



Die Firma Huber hat Sbaa mit Erfolg eingeführt.

# Übersichtliche Organisation wird zum Erfolgsfaktor

In mehr als 90 Prozent der Betriebe des Bauhandwerks mangelt es an übersichtlicher Organisation und übersichtlichen Informationen. Dieser Meinung ist unser Autor Peter Kübel. Er hat das Sbaa-Organisationssystem entwickelt.

**Z**u viele Informationen stecken in den Köpfen der Chefs und Führungskräfte oder tauchen in ihren Zettelbergen unter. Die Folgen sind Reibungsverluste und schlechtes Arbeitsklima.

## Übersicht im Betrieb

Eine Methode, mehr Übersicht über den Alltag und den weiteren Weg in Betriebe zu bringen, stellt das Sbaa-System (Super Blick auf

alles und synchrone Betriebsabläufe von Anfrage bis Auftragsende) dar, das aus drei Bausteinen besteht: dem Konzept, den Werkzeugen und der Umsetzung.

## Konzept

Der erste Schritt der Konzeptphase ist das Erstgespräch, das ungefähr zwei Stunden dauert. Der Chef und wichtige Mitarbeiter sagen, was sie verbessern möchten. Der Berater zeigt und erläutert der Gruppe, wie Sbaa funktioniert und wie das System ihnen helfen kann, Ideen umzusetzen und Ziele zu erreichen.

Der zweite Schritt der Konzeptphase ist die Aufnahme. Sie erfolgt nach der Auftragserteilung und dauert einen Tag. Dabei fixiert der Berater vor Ort mit der Kerngruppe die betrieblichen Abläufe und passt die Werk-

## Zum Autor

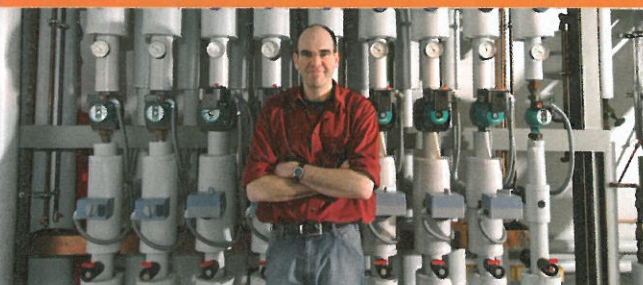


Peter Kübel

Bevor unser Autor Peter Kübel 1999 begann, Sbaa in die Betriebe des Bauhandwerks einzuführen, leitete er 15 Jahre als Mit-Geschäftsführer einen Großhandel. Während dieser Zeit hatte er mit verschiedenen Gewerken des Bauhandwerks intensiven geschäftlichen Kontakt. Fehlende praktikable Organisationssysteme motivierten ihn, diese Lücke mit dem Sbaa-Organisations- und Informationssystem zu schließen. Mehr Information gibt es über die Kennziffer.

Kennziffer **001**www.si-info.de ▶ Webcode **01001**

## Marketingpreisträger organisiert mit Sbaa



Michael Kuhr

Die Firma Kuhr aus Papenburg, Gewinner des Marketingpreises 2008, hat das Sbaa-Organisationssystem seit 2004 im Einsatz. Michael Kuhr: „Mit Hilfe von Sbaa haben wir unsere innere Organisation verbessert und dadurch positive Wirkung nach außen erreicht. Unsere Ergebnisse: gute Geschäftsentwicklung und Gewinn des SHK-Marketingpreises 2008. Dass das von uns allen diszipliniertes Arbeiten erfordert, ist selbstverständlich. Auch dabei hilft uns Sbaa.“

zeuge individuell an die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden an.

## Werkzeuge

Die Sbaa-Werkzeuge sind geeignet, um die individuellen Abläufe des Alltags im Bauhandwerk mit den sich ständig ändernden Gegebenheiten für alle Mitarbeiter zu koordinieren und übersichtlich darzustellen:

Die Steuerungstasche setzt den zeitlichen Rahmen für alle Aktivitäten.

Der Kapazitätsplaner dient zur Übersicht der Auslastung und detaillierten Planung der Aufträge mit den erforderlichen Kapazitäten.

Im Unternehmerfahrplan wird die Reihenfolge der zu gehenden Schritte festgelegt, durch deren Umsetzung die angestrebten Verbesserungen und Ziele erreicht werden.

## Umsetzung

Der erste Schritt der Umsetzung ist die Einführung, die zwei Tage dauert. Dabei lernen die Kunden die Methodik des Sbaa-Systems und die Handhabung seiner Werkzeuge durch praktisches Anwenden kennen.

Am Ende des zweiten Tages informiert der Berater alle Mitarbeiter in einer Stunde umfassend über das System und die damit angestrebten Verbesserungen.

Der zweite Schritt der Umsetzung ist die Nachbetreuung. Bei zwei bis drei Nachbetreuungen von jeweils einem halben Tag vertieft der Berater die Anwendung des Systems, bis es durch die Kunden selbst reibungslos läuft.

*Peter Kübel*

## Erfahrungsbericht



**Lars Huber**

Seniorchefin jahrzehntelang führte und nun in den verdienten Ruhestand ging. Zum anderen war die Zahl der bestehenden Projektaufträge durch unseren verbesserten Verkauf erfreulich gestiegen. Unsere organisatorischen Schwachstellen, fehlende Übersicht im Büro und über laufende und kommende Aufträge, bereiteten uns nun vermehrt hausgemachte Hektik und hausgemachten Stress. Das führte zu ungewollten Spannungen und Reibungsverlusten in der ganzen Mannschaft.

Im Erstgespräch bei uns konfrontierten wir Peter Kübel mit unseren Problemen und Ideen. Er konnte uns plausibel aufzeigen, wie uns sein System Übersicht über den Alltag und den weiteren Weg bringt. Und wie dadurch in der weiteren Folge die von uns erwünschten Verbesserungen umgesetzt werden. Vor der Einführung des Systems informierten wir alle Mitarbeiter, sodass jeder wusste, was wir vorhaben.

Die Einführung des Systems dauerte zwei Tage. Dabei haben wir unter der Regie von Kübel alle Vorgänge in das System eingearbeitet. Durch den Kapazitätsplaner erhalten wir nun Übersicht über die gesamte Auslastung, die Arbeitsverteilung an die Mitarbeiter, Zuständigkeiten, Termine und Abweichungen im Arbeitsfortschritt. Dadurch sehen wir frühzeitig, was auf uns zukommt und können uns rechtzeitig darauf einstellen beziehungsweise gegensteuern. In den Steuerungstaschen haben wir Unterlagen zu Anfragen und Aufträgen zusammen und gleichzeitig Termine und Aktivitäten sind auf einen Blick sichtbar. Die Einarbeitung unserer neuen Mitarbeiterin für die Einteilung der Kundendiensttechniker verlief durch das vorhandene System erfreulich reibungslos und schnell.

Im Unternehmerfahrplan ist die Reihenfolge unserer weiteren Schritte für alle verständlich. Jeder sieht, was als nächstes von wem in Angriff genommen wird. Der Fahrplan ist ein unverzichtbarer Leitfaden für unsere Besprechungen geworden. In ein paar Nachbetreuungsterminen hat Kübel die Anwendung des Systems mit uns gefeilt, bis es uns in Fleisch und Blut übergegangen war. Unsere Mitarbeiter haben erkannt, dass wir auf einem vernünftigen Weg sind. In unsere regelmäßigen Besprechungen ist eine positive Grundstimmung eingekkehrt. Das trägt dazu bei, dass unsere Mitarbeiter über verbesserungswürdige Zustände nicht nur kritisieren, sondern auch konstruktive Vorschläge zur Verbesserung bringen. Die Wirkung, nicht nur intern auf das Betriebsklima, sondern letztlich auch nach außen, zum Beispiel Kunden, Steuerberater, Banker und auch zukünftige Mitarbeiter, ist beachtlich. Sie spüren und erkennen unsere positive Entwicklung.

Fazit: Mit der entsprechenden Disziplin lässt sich mit Hilfe des Sbaa-Systems Übersicht über den Alltag sowie über die weitere Vorgehensweise des gesamten Unternehmens bringen und dadurch ein effizientes Miteinander-Arbeiten auf vernünftige Art und Weise erreichen.

Die ganze Tragweite der Vorteile, die wir mit Hilfe des Systems erreichen können, ist noch lange nicht ausgeschöpft. Unserem Ziel, mit Hilfe des Systems einer der führenden Betriebe in der Region zu werden, sind wir mit Sbaa bereits erheblich näher und auf gutem Weg dorthin.

Iffezheim, 16.09.2008



**Axel Huber**