

schlagzahl

IAOB_ERFOLGSGESCHICHTEN.

Die Prozesse fest im Griff.



Mit der Einführung der speziell von IAOB AG entwickelten Branchen-Software POBS konnte die Aargauer Schreinerei PETERHANS SCHIBLI & Co. AG ihre Effizienz deutlich steigern. Lesen Sie den Erfahrungsbericht.

Beat Peterhans

Sebastian Spörri



Michael Peterhans

„Warum haben wir das nicht schon vorher eingeführt?“

Die Einführung der speziell von der IAOb AG entwickelten „Prozess-optimierten Branchensoftware“, kurz POBS, bedeutete für das Unternehmen PETERHANS SCHIBLI & CO. AG im Aargauischen Fislisbach deutlich mehr als die Installation eines Softwareprogramms. Sämtliche Prozesse vom Angebotswesen bis zum Mahnwesen wurden neu aufgesetzt und in die Software integriert. Heute sind alle betrieblichen Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung in Echtzeit verfügbar.

Beat Peterhans ist nahezu euphorisch: „Mit der Einführung der Software haben wir im gesamten Betrieb einen grossen Schritt nach vorne gemacht. Organisatorisch, technisch und wirtschaftlich. Und mir geht es seither entschieden besser, mit dem sicheren Gefühl, die Prozesse im Griff zu haben. Da fragen wir uns immer wieder, warum haben wir das nicht schon viel früher gemacht.“ Vom Naturell her überrascht das begeisterte Statement. Denn als ebenso erfahrener wie präziser Handwerker wägt Beat Peterhans seine Worte. Er ist gemeinsam mit seinem Bruder Michael und Sebastian Spörri geschäftsführender Inhaber der in zweiter Generation geführten Unternehmung. Im vergangenen Jahr feierte PETERHANS SCHIBLI & Co. AG das 50-jährige Bestehen.

Die Geschichte der Zimmerei und Schreinerei ist branchentypisch: Handwerklich feine, solide Arbeit, gute Verankerung vor Ort, eine engagierte Mannschaft und Ausdauer sorgen für das gesunde wirtschaftli-

che Fundament. Die Aufträge werden grösser, die Mitarbeiterzahl steigt, neue „Spezialitäten“ erweitern den Kundenkreis, räumliche Kapazitäten werden geschaffen, aber der Unternehmenserfolg geht zurück. „Und plötzlich stehst Du an“, bringen das Beat Peterhans und sein Bruder Mi-



Die wichtigsten Kennzahlen wie z.B. Umsatz, Produktivität und Auftragseingang hängen monatlich aktualisiert für jeden Mitarbeiter einsehbar im so genannten „Cockpit“ aus.

chael ebenso knapp wie treffend auf den Punkt. Eine kritische Phase an der Schwelle zur Weiterentwicklung der Unternehmung. Denn die Organisation ist mit einem Mal komplexer geworden. Aber sie wird mit den gewachsenen Instrumenten bewältigt. Fehler schleichen sich ein, die Rentabilität ist „nur gefühlt“, und plötzlich stellt sich im Jahresabschluss heraus, dass das Ergebnis nicht zufriedenstellend war.

„Uns war klar, wir mussten etwas verändern“, erklärt Beat Peterhans. Aber es ging nicht einfach nur um die Einführung einer neuen Software – schon vorher wurde EDV-gestützt gearbeitet. Und auch die „guten Ratschläge“ eines teuer bezahlten Beraters waren auch nicht gefragt. Beat Peterhans: „Wir wollten eine integrierte Lösung, die unsere Prozesse vereinfacht und und die sich den Anforderungen an unsere neue Struktur anpasst.“

Mit der „Prozessoptimierten Branchen Software“ (POBS) von der IAOb AG setzt PETERHANS SCHIBLI & Co. AG



nach eigener Einschätzung auf ein zukunftsweisendes Modell: Die Software ist ein speziell auf die Schreinerei/ Zimmerei abgestimmtes Werkzeug, welches die Geschäftsprozesse von der Angebotsabgabe bis zur Rechnungsstellung, von der Material- und Personal-Disposition bis hin zu den monatlichen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen klar strukturiert und entscheidend erleichtert.

Ausserdem nimmt PETERHANS SCHIBLI & Co. AG die begleitende Betreuung durch die IAOB AG in Anspruch. „Die Begleitung durch die IAOB AG bei der Einführung der Software ist nicht zwingend“, betont Christoph Gantner, Geschäftsführer und Partner der IAOB AG an dieser Stelle. Allerdings profitierten die Kunden von der Konstellation, dass die

IAOB AG eben nicht ein klassischer Software-Entwickler, sondern eine umsetzungsorientierte Unternehmensberatung sei, führt er weiter aus. So betrachte man die Aufgaben nicht aus dem Fokus des EDV-Spezialisten, sondern aus der Perspektive des Unternehmers und seiner individuellen Anforderungen.

Diesen Service schätzt PETERHANS SCHIBLI & CO. AG. „Wir besprechen monatlich die betrieblichen Kennzahlen. Gemeinsam analysieren wir die Resultate und können so schnell mit entsprechenden Massnahmen negative Tendenzen korrigieren“, beschreibt Beat Peterhans seine Erfahrungen. „Christoph Gantner steht uns im Zweifelsfall auch mal auf die Füsse. Aber das brauchen wir, weil wir oft zu stark im Tagesgeschäft eingebunden sind.“

Nach drei Jahren Laufzeit ist POBS in Kombination mit der Betreuung durch die IAOB AG im ganzen Unternehmen „verinnerlicht“. Beat Peterhans stellt anerkennend fest: „Ohne eine Auftragsnummer, die im POBS angelegt ist, geht heute gar nichts mehr. Und das ist für mich das beste Zeichen.“

Der Erfolg lässt sich aber auch mit harten Fakten belegen: Das Wachstum und die Produktivität wurden in den letzten Jahren stetig gesteigert und das Betriebsergebnis hat sich massiv verbessert.

POBS Holz: Solides Handwerk, modern und zukunftsweisend organisiert.

Originaltöne

„Die Mitarbeiter haben wir von Anfang an ins Boot geholt. Sie tragen POBS heute voll mit. Die hohe Transparenz ermöglicht uns jetzt, mit den Kennzahlen und den definierten Leistungszielen bei Zielerreichung allen Mitarbeitenden einen Bonus auszuzahlen.“

**Michael Peterhans,
Inhaber und
Geschäftsführer**



„Angebote, Rechnungen, Nachkalkulationen – alles, was mit der Abrechnung zu tun hat, geht seit der Einführung von POBS so zügig und einfach wie nie. Übrigens – ich schätze auch den Service.“

**Sebastian Spörri
Inhaber und
Geschäftsführer**

„Alle wichtigen betrieblichen Kennzahlen monatlich ohne grossen administrativen Aufwand zur Verfügung zu haben, ist extrem komfortabel. Auch Bankgespräche führe ich inzwischen ganz entspannt.“

**Beat Peterhans,
Inhaber und Geschäftsführer**



Strukturierte Übersicht: Von der Anfrage bis zur Nachkalkulation.

Die Benutzung von POBS und die konsequente Umsetzung der klar definierten Prozesse hat sich „eingespielt“: Sobald eine Kundenanfrage eintrifft, wird diese in der Software mit der entsprechenden Anfrageinformation und den Leistungsanforderungen erfasst.

Parallel werden im System ergänzende Informationen wie Gesprächsverlauf oder Rückfragen eingetragen. So entsteht zu jedem Auftrag eine „His-

torie“, auf die zu jedem Zeitpunkt der Auftragsabwicklung zugegriffen werden kann. Auf Basis der Anfrage wird dann das Angebot erstellt. Hier kann auf Text-, Preis- und Produktbausteine zurückgegriffen werden. Bestellt der Kunde, wird das Angebot in einen Auftrag umgewandelt. Jetzt erfolgt im POBS die Material-, Personal- und Termin-Disposition. Die Mitarbeiter rapportieren die Anwesenheitszeiten und die Auftragszeiten direkt im Sys-

tem. Auch die Ferienplanung und alle weiteren Absenzen werden im System geführt.

Nach Abschluss des Auftrags werden für jeden Auftrag die Jobhistorie, die Nachkalkulation sowie die Rechnung generiert. Gleichzeitig registriert und kontrolliert die Software vollautomatisch die gesamten Zahlungsaus- und -einnahmen und verwaltet das gesamte Mahnwesen.

Die Fakten auf einen Blick!

Diese Auswertungen bietet POBS unter anderem monatlich und im jeweiligen Vorjahresvergleich:

- *Angebotsvolumen*
- *Auftragsvolumen*
- *Umsätze nach Sparten*
- *Anwesenheitszeiten u. Absenzen*
- *Produktivität*
- *Gemeinkosten*
- *Auftragshistorie*
- *Auftrags-Nachkalkulation*
- *Zahlungseingänge*
- *Ausstehende Zahlungen*
- *Materialeinsatz*
- *Auftragserfolg*



Die betrieblichen Kennzahlen sofort verfügbar. POBS liefert Ihnen die Zahlen zur effizienten Unternehmenssteuerung.

Fakten



Mit solidem Handwerk zum Erfolg.

PETERHANS SCHIBLI ist in zweiter Generation im Familienbesitz und beschäftigt zurzeit 38 Mitarbeiter. Das 1960 gegründete Unternehmen realisiert mit dem Zimmereibetrieb Holzbauten aller Art, die Schreinerei ist unter anderem spezialisiert auf Küchenausbau und gehört in der Region Baden zu den führenden Holzspezialisten.

www.peterhans-schibli.ch