ein Flugzeug?  
Klar, mit Vollgas.

Und wann geht der Pilot vom Gas? Richtig,  
wenn er oben ist.

Aber auch hier steckt noch eine zweite Weisheit. Wenn Ihr System läuft, dürfen Sie nur ein wenig zurückschalten. Oder kennen Sie einen Piloten, der die Motoren abstellt, wenn die Maschine die Flughöhe erreicht hat?

Ich wünsche Ihnen, dass Sie niemals in einem Flugzeug sitzen, in dem der Pilot nur versucht zu starten. Denn was würde passieren?

Er wird nicht die maximale Leistung beim Start abrufen, sondern nur zu 2/3 Gas geben, da im Versuch ja immer die Option des Zurück-Ruderns steckt.



Vergleichen wir diesen Startversuch mit Ihrer CAD/CAM Einführung:

Die Startbahn symbolisiert die Zeitachse Ihres Projektplans. Sprich, Sie werden am Ende des Projektplans das Ziel verfehlen und nicht abheben, sondern höchstwahrscheinlich in große Schwierigkeiten geraten. Denn ähnlich wie bei einem Flugzeug, ist es nicht so einfach mal schnell anzuhalten.

Ihr Projekt wird mit vielen Problemen und empfindlichen Verlusten enden.

Was heißt das nun alles übertragen auf eine CAD/CAM Einführung?

Entweder Sie machen einen klaren Projektplan, geben in der Startphase Vollgas und werden so schnell Ihre Effizienz in die Höhe treiben, oder Sie lassen es lieber sein.

Die Einführung an einem einzigen Arbeitsplatz, mit nur einer Lizenz, womöglich noch an einem Freitagnachmittag zu versuchen, ist auch ein Plan...

...ein fast todsicherer Plan in Richtung Misserfolg!

Ich möchte es Ihnen zusätzlich an einem anderen Beispiel verdeutlichen.

Wenn Sie einen Zug anschieben wollen, brauchen Sie für die ersten 10cm die meiste Power. Sobald der Zug Momentum aufgenommen hat, ist die notwendige Kraft entschieden geringer. Bitte seien Sie nicht naiv zu glauben, Sie könnten es mit halber Kraft schaffen.

Ich möchte nicht behaupten, dass Sie Ihr Ziel damit nicht erreichen könnten.

Doch was ich Ihnen sagen kann ist, ich kenne keine, wirklich keine einzige Firma, die es mit halber Kraft versucht hat und am Ende erfolgreich wurde.

Sie brauchen genügend menschliche und monetäre Ressourcen, die Sie von Beginn an bereitstellen. Nur so kann es funktionieren.

Nach dem Motto:

Lieber wahrscheinlich erfolgreich,  
als sicher erfolglos!



Tipp 3

## Tipp 3

### Ein neues System braucht neue Prozesse

Beim Wechsel von 2D zu 3D liegt die Versuchung nahe, das neue System auf alte Prozesse zu legen. Ausgedrückt wird dieser Gedankengang durch Sätze wie:

*„So haben wir es schon immer gemacht!“*

oder

*„Die Fertigung will die Pläne aber genauso!“*

Verstehen Sie mich nicht falsch. Ein Werkzeug (CAD) soll natürlich dienen, aber man sollte unbedingt auch dessen Stärken stärken!



Wenn Sie unsaubere Prozesse im Unternehmen vorfinden, werden diese durch die Implementierung neuer Werkzeug keine sauberen Prozesse hervorzaubern können. Ganz im Gegenteil!

Zur Verdeutlichung möchte ich als Beispiel einen sehr hochwertigen Lautsprecher nennen. Dieser wird Ihnen die Unsauberkeiten in der Aufnahme noch deutlicher wiedergeben, als ein günstiger Lautsprecher. Genauso ist es auch mit Prozessen. Ein hochwertiges Werkzeug, wird die Unklarheiten im Prozess eins zu eins wiedergeben.

Das ist im Übrigen auch der Grund warum 80% der Menschen, die im Lotto gewinnen, nach zwei Jahren finanziell genauso dastehen wie früher. Weil Ihre inneren Gedankenprozesse eben nicht auf Reichtum programmiert sind.

Das heißt, Sie können das beste System für sich gefunden haben, Sie können mit Vollgas starten, Sie können alles richtigmachen, übersehen aber diesen wichtigen Punkt, dann werden Sie maximal da hinkommen, wo Sie jetzt schon stehen.

Ich möchte es nochmals betonen, weil es so wichtig ist. Egal wieviel Geld Sie investieren, egal wieviel Zeit Sie hineinstecken, Sie werden scheitern, wenn Sie diesen Punkt ignorieren!

Kaum ein anderer Punkt hat letztlich so einen hohen Einfluss auf Ihre Effizienz. Um es in Zahlen darzustellen:

Bleiben Sie bei den alten Prozessen, verschenken Sie locker 40-50% Ihrer Möglichkeiten.

Selbstverständlich geht es nicht darum, das gesamte Unternehmen zu verändern. Das wäre auch nicht zielführend. Wichtig in Sachen Prozessveränderung ist, sich zwischen den Extremen zu bewegen.

Ich spreche nicht vom Alles-oder-Nichts-Prinzip, sondern sich irgendwo in der Mitte einzupendeln. Im Auto haben Sie auch eine Frontscheibe und einen Rückspiegel. Wichtig zu verstehen ist, der Rückspiegel hat eine deutlich kleinere Fläche, als die Frontscheibe.

Sie müssen sich auf die Situation vor Ihnen einstellen können. Somit sollte Ihr Fokus überwiegend in der Zukunft und nur zu einem Teil in der Vergangenheit liegen.

Tipp 4

## **Tipp 4**

### **Es muss ein Unternehmensziel werden**

Warum muss ein neues Werkzeug einer Abteilung zwangsläufig zu einem Unternehmensziel werden?

Das hat mehrere Gründe.

Der Hauptgrund ist, dass der Mehrheit durch ein 3D-CAD System die Vernetzung und die Digitalisierung Ihrer Prozesse ist. Solange Sie Ihre digitalen Prozesse abteilungsweise sehen, haben Sie eine Gedankenblockade.



Genauso könnten Sie behaupten, Sie surfen im Internet, aber das Internet nutzen Sie nur deutschlandweit. Das Internet ist auf der ganzen Welt vertreten und Sie können es zwangsläufig nicht auf einzelne Länder begrenzen. Genauso wenig können Sie digitale Prozesse auf einzelne Abteilungen beschränken. Das war der erste wichtige Punkt.

Nun zum zweiten:

Im vorherigen Kapitel haben Sie erfahren, dass sich Ihre Prozesse verändern werden. In diesem Zug verändern sich nicht nur Ihre Prozesse, sondern sogar Ihre Abteilungen. Sollten Sie jetzt nur auf Abteilungsebene fungieren, dann entsteht ein sogenannter Abteilungs-Egoismus.

Jeder Abteilungsleiter oder Bereichsleiter wird ausschließlich auf seine Abteilung sehen und während der Umstellung rücksichtslos dafür sorgen, dass es seiner Abteilung gut geht.

Doch wenn Sie die Systemeinführung zu einem Unternehmensziel machen, haben Sie den vollen Überblick und können daraus den Gesamt-Nutzen für das Unternehmen ziehen. Denn letztendlich ist für Ihr Unternehmen entscheidend, wie viel Euro Umsatz in der Stunde gemacht wird und nicht wie viel Euro Umsatz eine einzelne Abteilung macht.

Die Zwischenzeit bei einem Skirennen mag vielleicht für den Zuschauer interessant sein, doch für den Skiläufer ist nur die Gesamtzeit im Ziel von Relevanz.

Genauso ist es bei CAD/CAM. Sie müssen die Einführung als Unternehmensziel benennen. Nur wenn die Geschäftsleitung dahintersteht, können auch Veränderungen im Organigramm vorgenommen und Gesamt-Prozesse verändert werden.

Ein dritter wichtiger Punkt ist, dass der Geschäftsführer mit gutem Beispiel vorangeht. Die Systemeinführung ist eine große Herausforderung. Erfahrungsgemäß generiert diese Herausforderung eine große Unsicherheit bei den Mitarbeitern. Ihre Mitarbeiter brauchen das Gefühl, an die Hand genommen zu werden. Sie brauchen das Gefühl, dass es jemanden gibt, der voll hinter der Einführung steht und dieses Projekt auch durchzieht.

Sobald Sie diese Sicherheit ausstrahlen und das Projekt anführen, haben Sie einen wichtigen Schritt geschafft. Wenn Probleme auftauchen, dürfen Sie nicht einbrechen. Denn Probleme werden kommen und genau dann ist es elementar wichtig, dass Sie mit den Mitarbeitern durch dick und dünn gehen, um die Umstellung gemeinsam zu meistern.

Getreu dem Motto: Einen guten Kapitän erkennt man nicht bei ruhiger See.



Tipp 5

## Tipp 5

### Faszination statt Frustration

Immer wieder treffe ich in den Unternehmen auf eine ähnliche Problematik:

Die Mitarbeiter sollen die operativen Abläufe sofort mit dem frisch installierten System bewältigen. Zu einem Zeitpunkt, an dem das System für die Praxis noch nicht bereit ist. Die Mitarbeiter möchten mit dem neuen Werkzeug arbeiten, dessen Struktur jedoch noch nicht vollständig auf das Unternehmen eingestellt wurde.

Demzufolge eckt man immer wieder an, und ständig müssen neue Hürden gemeistert werden.



Mit der Zeit wird die Emotion zum neuen System zunehmend negativ.

Was ist die Folge?

Bei den Mitarbeitern entsteht Frustration!

Drehen Sie den Spieß um!

Bereiten Sie das System komplett vor! Gründen Sie mit einem kleinen Teil der Mitarbeiter ein Projektteam und machen Sie detaillierte Testläufe. Prüfen Sie die komplette Funktionalität inklusiv Schnitt-optimierung, sämtlicher Schnittstellen und Prozesse.

Erst mit einem reibungslos funktionierendem System ist die Basis geschaffen, die restlichen Mitarbeiter zu schulen.

Ihre Mitarbeiter spüren sofort den Mehrwert des Programms – Faszination entsteht. Sie erwirken dadurch eine viel steilere Lernkurve und es entstehen positive Emotionen.

Diese Energie verteilt sich durch die Begeisterung der Mitarbeiter wie von selbst im ganzen Unternehmen. Der positive Gesamteindruck zum neuen Werkzeug verscheucht auch die letzten negativen Einstellungen.

Wenn Sie die Testphase beherzigen und die Schulungen erst anschließend halten, wird der Zeitpunkt kommen, an dem Mitarbeiter, die noch mit dem alten System arbeiten, mit Neid auf die Kollegen blicken und nachfragen, wann auch Sie mit dem neuen System loslegen können.

Wenn Sie das erreicht haben, haben Sie in diesem Punkt alles richtiggemacht.

Tipp 6

## Tipp 6

### Sie müssen das Rad nicht neu erfinden

Integrationen werden bereits in den Grundlagen gemacht. Dummerweise müssen Grundlagen-entscheidungen fast ausschließlich zu Projektbeginn getroffen werden. Zu einem Zeitpunkt, an dem Ihr Team gerade einmal mit den Basics vertraut ist, die ersten Schulungen besucht und noch nicht wirklich Erfahrung hat.

Das Gesamtbild ist eben noch nicht ersichtlich. Oftmals ist den Mitarbeitern überhaupt nicht bewusst, welche Konsequenzen gewisse Entscheidungen haben. Die Tragweite ist nicht einschätzbar.



Genau deshalb ist es klug, speziell in der Startphase Erfahrung ins Team zu holen. Das sollte eine Person oder eine Firma sein, die diesen Weg schon mehrfach erfolgreich gegangen ist. Theoretisches Wissen bringt an dieser Stelle nichts.

Die Einstellung *„Wir probieren es erst einmal selbst, falls es nicht klappt können wir uns immer noch Hilfe holen“* hat schon vielen Unternehmen letztendlich tausende von Euro gekostet und reichlich Frustration generiert.

Im Sport ist es ähnlich. Wenn Sie Tennis lernen möchten, können Sie sich das natürlich selbst beibringen.

Wenn Sie sich später Unterstützung holen, wird es für Sie und auch den Trainer umso schwerer, je länger Sie bereits autodidaktisch falsche Bewegungsabläufe antrainiert haben.

Warum? Ihr Trainer muss Ihnen nicht nur einen neuen Schlag beibringen.

Er muss Ihnen zusätzlich alte Gewohnheiten abtrainieren! Der zweite Punkt ist dabei die deutlich größere Herausforderung.

Oder nehmen wir einen Bergführer.

Noch bevor man losgeht, ist es von unschätzbarem Wert, von jemanden, der diesen Berg schon vielfach bestiegen hat, zu erfahren welcher Weg der Beste ist, bzw. worauf man achten muss.

Wenn man erst mal den falschen Weg eingeschlagen hat, ist eine Umkehr immer mit Ärger verbunden.

Vielleicht sind auch Sie schon einmal blindlings losgelaufen in dem Glauben, der Blick auf die Wanderkarte ist doch überflüssig. Nach einer gewissen Zeit haben Sie festgestellt, dass Sie sich verlaufen haben und mussten den zurück gelegten Weg wieder absteigen, nur um mühsam den anderen Weg einzuschlagen.

Vielleicht haben Sie sich auch bei jedem Schritt ausgemalt, wo Sie jetzt schon sein könnten, wenn Sie nur die Karte gelesen hätten.

Oftmals kann schon ein Tipp ausreichen.

Ideal ist es natürlich, wenn Sie den Bergführer nicht nur fragen, welche Route man wählen soll, sondern auch gemeinsam mit ihm den Berg besteigt.

Denn genau wie beim Bergsteigen gibt es auch bei der Einführung von CAD Systemen immer wieder Situationen, die man zu Beginn nicht hundertprozentig einschätzen konnte. Auch hier ist es von unschätzbarem Wert, jemanden zur Seite zu haben, der Ruhe bewahrt, die Lage analysiert und aufgrund seiner Erfahrung die richtigen Schritte einleitet.

Vielleicht kommt bei Ihnen jetzt sofort der Gedanke hoch. *„Ist doch klar, dass ein Berater so etwas sagt!“*

Soll ich Ihnen sagen, wie ich das sehe? Meine Mission ist es Schreibern und Innenausbauern zu helfen. Deshalb sehe ich es als meine Pflicht Sie darauf aufmerksam zu machen!

Wenn ich die Wahl hätte, würde ich Sie lieber gleich von Beginn an unterstützen! Eben weil ich weiß, wie zäh es ist, falsch begonnene CAD/CAM Integrationen nachträglich in die richtige Bahn zu bekommen.

Entweder Sie holen sich Unterstützung, oder Sie werden mit Ihrer Vorgehensweise sprichwörtlich mehrfach gegen die Wand laufen.

Gute Berater amortisieren sich in der Regel sehr schnell.



Halten wir fest:

Um die Grundlagen, also die Methodik und die digitalen Prozesse zu definieren, können Sie es sich nicht erlauben, einen guten Rat zu ignorieren.

Aristoteles Onassis wurde gefragt, was er rückblickend auf sein Leben anders machen würde. Darauf antwortete er:

*„Ich würde alles noch einmal so machen, wie ich es getan habe. Bis auf eine Ausnahme: Ich würde früher bessere Berater suchen.“*

## Schlusswort

Auf die 6 Tipps können Sie jetzt unterschiedlich reagieren.

Vielleicht sagen Sie sich innerlich *„Das wusste ich auch vorher schon. Alles nichts Neues.“*

Dann meine Frage an Sie: Kennen Sie es, oder können Sie es?

Wissen hat nur dann Macht, wenn wir es auch anwenden. Wissen allein, ohne danach zu handeln, verändert nichts. Wenn Sie es bereits anwenden, dann möchte ich Ihnen ausdrücklich gratulieren.

Sie gehören zu den vielleicht 5% Schreibern, die diese Regeln verinnerlicht haben und beherzigen.

Wenn Sie gerade dabei sind, ein CAD/CAM System einzuführen oder zu optimieren und diese sechs Punkte bislang vernachlässigt oder sogar Teile davon ignoriert haben,

dann ist es höchste Zeit sofort etwas zu verändern, und zwar:

**SSWIM** – So Schnell Wie Irgendwie Möglich!

Ich wünsche Ihnen in jedem Fall viel Erfolg!

Machen Sie aus Ihrem Unternehmen ein Meisterwerk!

Herzlichst Ihr



Markus Faust

PS: Sie können stolz auf sich sein. Sie gehören zu den 5% aller Schreibern, die sich intensiv mit dem Thema auseinandersetzen und offen für Verbesserungen sind. Wenden Sie diese Tipps an und werden Sie erfolgreich! Sie werden von den Ergebnissen positiv überrascht sein...



*„Wenn jemand den falschen Weg entlang geht, braucht er keine Motivation, um schneller vorwärts zu kommen. Was er braucht, ist Training, um umzukehren.“*

Dipl. Ing. (FH) Markus Faust ist Coach für digitale Fertigungsstrukturen im Innenausbau. Seine Mission ist es Schreibern und Innenausbauern mit ganzheitlichen, werkzeugneutralen Konzepten dabei zu unterstützen das Maximale aus Ihren fertigungsvorbereitenden Prozessen heraus zu holen.

Aus der Praxis für die Praxis - hin zu mehr Flexibilität, höherer Qualität und steigender Umsatzrendite.

