

# Weniger Stress, **mehr Leistung**



Fehler im Arbeitsprozess müssen mittels Nacharbeit ausgebessert werden und verursachen Kosten. Nacharbeit ist zeitaufwendig und verursacht Zeitdruck sowie Stress. Organisations- beziehungsweise Funktionselemente können dabei helfen, diesen Negativkreislauf zu durchbrechen. Wie genau das funktioniert und welche Vorteile damit für die Büromöbelindustrie und Fachhändler verknüpft sind, erläutert Martin Lauble, Arbeitssystemgestalter, Quality Office Consultant und geprüfter Büroeinrichter (zbb) bei der ergopanel AG.

**FACTS:** *Wissensarbeiter werden in ihrer Arbeit oftmals gestört oder unterbrochen. Der Einsatz von Organisations- beziehungsweise Funktionselementen kann diese Störungen mindern, wird aber Ihrer Meinung nach immer noch häufig vernachlässigt. Woran liegt das?*

**Martin Lauble:** Als Hersteller der ergopanel bekommen wir seit 1998 hautnah die Debatten um den Einsatz der Organisations- und Funktionselemente mit. Viele Händler bieten noch heute Stellwände nur reaktiv an, also

nur, wenn der Kunde explizit danach fragt. Erst kürzlich war ich mit einem Händler bei einem seiner Neukunden und erlebte, dass dieser Kunde die Vorteile dieser Komponenten sofort verstand und seinem bisherigen Verkäufer sagte, dass er solche Informationen gern früher gehabt hätte. Das zeigt ein gewisses Muster bei den Büromöbelverkäufern, die das Verkaufen überwiegend preisgetrieben angehen, aktiven Nutzenverkauf aber vernachlässigen.

**FACTS:** *Über Wohlbefinden am Arbeitsplatz sprechen viele Hersteller. Warum hat das Thema eine solch große Bedeutung? Und welchen Einfluss hat die Einrichtung?*

**Lauble:** Körperliche Gesundheit wird durch höhenverstellbare Tische und korrekt eingestellte Stühle unterstützt – die psychischen Belastungen allerdings bleiben unberücksichtigt. Wohlbefinden am Arbeitsplatz bedeutet für die meisten Menschen, Kontaktmöglichkeiten zu den Kollegen zu haben, oh-

ne dabei Privatsphäre einzubüßen. Zudem legen wir Wert auf einen sicheren und gut bezahlten Arbeitsplatz. Fehler im Arbeitsprozess verursachen hohe Kosten und müssen mittels Nacharbeit ausgebessert werden. Nacharbeit ist wiederum zeitaufwendig und so entstehen Zeitdruck und Stress für die ausführenden Mitarbeiter: ein kaum zu überwindender Teufelskreis.

**FACTS:** *Und wie kann man diesen Teufelskreis durchbrechen?*

**Lauble:** Die beste Wirkung erreicht man, indem man den Ursachen auf den Grund geht und sich die Frage stellt: Wie entstehen denn die meisten Fehler? Antwort: In der Regel werden die Mitarbeiter durch zu viel Sinnesreize wie schlechter Akustik, visuelle Störungen und das sich ständig beobachtet fühlen in ihren Leistungen beschränkt. Vergleicht man nun die Funktionalität der einzelnen Möbelstücke hinsichtlich dieser Faktoren, wird sehr schnell deutlich, dass frontale und seitliche Abschirmung durch ergopanel die höchste Wirkung haben, und einen Beitrag dazu leisten, Störeinflüsse zu vermindern.

**FACTS:** *Zum Produktportfolio der ergopanel AG gehören Konzentrations- und Standpanels, Wand- und Deckenabsorber und Akustikbilder. Worin bestehen die Besonderheiten dieses Port-*



MARTIN LAUBLE, Arbeitssystemgestalter, Quality Office Consultant und geprüfter Büroeinrichter (zbb) bei der ergopanel AG

*folios – in Verbindung mit Dienstleistungen und Beratung?*

**Lauble:** Seit 2014 bieten wir ein großes Sortiment an äußerst preisattraktiven Sichtschutz-Panels, günstigen Absorber-Panels, sowie unser Leitprodukt das ergopanel an, mit dem wir dem Kunden jede Erweiterungsmöglichkeit

gewähren. Es gibt in funktionaler Hinsicht bis heute nichts, was wir mit diesem Produkt nicht verwirklichen können. Gleichzeitig finden sich in unserem Katalog Deckenabsorber, Akustikbilder bis hin zu Kabinen, die den Außenlärm dämmen. Kurzum – ein großes Portfolio mit attraktiven Preisen in hervorragender Qualität. Seit 2016 übernehmen wir für unsere Handelspartner auch Planungsarbeiten inklusive Gefährdungsbeurteilung, Akustikberechnungen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen an. Je nach Endkundenbedarf sind dies Tools, mit denen sie sich von den Wettbewerbern deutlich unterscheiden.

**FACTS:** *Welche Beispiele einer erfolgreichen Kooperation mit Herstellern aus der Büromöbelindustrie gibt es? Welche konkreten Vorteile und Synergien ergeben sich daraus – für beide Seiten?*

**Lauble:** Die wegweisendste Kooperation gab es mit WINI. Gemeinsam haben wir einen Großauftrag von Audi gewonnen, in welchem unser ergopanel mit 100 Prozent der zu erreichenden Punkte bewertet wurde. Diese Kooperation half uns, die Quantität zu erhöhen und sie half WINI dabei, ein Prestigeprojekt zu realisieren. Die Ergebnisse und Reaktionen der Fachhändler müssen sehr vielversprechend gewesen sein, denn seit geraumer Zeit stellt WINI eigene Akustikwände mit einigen Merkmalen der ergopanel her. Dieses Wachs- ➤

ABGESCHIRMT: Sichtschutz- und akustisch wirksame Absorber-Panels können einen Beitrag dazu leisten, leistungsmindernde Störfaktoren zu verringern.





**PRAKTISCH:** Zusätzliche Hilfsmittel wie etwa Leuchten oder Ablagefläche optimieren die Arbeitsfläche auf dem Schreibtisch.



► tum hat die Kooperation jedoch nur durch Ausbildung des Fachhandels und der eigenen Mitarbeiter realisieren können, in welche WINI vorausschauend Zeit und Geld investierte. So wurde dem Fachhandel die Ausbildung zum Quality Office Consultant angeboten und somit der Nutzenverkauf mit angemessener Marge fokussiert. Mit der entsprechenden Motivation und Sicherheit zur Argumentation konnten sehr bald neue Erfolge des Fachhandels erlebt werden und diese Mischung – gute Produkte und gute Betreuung mit gutem Know-how beschieren allen Beteiligten entsprechende Vorteile.

Derzeit kooperieren wir erfolgreich mit den Büromöbelherstellern Rohde & Grahl, Sitag deren Mutterkonzern NowyStyl Group, mit mauser einrichtungssysteme, MEX Büromöbelsysteme und Dobergo. Der ein oder andere Hersteller spricht gerade mit uns über die Trainings, manch einer vollzieht sie aktuell und MEX hat sie bereits erfolgreich absolviert und mit der neuen Anziehungskraft einen großen Neukunden gewonnen.

**FACTS:** Zunehmend beschäftigen sich Büroeinrichter, -planer und der Büromöbelfachhandel mit beratungsintensiveren Themen wie Akustik, Beleuchtung, Klimatisierung oder auch Farbgestaltung. Warum empfiehlt sich vor diesem Hintergrund eine Kooperation mit ergopanel?

**Lauble:** Aufgrund der Tatsache, dass ich der Sohn von Karl-Heinz Lauble bin, erfahre ich von unseren Partnern immer, dass mein Vater nicht nur über gigantisches Wissen, sondern

insbesondere exzellente Erfahrungen verfügt und mit diesen den Markt positiv beeinflusst hat. Ich habe dieses Wissen von ihm lernen dürfen und setze dieses ebenfalls ein, indem ich eigene Erfahrungen sammle. Dieses Wissen geben wir natürlich auch an unsere Partner weiter und schaffen somit eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten, insbesondere den Kunden.

**FACTS:** Können Sie Beispiele für erfolgreich „gelebte“ Kooperationen mit Fachplanern beziehungsweise Fachhändlern nennen?

**Lauble:** Wir haben die Ehre, mit mehreren Fachhandelshäusern und deren Mitarbeitern erfolgreich zu kooperieren und sie zu beliefern. Als ein Beispiel möchte ich die „derBÜROFührer GmbH“ aus Bad Kreuznach

erwähnen – unser erster dauerhafter und treuer Partner. Deren gesamtes Vertriebs-Team hat den Nutzenverkauf verinnerlicht und ist sich dem Mehrwert der eigenen Leistungen bewusst. Gerade in diesem Jahr wurde ein Projekt aufgrund der ehrlichen und zielorientierten Beratung an ihn beauftragt und ich kann versichern: Hätte der Preis die ausschlaggebende Rolle gespielt, wäre der Auftrag anderweitig vergeben worden. Der Kunde hat jedoch das gesamtheitliche System am Ende besser verstanden als der Mitanbieter. Diese Erfolge sind das Ergebnis jahrelanger konsequenter Arbeit und hierfür ist das Haus „derBÜROFührer GmbH“ ein Paradebeispiel.

**FACTS:** Welche konkrete Unterstützung kann ergopanel seinen Fachhandels- und Fachplanungspartnern bieten?

**Lauble:** In erster Linie sind wir ein wirtschaftlich gesundes und zuverlässiges Unternehmen. Unsere Lieferzeiten werden eingehalten und die Reklamationsquote ist äußerst gering. Dies ist die Basis für erfolgreiche Zusammenarbeit. Konkrete Unterstützung muss mit den entsprechenden Partnern besprochen und von diesen gewollt werden. Sind diese Dinge klar, können wir aktuell gute und bezahlte Beratungen und Planungsarbeiten für unsere Partner verbuchen. Diese haben damit große Kundenbüros sanieren dürfen und somit auch gute Umsätze mit ergopaneln und anderem Mobiliar erzielt. (dam) ■

**INDIVIDUELL:** Die ergopaneln ermöglichen vielseitige Konfigurationen wie linear verbundene Raumlösungen oder auch Kombinationen über Eck.

