



NEUE SERIE

Wir stellen uns vor:

Zweigniederlassung Worbis



Historie

Vor circa zweieinhalb Jahren entstand die Idee, eine Zweigniederlassung im Landkreis Eichsfeld zu eröffnen. Für interessierte Betriebe, Mitglieder und Kunden aus dem Gebiet war die Anfahrt zu anderen Niederlassungen umständlich. Aus diesem Grund wurden die Planungen, das Abholgeschäft durch die Nähe zu den Kunden aus der Region zu erleichtern, im Mai 2020 mit der Eröffnung der Niederlassung in die Realität umgesetzt. Seitdem konnte die Kundenbindung durch die Präsenz vor Ort und die Identifizierung mit der Region verstärkt und eine Vielzahl an Neukunden gewonnen werden.

Besonderheiten

Die enge Verknüpfung der beiden Zweigniederlassungen Göttingen und Worbis ermöglicht einen ständigen Informationsaustausch. „Die Standorte Göttingen und Worbis profitieren voneinander. **Wir nutzen die Synergieeffekte**, die dank der täglichen Zusammenarbeit entstehen“, erklärt Niederlassungsleiter Steven Blume. Der Austausch bietet die Gelegenheit, die Kundenbetreuung und Logistik dynamisch zu gestalten. Wenn ein Kunde einen Standort für die Aufnahme seiner Aufträge bevorzugt, kann die Auslieferung bei geringerer Entfernung auch mittels der anderen ZNL abgewickelt werden.

Zusammenarbeit

„Vertrauen, Beständigkeit und Zuverlässigkeit – das sind unsere ständigen Begleiter“, sagt Blume. Die gute Zusammenarbeit basiert laut des Niederlassungsleiters auf der großen Einsatzbereitschaft der einzelnen Mitarbeitenden.

FACTS WORBIS

Eröffnungsjahr	2020
Niederlassungsleitung	Steven Blume
Mitarbeiter	6
Freifläche/Außenlager	2575 m ²
Hallenfläche	594,85 m ²

Erfolge

Seit der Eröffnung 2020 ist es dem Team der ZNL Worbis gelungen, das Wachstum massiv anzukurbeln. Steven Blume bestätigt den Erfolg: „Wir werden inzwischen zunehmend von ehemaligen Kunden der Wettbewerber frequentiert.“ Der Zugewinn an Kunden und Aufträgen bedeutet für die Mitarbeitenden auch einen Anstieg der Verantwortung. **„Nur mit einer moderaten Expansion können wir eine Beständigkeit auf dem Markt erreichen.“**

Ziele

Die Zweigniederlassung Worbis hat es sich zum Ziel gemacht – ähnlich der Niederlassung in Göttingen – zum Marktführer in der unmittelbaren Region zu werden. Langfristig strebt Niederlassungsleiter Steven Blume daher eine größere Niederlassung an. Für die Zukunft sind regelmäßige Kundenveranstaltungen fest eingeplant. „Events sind eine einzigartige Chance, auch über den alltäglichen Kontakt hinaus die Beziehung zu unseren Kunden zu stärken. Das ist für unsere Arbeit essenziell“, erklärt der Niederlassungsleiter.



Bitte merken!

**SCHLISSUNG IN
DER WEIHNACHTSZEIT
vom 24.12. bis einschließlich 31.12.2021**

**GENERALVERSAMMLUNG
am 29.04.2022 (9.00–16.00 Uhr)**

**DIGITALES DACH-FORUM
am 02.02.2022 (14.00–16.30 Uhr)**

Die DEG als Arbeitgeber

Über 40 Jahre bei der DEG

Aufgrund von Corona musste auch die diesjährige Jubiläumsfeier für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausfallen. Die aktuellen Fallzahlen lassen es nicht zu, die Feier in Präsenz abzuhalten.

Um die Jubilare dennoch zu Wort kommen zu lassen und gemeinsam einen Blick in die Vergangenheit zu werfen, sprach Das DACH mit Klaus-Dieter Wietmann, dem Verantwortlichen für den Bereich Artikelmanagement im Vertrieb der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Herr Wietmann feierte im letzten Jahr sein 40-jähriges Jubiläum. Wie sich die DEG als Arbeitgeber in den letzten 40 Jahren entwickelt hat und was dies für die Arbeit der Angestellten bedeutet, erzählt der 58-Jährige im Gespräch.

Herr Wietmann, wie würden Sie die Unternehmenskultur der DEG Dach-Fassade-Holz eG beschreiben?

K.-D. Wietmann: Ein Grundstein unserer Arbeit ist auf jeden Fall Vertrauen. Vertrauen ist die Basis und Voraussetzung, um erfolgreich zu interagieren. Die DEG setzt dieses Prinzip sowohl im Umgang mit den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch mit Mitgliedern und Kunden um. Zum Vertrauen gehört natürlich auch zu zeigen, dass nie Stillstand herrscht und man sich stetig weiterentwickelt. Ich glaube, das enorme Wachstum der letzten Jahre fußt auf der Kunden- und Serviceorientiertheit der DEG, die durch Schulungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch weiter ausgebaut worden sind.

Sie haben im Jahr 1980 Ihre Ausbildung zum Großhandelskaufmann bei der DEG (damals Dachdecker-Einkauf Hamm eG, Anm. d. Red.) in der Verwaltung begonnen.

Wie haben Sie die Entwicklung wahrgenommen?

K.-D. Wietmann: Nach ein paar Stationen in der Verwaltung und in den Niederlassungen in Wuppertal und Bochum war ich im damaligen Zentrallager in Bönen tätig und wurde dort relativ schnell zum Zentrallagerleiter. Wegen der enormen Expansion und die Eröffnung zahlreicher neuer Niederlassungen mussten auch die Räumlichkeiten angepasst werden.

Den Umzug des Zentrallagers, der Verwaltung und der Niederlassung Hamm zum aktuellen Standort sehe ich nach wie vor als Quantensprung an. Die Ebenen sind nun viel verzahnter und Besprechungen sind mit weniger Aufwand verbunden. Für mich bedeutete diese Entwicklung auch mehr Aufträge und höhere Anforderungen. Gefordert zu werden und viel Verantwortung zu tragen, hat mir Spaß gemacht. Trotzdem habe ich mich nach 30 Jahren dazu entschieden, nochmal zurück in die Verwaltung zu kommen und bin nun im Artikelmanagement tätig.

Der 58-Jährige ist heute im Artikelmanagement tätig. Er profitiert in seinem neuen Arbeitsbereich von seinen umfangreichen Materialkenntnissen.



Klaus-Dieter Wietmann im Jahr 1997 als Zentrallagerleiter. Kurz zuvor zog die DEG auf ihr 70.000 Quadratmeter großes neue Betriebsgrundstück in Hamm-Rhynern.

Wie sind Sie mit den Veränderungen im Laufe der Jahre zurechtgekommen?

K.-D. Wietmann: Letztendlich war jede Veränderung positiv. Einige – darunter auch ich – waren zunächst skeptisch, als beispielsweise der Einkauf zum Produktmanagement umgewandelt worden ist, aber nach einer gewissen Zeit weiß man, dass diese Veränderungen für das Unternehmen wichtig sind. Oder nehmen wir den DEG Campus: Das ist eine Erfolgsstory auf breiter Ebene. Gerade für junge Leute, die sich weiterentwickeln möchten, gibt es viele Fördermöglichkeiten. Die Aufstiegschancen sind heutzutage viel höher. Die Verantwortlichen haben daher konstant passende Entscheidungen getroffen und das Unternehmen in die richtigen Bahnen gelenkt. Umsichtiges Handeln und Wirtschaften über Jahrzehnte lang: Es wurde so angefangen und ist konstant fortgeführt worden. Das hat auch mir geholfen, jeder Veränderung erst einmal offen entgegenzutreten.

Auch in diesem Jahr mussten Sie infolge der vierten Corona-Welle auf die Feierlichkeiten anlässlich Ihres 40-jährigen Jubiläums verzichten.

K.-D. Wietmann: Es ist natürlich verständlich und mehr als vernünftig, die Feierlichkeiten abzusagen, aber dennoch ist es sehr schade. Zu diesen Anlässen kommen viele Kolleginnen und Kollegen zusammen und man bekommt die Möglichkeit, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus verschiedenen Niederlassungen kennenzulernen. Ich hoffe sehr, dass wir im nächsten Jahr wieder in größeren Runden zusammenkommen können.





Die neue weibliche Führung in der ZNL Dortmund

Ein starkes Team: Alexandra Stolz und Nicole Klosowski

Alexandra Stolz und Nicole Klosowski bilden seit dem 01. Oktober 2021 das neue Führungs-Duo der Zweigniederlassung Dortmund.

Vorstand und Geschäftsleitung der DEG gratulierten den beiden mit großen Blumensträußen. Die Positionen, die die beiden Frauen besetzen, sind für sie zwar neu, aber die Zusammenarbeit besteht schon länger: Sie blicken auf eine 12-jährige gemeinsame Vergangenheit bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG zurück.



Alexandra Stolz begann ihre Karriere bei der DEG Dortmund im Jahre 2009 als kaufmännische Mitarbeiterin im Verkaufsdienst. Schon zuvor arbeitete die 47-Jährige im Baustoffhandel.

Nicole Klosowski fing ein knappes Jahr zuvor ebenfalls im Verkauf bei der DEG in Dortmund an. Vor ihrer Tätigkeit für die DEG war die 44-Jährige in einer Spedition tätig.

Bereits von Beginn an profitierten die beiden von der Expertise der jeweils anderen. „Nicole Klosowski war mir eine große Hilfe bei der Einarbeitung in SAP“, erinnert sich die neue Niederlassungsleiterin an die erste Zeit. „Wir passen aufeinander auf und ergänzen uns.“ Ihre Stellvertreterin kann das nur bestätigen: „Wir sind offen, ehrlich und loyal zueinander.“

Dass die beiden Frauen auch bereichsübergreifend ein starkes Team sind, beweisen sie bereits seit mehreren Jahren. Während Frau Stolz leitend den Innendienst übernahm, wechselte ihre Kollegin Frau Klosowski in die Logistik. „Für mich bedeutet die Zusammenarbeit mit Nicole Klosowski und dem Logistikleiter Rene Schroer, stets ein sicheres und qualitativ hochwertiges Back-Up in der Logistik zu haben“, erklärt die Niederlassungsleiterin.

Positives Feedback von Kollegen, Mitgliedern und Kunden
„Die anderen Niederlassungsleiter haben mich auf unserer ersten Sitzung sehr gut aufgenommen. Sie waren wirklich bedacht darauf, dass ich mich wohlfühle“, berichtet Frau Stolz. Dass sie derzeit die einzige weibliche Niederlassungsleiterin ist und zusammen mit Frau Klosowski auch die einzige weibliche Führungsspitze in einer Niederlassung bildet, erfüllt sie mit Freude. Auch ihre Stellvertreterin berichtet: „Da die Resonanzen von unseren Kollegen zu unseren Positionen bezüglich der Tatsache, dass wir Frauen sind, so gut waren und auch von unseren Mitgliedern nur positive Rückmeldungen kommen, blicken wir in eine vielversprechende Zukunft.“

Gemeinsam wollen sie die Teamarbeit und die Teambildung in der ZNL Dortmund weiter gestalten und dadurch für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – vom Azubi bis zum langjährigen Angestellten – ein positives Arbeitsklima gewährleisten.

Mitarbeiterjubiläen

30 Jahre

Volker de Klein	Hamm
Angela Dürr	Rechnungswesen
Alexandra Kauffeld	Fuldabrück
Daniela Knaden	Produktmanagement RWA
Mark Schrader	Dortmund
Marcus Schrahe	Mülheim
Thorsten Schulz	Rechnungswesen
Klaus Theißen	Wesel

20 Jahre

Rolf Beschorner	Hamm
Karsten Dusza	Bottrop
Ulrich Pavel	Fuldabrück

10 Jahre

Steven Blume	Göttingen und Worbis
Carsten Brauckmann	Mülheim
Pascal Ebbert	Dortmund
Frank Ellerbrock	Produktmanagement Holz
Sebastian Garbatsch	Wesel
Markus Gerdiken	Paderborn
Dennis Goldau	Wuppertal
Andreas Grundmann	Düsseldorf
Enrico Hoffmann	Fuldabrück
Oliver Jaroschek	Düsseldorf
Karsten Jütte	Münster
Katharina Kaßner	Göttingen
Klaus-Peter Klein	Meschede
Wolfgang Moser	Essen
Danny Neumann	Essen
Sebastian Osthof	Produktmanagement M&W
Arndt Schult	Wesel
Uwe Schwenck	Lüdenscheid
Sascha Wirth	Hamm
Melanie Wüste	Produktmanagement Holz



Erfolgreiche Neuaufstellung

Vom Einkauf zum Produktmanagement

Seit einiger Zeit stellt sich die DEG Dach-Fassade-Holz eG neu auf. Der Prozess der eingeführten Produktmanagement-Bereiche nimmt weiter an Fahrt auf. Der klassische Bereich des Einkaufs findet damit sein Ende. Neu dagegen sind die elf Produktmanagement-Bereiche, in die sich der DEG-Artikelstamm aufteilt.

Das DACH sprach mit Markus Piel (Leiter Vertrieb), Christian Kus (Verkaufsleiter Rhein-Ruhr), Dirk Bollhorst (Bereichsleiter 12er Service, Steildach, Photovoltaik, Maschinen und Werkzeuge) und Michael Abel (Leiter Einkauf) über einen Generationswechsel, die Aufgaben der Produktmanagement-Bereiche und warum der Satz „Dafür bin ich nicht zuständig“ out ist.

Der Begriff Produktmanagement zieht bei der DEG immer weitere Kreise. Was macht eigentlich ein Produktmanager?

C. Kus: Ein Produktmanagement plant, steuert und kontrolliert die zu vermarktenden Produkte und Dienstleistungen. Dabei orientiert sich der Produktmanager an den Kundenbedürfnissen und übernimmt die Managementprozesse der entsprechenden Produkte.

D. Bollhorst: Die Produktmanager gehen den Weg des Produkts vom Einkauf bis zum Vertrieb mit. Darüber hinaus unterstützen sie bei Objekten und Reklamationen.

Wie ist die Idee entstanden, ein Produktmanagement bei der DEG einzuführen?

M. Abel: Die Idee haben wir aus einem anstehenden Generationswechsel entwickelt. Im nächsten Jahr gehe ich in den Ruhestand. Dann enden für mich 45 Berufsjahre bei der DEG.

M. Piel: Michael Abel hat über Jahrzehnte den Bereich Einkauf gestaltet und vorangetrieben. Jetzt haben Vorstand und Geschäftsleitung beschlossen, dass es Zeit für etwas Neues wird. Aus diesem Grund besetzen wir die Position des Einkaufsleiters nicht neu.

D. Bollhorst: Mit dem Produktmanagement wollen wir größere Kompetenzen in den Bereichen schaffen. Außerdem haben wir uns zum Ziel gesetzt, ein tieferes Wissen aufzubauen. Zusammengefasst ist die Idee ein weiterer Schritt zu einen professionelleren Auftritt.

Welche konkreten Ziele verfolgt die DEG mit diesem neuen Ansatz?

M. Piel: Der Markt beeinflusst die Handlungsweise. Wir wollen erreichen, dass die Impulse noch stärker aus dem Vertrieb erfolgen.

M. Abel: Mit den Produktmanagern schaffen wir die Basis für höhere Kompetenzen und schnellere Entscheidungen. Diese beiden Ziele gilt es zu verfolgen.

Inwiefern greifen an dieser Stelle Produktmanagement und Zweigniederlassung ineinander?

C. Kus: Die neuen Bereiche agieren als Dienstleister. In diesem Rahmen arbeitet ein Teil eher objekt- und produktspezifisch und der andere Teil ist vielmehr Dienstleister für die Zweigniederlassung.

D. Bollhorst: Zu den objekt- und produktspezifischen gehören Befestigungstechnik & Kleinmaterialien, Photovoltaik, RWA, T&H und Fassade. Dagegen fokussieren Steildach, Flachdach/Dämmung, Metalle/Entwässerung, Belichtung, Holz sowie Maschinen und Werkzeuge eher die Zweigniederlassung.

M. Piel: Aussagen wie „dafür bin ich nicht zuständig“ wird es nicht mehr geben. Das ist einfach out. Heutzutage geht es darum, flexibel zu sein. Das Stichwort „Agiles Arbeiten“ ist in aller Munde. Ein Zusammenspiel von Zweigniederlassung und Produktmanagement ist absolut notwendig. Wichtig ist allerdings, dass dieses nicht einseitig sein darf!

Die Einführung der neuen Bereiche hat jetzt Fahrt aufgenommen. Wie geht es anschließend weiter? Wird es zukünftig neue Produktmanagement-Bereiche geben?

C. Kus: Sicher ist, dass wir uns weiteren Trends nicht verschließen. Demzufolge können sich die Produktmanagement-Bereiche durchaus weiterentwickeln. Jetzt geht es aber darum, erfolgreich durchzustarten und Detailfragen zu klären. Wir freuen uns auf diesen neuen Arbeitsansatz!



Der klassische Bereich des Einkaufs wird zukünftig in elf Produktmanagement-Bereiche aufgeteilt. Dirk Bollhorst, Michael Abel, Markus Piel und Christian Kus (v.l.n.r.) leiten gemeinsam die Umstrukturierung.