

Farbige Ideenschmieden

→ **PRODUKTENTWICKLUNG** Kreativität, Gestaltungsvielfalt, individuelle Wohnkonzepte: All das ist mit dem Malerhandwerk untrennbar verbunden. Neue, frische Ideen sind hier also fast vorprogrammiert. Doch wie können sie im vermarktbaren Produkt Form annehmen? Wir haben bei Produktentwicklern in der Malerbranche an die Tür geklopft.

Auf Messeständen oder in speziellen Kundenwünschen ist er oft zu finden – der erste Schritt zum innovativen Produkt. Insbesondere in der Malerbranche, die sich mit Neugestaltung, Farbtrends und neuen Materialanforderungen für eine gewünschte Optik auseinandersetzt, ist die Begegnung mit dem Neuen fast zum täglichen Ereignis geworden und wird deshalb oft unterschätzt. Denn Innovationen entstehen nicht aus der dunklen Materie reiner Kreativität, sondern vielmehr da, wo Unternehmer aus dem Tagesgeschäft heraus kreativ werden. Das kann nun entweder ein Überschuss sein, der zu einer Idee führt – wie ein neuartiges Material, das bisher nur in anderen Kontexten und Branchen eingesetzt wurde. Oder aber die Idee entsteht aus einem Mangel heraus, den es zu füllen gilt.

→ **BEISPIEL: Novus versus Chaos**

Einem solchen Mangel sah sich Malermeister Christoph Baum vor drei Jahren gegenüber: Schlechte Zahlungsmoral und Zeitverzögerungen auf den Baustellen trieben seinen Betrieb in rote Zahlen. Die Überzeugung, dass sich in seinem Unternehmen »etwas ändern musste, begann mit zwei Erkenntnissen«, berichtet Malermeister Baum. »Zum einen bin ich Vater geworden und habe gemerkt, wie wenig Zeit ich im Arbeitsalltag für mein Kind habe. Zum anderen ist mir klar geworden, dass ich für die Zeit, die ich in mein Unternehmen investiere, am Ende zu wenig an finanziellem Output bekomme.« Christoph Baum reagierte mit einem Blick über die Grenzen der Maler- und Handwerksbranche. »Ich habe mich auf dem Markt – der Verkaufs- und Immobilienbranche – umgesehen und mich gefragt »Wie schaffen es die großen Unternehmen, so erfolgreich zu sein?«. Beim Lesen der Biografien erfolgreicher Firmenchefs ist mir aufge-

fallen, dass sie alle eines gemeinsam hatten: Sie konnten Aufgaben delegieren.«

Danach ging alles recht schnell. Zwei Monate lang ließ sich Malermeister Baum coachen und setzte sich intensiv mit einer genauen Problemanalyse seines Betriebs auseinander. »Ich habe mich in dieser Zeit intensiv mit den Arbeitsabläufen meiner Mitarbeiter beschäftigt und gesehen, wie viel Zeit und damit auch Geld allein mit zusätzlichen Fahrtwegen verloren geht. Ich habe beispielsweise allein 10.000 Euro im Jahr damit verbraucht, zum Lieferanten zu fahren und meinen Mitarbeitern Material auf die Baustelle zu bringen, das bei der ersten Fahrt vergessen wurde.« Schließlich versammelte Christoph Baum sein komplettes Team und stellte ihnen zuerst nur Fragen nach dem Muster »So sieht meine Beobachtung aus, was ist eure Meinung und wie kann man das ändern?«. Dabei sollten die Mitarbeiter absolut ehrlich antworten. »Spannend war zu sehen, dass mir meine Mitarbeiter exakt dieselben Probleme genannt haben, die auch mir in der Beobachtung aufgefallen waren.«

Problemlösung für den Betrieb –

das war der ursprüngliche Gedanke hinter dem Novus Worksystem, das Christoph Baum aus seiner Unternehmenskrise heraus entwickelt hat. Das innovative System arbeitet mit Checklisten, die den Mitarbeiter vor, auf und nach der Baustelle organisatorisch begleiten und ihm so gleichzeitig mehr Eigenverantwortung für die Abläufe zugestehen (siehe Produktkasten auf S. 59). Der erste Testlauf des Novus Worksystem fand



Das Novus Worksystem will unnötige Baustellenbesuche oder zeitraubende Telefonate im Tagesgeschäft vermeiden. Gleichzeitig überträgt Novus den Mitarbeitern mehr Eigenverantwortung



gewissermaßen im kalten Wasser statt. »Ich habe meinen 26-jährigen Jungfacharbeiter mit den Checklisten direkt zu einem Fachwerkfassaden-Projekt geschickt, das es auch technisch in sich hatte. Zuerst musste ich mich zwingen, nicht selbst auf die Baustelle zu fahren und einen Blick auf die Arbeiten zu werfen. Ich habe die ganze Woche auf einen Anruf mit Fragen – die zuvor unter meinen Mitarbeitern Standard waren – gewartet. Doch es kam nichts und stattdessen ein durchweg positives Feedback von meinem Team.« Für die Ausarbeitung der Checklisten nahm Christoph Baum die Hilfe einer befreundeten Psychologin in Anspruch mit dem Ziel, die Eigenmotivation des Mitarbeiters aufzubauen. Denn wo Arbeitsabläufe auf der Baustelle reibungslos funktionieren, bekommt der Mitarbeiter ein gutes Gefühl für seine Arbeit und übernimmt automatisch mehr Verantwortung – für das Projekt, für sich selbst und für das gesamte Team.

Vom Eigenbedarf zum Produkt

Auf den Baustellen, wo der Malerbetrieb Baum Arbeiten übernahm, war das Novus Worksystem bald nicht mehr zu übersehen: »Auf der vierten oder fünften Baustelle, die wir mit Novus angegangen sind, kam der Mitarbeiter eines Elektrobetriebs auf mein Team zu und meinte ›Ihr seid so entspannt und schnell bei der Arbeit. Was macht ihr anders als wir?‹.« Nach einem Gespräch mit dem Chef dieses Betriebs gab Christoph Baum das System weiter und erhielt ein paar Monate später ein begeistertes Feedback. Dieselbe

Christoph Baum
Geschäftsführer bei Malermeister Baum
und Gründer von Novus Worksystem

»Das Coaching hat mir die Augen geöffnet, was eigentlich alles möglich ist, wenn man an seinem Unternehmen arbeitet, aber nicht mehr im Unternehmen.«

Reaktion wiederholte sich bei einem befreundeten Installateurbetrieb. »Beide haben mir schließlich gesagt, dass dieses System jeder Betrieb gebrauchen kann und ich habe realisiert, wie global das Problem der unorganisierten Baustelle eigentlich ist«, resümiert Malermeister Baum. So hat sich Novus Worksystem zu einem Produkt und zu einem eigenen Unternehmen entwickelt.

Mit der Entscheidung, Novus als Produkt zu vertreiben, war für Christoph Baum klar: Da mussten professionelle Partner und Berater her. Aus dem Unternehmenscoaching heraus, das Malermeister Baum auch nach dem Weg aus der Krise weiterführte, entstand die Idee, die Anwendung des Systems in Online-Kursen zu erklären. »Damit war allerdings mein Marketing-Problem noch nicht gelöst.« Durch seine Kontakte in der Region lernte er Robert Otte kennen, der bereits im Marketing von Großkonzernen gearbeitet hatte. Heute sind sie Geschäftspartner und entwickeln Novus gemeinsam weiter. Mit Erfolg: Im April 2017 soll Novus als App auf den Markt kommen. »»

NOVUS WORKSYSTEM

Im Unterschied zu anderen Systemen ist Novus keine Software. »Ich wollte etwas entwickeln, das jeder auf Anhieb nutzen und intuitiv bedienen kann – auch ohne vertiefte Computerkenntnisse.« Novus beruht auf einer Sammlung von Worddokumenten auf Checklisten-Basis und stellt eine Lösung dar, um die Baustellenorganisation zu optimieren und Probleme wie etwa Leerfahrten zu vermeiden. Das Komplettpaket des Systems beinhaltet die Checklisten-Dokumente inklusive einer Ordnerstruktur, die auf jedes Projekt übertragbar ist. In den Ordnern befinden sich alle Informationen, die der Mitarbeiter benötigt, um ein Projekt eigenverantwortlich zu leiten. Außerdem lassen sich die Arbeitsabläufe digital dokumentieren. Mit im Paket sind auch Videos, welche die konstruktive Anwendung von Novus Schritt für Schritt erklären.

www.novus-worksystem.de

