

WANGGRÜNDE®

Das Journal für mehr Führungs- und VertriebsERFOLG | 1/2021



Unser neuer Hafen:
schönherr.fabrik
in Chemnitz



INHALT

Steve Tietze und ein Einblick in die Arbeitswelten der schönherr.fabrik	3/4
Fördergurt- Service Gebrüder Groß GmbH	5/6
KLUB2025 Wirtschaft braucht Kultur	7
Digitale Arbeitswelten: Ein Thema, drei Blickwinkel	8/9
Fachtagung 2021	10/11
Wie können wir unsere Reallife-Methoden- vielfalt um virtuelle erweitern?!	12
Neues von tradu4you®	13
Royal Donuts-die süßeste Warteschlange der Stadt	14
Mehr als ein kurzer Hype: Social Selling	15
VertriebsVrühstück mal anders	16/17
Kerma Verbandstoffe „Tradition ist gestern-heute-morgen“	18
Online Studium BTU	19
Emotionale Intelligenz – Online-Veranstaltungsreihe mit dem VDI	20

tradu4you® - Impressum

Herausgeber: tradu4you® gmbh, Kompetenzzentrum Vertrieb, schönherr.fabrik, Schönherrstraße 8a, 09113 Chemnitz, HRB Chemnitz 21677, UStIdNr.: DE238215279, Kontakt: Tel.: 0371/267710-0, www.tradu4you.de, info@tradu4you.de, V.i.S.d.P.: Cornelia Chromik, Juliane Ulbricht, Layout: tradu4you® gmbh, Satz: Stadstreicher GmbH, Fotos: tradu4you® gmbh, Shutterstock, SCHÖNHERR WEBER GmbH, Fördergurt- Service Gebrüder Groß GmbH, Alexander Ulbricht Personaltrainer, PUNKT BALANCE Fitness- & Gesundheitsmanagement, Jennifer Pauli Innovationskräfte- & Design Thinking Beraterin, Royal Donuts Sugar GmbH, Nicole Lehmann, Alles Gold was glänzt, Laura Dahn, KOPFSATZ GmbH, LEITERMANN GmbH & Co. Fachmarkt KG, KERMA® Verbandstoff GmbH, Wälzlagertechnik Dresden GmbH, Max Knobloch Briefkastenanlagen GmbH, IMM electronics GmbH, SWAP GmbH Frankenberg, Julia Peter, Elisabeth Manhique, Technische Universität Cottbus- Senftenberg, VDI Verein Deutscher Ingenieure Westsächsischer Bezirksverein Chemnitz, KLUB 2025

LIEBE LESERINNEN UND LIEBE LESER,

New Work, neue Arbeitswelten, Digital Workspace... an diesen Begriffen kommen wir seit einiger Zeit nicht mehr vorbei. Die Arbeitswelt, die wir noch vor zwei Jahren kannten, wird es so nicht mehr geben. Alles ändert sich – doch was bleibt?

Was bleibt, sind die Unternehmen, Teams, Führungskräfte und Mitarbeiter, die Veränderungen erleben. Veränderungen sind gut – wenn sie geplant sind und begleitet werden.

Nun zwang uns alle die Pandemie zu großen Veränderungen und die wenigsten davon konnten wir planen. Aber begleiten können bzw. müssen wir sie – vielleicht nicht für uns selbst, aber für unsere wichtigste Ressource: den Top-Vertriebler, die Buchhaltungskollegin, den Superabteilungsleiter – unsere Mitarbeiter. Es gilt nun, die Ärmel hochzukrempeln, sich von vielen “das war schon immer so” zu trennen, neu zu denken und noch näher an die Menschen heranzurücken (trotz bzw. mit Abstand). Und ja, es heißt oftmals auch auf die geliebten Kaffeemaschinengespräche, Pausenpläuschchen und Rauchertalks zu verzichten... aber müssen wir gleich auf die komplette informelle Kommunikation verzichten?! NEIN, müssen wir nicht. Viele Unterneh-

men begeben sich bewusst auf die See der Veränderungen, suchen noch oder haben bereits kreative Lösungen gefunden, um ihre Mitarbeiter und Teams neu zu vernetzen, zu informieren, zu motivieren und mitzunehmen. Und darüber hinaus wurden neue Wege geschaffen, um gemeinsam innovativ zu werden, effizienter, kreativer, moderner.

Auf den nachfolgenden Seiten haben wir wieder viele Praxis- und Erfahrungsberichte, Portraits, Tipps und Veranstaltungshinweise rund um die sich verändernde Arbeitswelt zusammengetragen. Viel Freude beim Lesen und austauschen. Hoch lebe die Veränderung!

Ahoi und TOI TOI TOI wünschen

*Juliane Ulbricht
Cornelia Chromik*

Juliane Ulbricht und Cornelia Chromik sowie das Team von tradu4you®

Juliane Ulbricht (links)
und Cornelia Chromik





EINBLICK IN DIE ARBEITSWELTEN DER SCHÖNHERR.FABRIK

Mit dem Umzug unserer Geschäftsräume in die schönerr.fabrik haben auch wir von der tradu4you® gmbh uns in einen neuen Berufsalltag begeben. Aus diesem Anlass wollten wir uns die schon bestehenden Arbeitswelten der schönerr.fabrik genauer anschauen, in der über 100 Unternehmen unterschiedlichster Branchen ansässig sind und die Vielfalt und Kultur maßgeblich mitgestalten.



von Kim Möller

Seit der Entstehung der schönerr.fabrik vor über 200 Jahren ist das Gelände nicht nur Zeitzeuge von wirtschaftlicher Entwicklung in der Region, sondern hat sich ebenso verändert wie die Menschen, die darin gelebt und gearbeitet haben – von der Nutzung als Mühle über die Spinnerei hin zu einem bedeutenden Maschinenbaustandort während der Industrialisierung.

Während Louis Ferdinand Schönherr das Areal Mitte des 19. Jahrhunderts erstmals zu einem bedeutenden Wirtschaftsstandort machte, dienen die Gebäude heute über 100 Mietern als multifunktionales Gewerbegebiet in Zentrumsnähe. Der Weg dahin wurde in den vergangenen 22 Jahren durch die SCHÖNHERR WEBA GmbH bestritten: In bislang neun Bauabschnitten konnten einzelne Bestandteile des Gebäude-

komplexes für Mieter verschiedenster Arten renoviert und individuell angepasst werden. Auf diese Weise entwickelte sich der Standort zur Heimat für eine große Bandbreite an Unternehmen. Und dadurch bilden sich neben einer bunten Kombination an Arbeitswelten auch unternehmerische Synergien: Die Vermischung von Arbeitsplatz und den Afterwork-Offerten bei Sport- und Gesundheitsangeboten, Gastronomie, aber auch der fachübergreifende berufliche Austausch zwischen Industrie, IT, Marketing und vielseitigen Dienstleistungen im B2B-Bereich. Die Arbeitswelten in der schönerr.fabrik haben sich seit Beginn der Umbauarbeiten und Wiederbelebung zusammen mit den ansässigen Unternehmen gewandelt. Im aktuellen und damit 10. Bauabschnitt sollte das Kreativhaus K40 zum zentralen Ort für Künstler und kreative

Noch nicht sanierte Gebäude sowie Freiflächen bieten auch in Zukunft noch eine Vielzahl neuer Möglichkeiten für kreative und innovative Geschäftsräume



heiten veränderte sich auch die Bereitschaft der Interessenten zur Expansion. Unternehmer stellten fest, dass sich zukünftig nicht alle Arbeitnehmer dauerhaft einen eigenen Arbeitsplatz in den Büroräumen in Anspruch nehmen wollen. Viel mehr werden hybride Modelle dauerhaft Einzug halten und so bedeutet eine Aufstockung der Mitarbeiterzahl nicht zwingen eine lineare Aufstockung der verfügbaren Arbeitsplätze. Ortsansässige Firmen erlebten diese außergewöhnliche Zeit ganz unterschiedlich: während in vielen Fällen das B2C Geschäft auf behördliche Anordnung eingestellt werden musste, erlebten andere Branchen auf Grund gefragter Technologien sogar eine gesteigerte Nachfrage, die es zu bewältigen galt.

Und betrachtet man das Thema der Mitarbeitergewinnung, so spielen auch hier die Arbeitswelten online sowie offline eine immer bedeutendere Rolle. Während Homeoffice und hybrides Arbeiten in den Recruiting-Trends von 2020 und



**Steve Tietze,
Geschäftsführer der Schönherr WEBA GmbH, ist seit 2007 im Unternehmen für Vertrieb, Marketing und PR verantwortlich.**



Köpfe werden. Während bereits vor Baubeginn Flächen durch ortsansässige Künstler genutzt wurden, werden bis zur Fertigstellung im Jahr 2022 insgesamt ca. 4.000m² Mietflächen auf vier Etagen vielseitig nutzbar gemacht. Tatsächlich wurde dieses Angebot auch von einigen, bereits ortsansässigen Unternehmen genutzt, um sich räumlich zu vergrößern. Durch die vielfältige Entwicklung des Geländes haben sich auch ansässige Unternehmen mitentwickelt. Neu erschlossene Räumlichkeiten brachten so auch die Möglichkeit für Start-Ups und mittelständische Unternehmen, sich entsprechend der wirtschaftlichen Situation räumlich anzupassen, ohne dabei den Standort zu wechseln und auf die Vielfältigkeit zu verzichten.

Jedoch kam mit der Pandemie dann für viele Firmen die erstmalige oder auch deutlich konsequentere genutzte Möglichkeit bzw. Notwendigkeit des mobilen Arbeitens. In Kombination mit wirtschaftlichem Abschwung und Unsicher-

2021 ganz weit vorn liegen, ist nach wie vor auch der physische Arbeitsplatz enorm wichtig! Was können Büroräume dem Mitarbeiter bieten? Welche unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten gibt es dort? Gerade für Arbeitnehmer, die an die Räumlichkeiten des Arbeitgebers gebunden sind oder aber Büroräume dem heimeigenen Arbeitszimmer vorziehen, sind Raumgestaltung, Ausstattung des Arbeitsplatzes und eine Unterstützung der Unternehmenskultur durch die örtlichen Gegebenheiten wichtige Kriterien. Mit der Fertigstellung der Bauarbeiten am K40 werden alle momentan zur Verfügung stehenden Gebäude saniert sein. Doch das ist längst nicht das Ende der Vision, die die SCHÖNHERR WEBA GmbH für den Gewerbepark hat. Noch nicht sanierte Gebäude sowie Freiflächen bieten auch in Zukunft noch eine Vielzahl neuer Möglichkeiten für kreative und innovative Geschäftsräume, in denen sich Kunden und Kollegen wohl fühlen werden.



DIE 4-TAGE-WOCHE IM TEST: WUNSCHTRAUM ODER ECHE ALTERNATIVE?!

Stell dir vor: jeder macht Vertrieb! Für tradu4you® steht dabei die Verbindung eines jeden Mitarbeiters zum Kunden im Mittelpunkt. WARUM? Weil Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlung in Welten austauschbarer Produkte und Dienstleistungen DER Wettbewerbsvorteil schlechthin sind.

Dass Kundenorientierung im Inneren des Unternehmens beginnt, ist nichts neues. Neu ist jedoch die immer lauter werdende Diskussion zu neuen Formen der Arbeit, neben mobilem Arbeiten auch z.B. die 4-Tage-Woche. Was heißt das?

Microsoft testete im August 2019 im Zuge einer Studie die 4-Tage-Woche. Dabei zählte auch der Freitag zum Wochenende und war tatsächlich frei.

Die Studie zeigte, dass die Arbeitnehmer rund 25% weniger freie Tage benötigten - gleichzeitig wurde 23% weniger Strom verwendet und fast 60% weniger Papier gedruckt. Das wichtigste Ergebnis der Studie betrifft allerdings die Produktivität: Diese stieg um 40%. Laut der Studie wurden weniger und kürzere Meetings abgehalten.

Schweden macht es vor! Dort haben einige Unternehmen und Institutionen auf einen sechs-stündigen Arbeitstag umgestellt - bei gleicher Bezahlung.

Das kommt nicht nur bei den Arbeitnehmern gut an. Auch aus Unternehmenssicht kann sich der Wechsel zu weniger Arbeitszeit lohnen: "Durch verkürzte Arbeitszeiten gibt es weniger krankheitsbedingte Ausfälle und geringere Fehlerquoten, was zur Steigerung des Umsatzes beiträgt", wird Maike Andresen, Professorin für BWL an der Uni Bamberg, in der "FAZ" zitiert.

Untersuchungen aus Deutschland zeigen, dass über die Hälfte der deutschen Arbeitnehmer gern an nur vier Tagen in der Woche arbeiten würde.

Bei der Frage der praktischen Umsetzung scheiden sich die Geister: 39% können sich vorstellen, an vier Tagen länger und ohne Lohninbußen zu arbeiten. Etwa 15 % würden dagegen einen Teil des Gehalts opfern.

Die Möglichkeit einer kürzeren Arbeitswoche bei vollem Lohnausgleich wurde in der Studie nicht diskutiert. Allerdings wäre dieses Modell wohl das interessanteste: Ein neuseeländisches Unternehmen hat sich bei einem solchen Testlauf kürzlich von zwei Universitäten aus Auckland wissenschaftlich begleiten lassen. Das Ergebnis: Arbeitnehmer sind genauso produktiv, insgesamt aber zufriedener und vor allem: gesünder.

Als Vertriebs- und Organisationsentwickler verfolgen wir die Entwicklung neuer Arbeitsmodelle und -weisen sehr interessiert und testen diese teilweise auch selbst im Unternehmen.

Die Tauglichkeit im Produktions- und Servicebereich scheint da schon eine größere Herausforderung und ist viel seltener in der Praxis zu finden. Umso erstaunter waren wir, als wir in der Fördergurt-Service Gebrüder Groß GmbH ein Unter-



von Cornelia Chromik





Spezialgurte mit Stollen oder Profilen aus Gummi oder Kunststoff werden bei der Fördergurt-Service Gebrüder Groß GmbH in einer 4-Tages-Woche produziert



nehmen fanden, welches diese Idee seit mehreren Jahren praktisch umsetzt. Cornelia Chromik sprach dazu Anfang des Jahres mit Andreas Groß, dem Geschäftsführer der Fördergurt-Service Gebrüder Groß GmbH

Der Anstoß hin zur 4-Tage-Woche entstand für das Unternehmen aus einem akuten Problem bzw. aus der Frage, die sich daraus ergab: Wie können wir Fahrzeiten für uns und unser Serviceteam optimieren?

Praktisch sieht das so aus: Jeder Mitarbeiter arbeitet 4 Tage die Woche – jeweils 10 Stunden. Ein fester Tag in der Woche ist frei. Somit konnte die Servicezeit bei Kunden erhöht und die individuelle Fahrzeit je Mitarbeiter reduziert werden. Der Vorteil: eine bessere Planbarkeit für Mitar-

beiter und Unternehmen. Auf die Frage, ob sich die Motivation der Mitarbeiter gesteigert hätte, zuckt Groß nur mit den Schultern und grinst. „Wir kennen es nicht anders – eins ist aber klar... keiner möchte die 5-Tage-Woche zurück.“

Was sich in den letzten Jahren deutlich geändert hat – und auf die Motivation einzahlte – ist das Thema Führungskultur, berichtet Groß und ergänzt „früher ging alles über den Schreibtisch vom Chef, heute ist jeder stärker selbstverantwortlich und kann sich seine Arbeiten besser einteilen“.

Das Modell „4-Tage-Woche“ kann ein Sprungbrett zu mehr strategischem und agilem Arbeiten sein. Die „Unterteilung“ zwischen stark operativen Tätigkeiten, die gebündelt, und strategischen Themen, die fokussiert (bzw. regelmäßig durchdacht) werden, kann langfristig zu einer modernen Unternehmenskultur beitragen. Tipp: Ein möglicher Weg zur praktischen Umsetzung (vor allem für strategisch ausgerichtete Führungskräfte) können vier Tage aktiv IM Unternehmen und ein Tag aktiv AM Unternehmen sein. So können Vor- und Nacharbeiten, Absprachen und Projektaktivitäten konzentriert sowie die Zeit für die strategischen Themen fest im Kalender installiert werden.

Herzlich bedanke ich mich für den praktischen Einblick bei Andreas Groß. Es war eine gelungene und sehr inspirierende Abwechslung, miteinander persönlich ins Gespräch zu kommen.



Wirtschaft braucht Kultur, weil:
„Kultur das Leben in der Region attraktiver und lebenswerter macht - das trägt dazu bei, dass die Menschen gern hierherkommen und bleiben und ist damit ein wichtiger Beitrag, um Fachkräfte für die Wirtschaft zu gewinnen und zu binden.“



WIRTSCHAFT BRAUCHT KULTUR, WEIL...

Die Wirtschaft wird häufig bestimmt von Zahlen, Daten, Fakten und dem Marktdruck. Einflüsse von Kultur könnte in vielen Bereichen für neue Ideen, Motivationen und auch für andere Blickwinkel sorgen. Gerade für so eine dynamische Region wie Chemnitz & Umgebung, die sich im Aufbruch befindet, kann die Kombination aus der oft sachlichen Wirtschaft und der Kultur – die oftmals an die Emotionen und Gefühle der Menschen adressiert ist, großartiges bewirken.

Wirtschaft braucht Kultur, weil:
„wir immer neue Inspiration und Ideen brauchen“

Wirtschaft braucht Kultur, weil:
„Kultur unser ICH entwickelt und mit diesem ICH entwickeln WIR die Wirtschaft“



Wirtschaft braucht Kultur, weil:
„wir gemeinsam die Zukunft unserer Kinder schon jetzt mitgestalten können“



Wirtschaft braucht Kultur, weil:
„nur so der Motor des gesellschaftlichen Lebens erhalten bleibt und somit der regionale Zusammenhalt gefördert wird“





DIGITALE ARBEITSWELTEN: EIN THEMA, DREI BLICKWINKEL

Das Thema bzw. das Buzzword Digitalisierung beschäftigt (wahlweise bedrängt, nervt) uns schon ziemlich lange. Beginnend im Frühjahr 2020 erreichen die Diskussionen, Anforderungen und Anspannungen rund um die Umsetzung dieses Themas neue Maßstäbe. Besonders für kleine und mittelständige Unternehmen ist es schwer fassbar oder schwer implementierbar. Trotz des Meckerns, der Vorbehalte oder der Unsicherheiten gibt es kaum ein Unternehmen, welches sich bis heute nicht mit den eigenen digitalen Umsetzungsmöglichkeiten auseinandergesetzt hat. Und so sind in vielen Büros und Werkshallen agiles Denken, mobiles Arbeiten, Webkonferenzen und virtuelle Teamführung eingezogen. #läuftbeiuns.



„**MACHT PAUSEN, LEUTE!**“

Alexander Ulbricht,
Personal Trainer mit Fokus
Arbeitsbelastungen bei
Punkt Balance Chemnitz

An dieser Stelle betrachten wir die digitale Arbeitswelt aus folgenden drei Blickwinkeln.

Viele Unternehmer und Führungskräfte sorgen sich um die Gesundheit und das Wohlbefinden ihrer Mitarbeiter. Die Auswirkungen, die der aktuelle Spagat zwischen Kinderbetreuung, Homeschooling, mobilem Arbeiten und Kontaktbeschränkungen mit sich gebracht hatten, sind für viele nicht abzuschätzen gewesen und sind es bis jetzt nicht.

Laut Alexander Ulbricht, Personal Trainer mit Fokus Arbeitsbelastungen bei Punkt Balance Chemnitz „ist die Bewegungsvielfalt gerade im Homeoffice oftmals noch stärker eingeschränkt. Der tendenziell schlechtere/behelfsmäßige Ar-

beitsplatz zu Hause sowie die mangelnde Auslastung bereiten dem Bewegungsapparat langfristig größere Probleme. Besonders Rücken, Nacken und Halswirbelsäule werden stark beansprucht.“ Ulbricht lacht und ergänzt „Es sind oftmals schon die kleinen Wege zum Kopierer, zur Kaffeeküche, zum Regal oder zu den Kollegen, die uns wenigstens ein bisschen in Bewegung halten.“

Sein Expertentipp für mehr Wohlergehen am mobilen Arbeitsplatz: MACHT PAUSEN, LEUTE!

Mindestens einmal pro Stunde sollte eine aktive Bewegungspause integriert werden für kleine Mobilisationsübungen (für Hüfte, Nacken und Halswirbelsäule), Frischlufttanken und Auffüllen des eigenen Wassertanks. „Das können einfache Übungen sein, die dauerhaft eine super Wirkung haben: Armkreisen oder -pendeln, Beine schwingen, Einbeinstand oder auch mal 5 Minuten den



Augen eine komplette Pause gönnen (bequem hinsetzen/hinlegen und die Hände auf die geschlossenen Augen legen).

Mehr Infos: www.punkt-balance.de



Im Gespräch mit **Jennifer Pauli, Innovationskräfte- & Design Thinking Beraterin sowie Dozentin für Design Thinking für Macromedia an der Hochschule Leipzig**, wurde deutlich, dass sich die Digitalisierung der eigenen Arbeit auf die Innovationskraft auswirkt: „Das ‚häufig erzwungene‘ digitale Arbeiten gibt einen Anstoß, Arbeitsprozesse zu überdenken und evtl. neu auszurichten. Das führt oft zu mehr Effizienz. Bestehende Tools und Prozesse werden außerdem auf ihre Effektivität geprüft und es kann zu verbesserten Workflows führen mit Fokus auf das Wesentliche und mehr Zeit für die Dinge, die wirklich wichtig sind - also die Kernarbeitsprozesse. Außerdem geht digitales Arbeiten oft mit mobilem Arbeiten einher, was zum einen selbstbestimmteres Arbeiten für Mitarbeitende ermöglicht, aber zum anderen auch mehr Vertrauen von Führungskräften erfordert.“ Zur Steigerung der Innovationskraft von Teams und Mitarbeitern rät Jennifer Pauli zu Ritualen: „Routinen sind wichtig und der informelle Austausch darf nicht vergessen werden. Regelmäßige Termine zum digitalen Team-Austausch oder bilaterale Feedback-Gespräche sind bei der Remote-Arbeit besonders wichtig, denn jeder möchte sich auch im Homeoffice gesehen und wertgeschätzt fühlen. Die Innovationskraft und kreative Fähigkeit, Lösungen für komplexe Probleme zu finden, hängt vor allem mit Vertrauen zusammen. Nur Mitarbeitende, die sich trauen, etwas Neues auszuprobieren oder mal in eine andere Richtung zu denken, werden auch innovative Ideen haben. Dieser gedankliche Freiraum

muss von den Führungskräften gefordert und unterstützt werden. Das kann z.B. durch regelmäßige Brainstorming-Formate angestoßen werden oder Ideenwettbewerbe zu aktuellen Herausforderungen im Unternehmen.“

Jennifers Expertentipp für mehr Kreativität & Innovation trotz Distanz: Habt Mut zum Experimentieren, prämiert die „größten Fehler“ und lernt aktiv daraus, habt keine Angst vor Transparenz und Vertrauen... nur so kann Neues entstehen und später auch gezielt umgesetzt werden.

Mehr Infos: www.jenniferpauli.de

Der dritte Blickwinkel Führung wird von vielen immer noch assoziiert mit Kontrollverlust. Der Wunsch nach flexibleren Arbeitsmodellen ist nach wie vor sehr hoch bei Arbeitnehmern, die Angst ihrer Führungskräfte, sie könnten ihre Teams nicht mehr genügend führen (und kontrollieren), ist mindestens genauso hoch. Dabei sind viele Mitarbeiter im Homeoffice effizienter und produktiver: lange Anfahrtszeiten fallen weg, „Kaffeemaschinen-Pläusche“ ebenfalls.

Die Kommunikation wird wesentlich gestraffter und fokussiert aufs Wesentliche. Auch im Bereich Führung eröffnet mobiles Arbeiten eine Vielzahl an neuen Möglichkeiten – vorausgesetzt, das Mindset stimmt. Virtuelle Teamführung kann Menschen ganz neu miteinander verbinden: weil Webinare, Concept Bords, online Gruppenräume und Chatumfragen für alle Neuland sind und gemeinsam entdeckt und bearbeitet werden können. Aber virtuelle Führung setzt eben einen Grad an Vertrauen voraus. Bei der Wahl der Methodik/Tools sollten Führungskräfte also darauf achten, dass sie einen guten Mix finden aus:

- **WIR-Gefühl:** Gemeinsam im Team was Neues sehen, lernen, erarbeiten, sich inspirieren lassen, Gemeinschaftsgefühl und Freude fördern. Mögliche Tools: Concept Bords, Videos, Tutorials, Videokonferenzen, digitale Events.
- **Inhalt:** Arbeitsinhalte und Fortschritte aufzeigen, gemeinsam Diskutieren und voranbringen. Reflexionsfragen stellen und Feedback fordern. Mögliche Tools: virtuelle Planer/To-do-Listen, Projektgruppen, Wikis.
- **Organisation:** kontinuierliche Einhaltung und Weiterentwicklung der gemeinsamen Spielregeln, Meeting Zeiten, genutzten Tools, Informationskreisläufe, Moderationen etc. Mögliche Tools zur Unterstützung: gemeinsame Routinen, Check In & Check Out, Reaktionskarten

**Jennifers
Expertentipp
für mehr
Kreativität &
Innovation
trotz Distanz:**

**Habt Mut zum
Experimentieren,
prämiert die
„größten
Fehler“ und
lernt aktiv
daraus, habt
keine Angst vor
Transparenz
und Vertrauen.**



**Führungsexpertin
Juliane Ulbricht,
Geschäftsführerin
tradu4you® gmbh/
Teamentwicklerin,
www.tradu4you.de**



FÜHRUNG UND VERTRIEB

„Unternehmenskultur gemeinsam gestalten“

HIGHLIGHTS

30.09.2021

Vorträge, Workshops, interaktive Gesprächsinseln
& Abendprogramm

Veranstaltungsort: HYPERION Hotel
Sachsenseite 7
04103 Leipzig

01.10.2021

„Geschäftsfelder im Wandel – zwischen Tradition und Moderne“
& Denkanstöße bei einem gemeinsamen Abschlusscatering

Veranstaltungsort: NEL GmbH
Debyestraße 6
04329 Leipzig



WEITERE INFORMATIONEN & ANMELDUNG

Ticketpreis: 499,-€

Gern nehmen wir Ihre Anmeldung per E-Mail oder
telefonisch entgegen. Melden Sie sich!

 info@tradu4you.de

 0371 26 77 10-0

 www.tradu4you.de

Verbinden Sie sich mit uns:



tradu4you

„frischer wind für führung und vertrieb“



PROGRAMM 30.09.2021

- 09:00 - 09:30 **GET TOGETHER**
Ankommen und gemeinsames Einstimmen
- 09:30 - 09:45 **ERÖFFNUNG**
Cornelia Chromik, Geschäftsführerin tradu4you® gmbh
- 09:45 - 10:30 **MALTE ZIEGENHAGEN**
Teamkapitän NINERS Chemnitz & Customer Experience Manager bei der Staffbase GmbH
„New Work trifft Hochleistungsdisziplin“
- 10:30 - 11:00 **KREATIVPAUSE**
- 11:00 - 11:45 **BEST PRACTICE**
René Schwabe, Vertriebsleiter MARX Chemnitzer Bier GmbH
„Regionale Werte im Fokus: Entstehungsgeschichte MARX Städter Bier“
- 11:45 - 12:30 **BEST PRACTICE**
Frank Bornemann, Geschäftsführer und Partner Vollack GmbH&Co.KG
„Effiziente Teamarbeit und Führung in altersgemischten Teams“

MITTAGSPAUSE (12:30-13:30)

- 13:30 - 15:30 **WORKSHOP** mit Steve Rettcke, Geschäftsführer KOPFSATZ GmbH
„Rekrutierung zwischen Hashtags & Likes - Wie platzieren wir uns zukünftig als Arbeitgeber im Netz?“
- 13:30 - 15:30 **WORKSHOP** mit Sven Köhler, Trainer für agile & lean Methoden
„Aufbruch nach Agilistan - Grundkonzepte in agilen (Arbeits-)Methoden“
- 15:30 - 16:00 **KREATIVPAUSE**
- 16:00 - 17:00 **INTERAKTIVE GESPRÄCHSINSELN** mit
-  **THOMAS GÖBEL**
Niederlassungsleiter Sachsen Unicredit Bank
„Europäisches Kulturverständnis im Herzen Sachsens“
 -  **MARTIN RÜGER**
Prokurist Wohnungsgenossenschaft UNITAS eG
„Verantwortungskultur im Wandel“
 -  **DR. DENISE KLINGER**
Geschäftsführerin CEFEG GmbH
„Unternehmensnachfolge – Chance zur Implementierung einer neuen Führungskultur“
 -  **MARIAN BEHR**
Fachabteilungsleiter Arbeits- und Gesundheitsschutz bei der DEKRA
„Förderung von Ungleichheiten im Arbeits- und Unternehmeralltag“

danach **ABENDPROGRAMM**
gemeinsame Bootstour & BBQ auf der Galopprennbahn

Thomas Göbel

PROGRAMM 01.10.2021

10:00 - 12:00
FÜHRUNG
„Geschäftsfelder im Wandel – zwischen Tradition und Moderne“

danach
Denkanstöße und kleines gemeinsames Abschlusscatering

TREFFPUNKT:
NEL GmbH
Debyestraße 6
04329 Leipzig

powered by





tradu4you® Blended Learning Leuchtturm - Beste Aussichten für Ihren Entwicklungserfolg -



Lesen Sie mehr zu unseren Angeboten unter: www.tradu4you.de.



WIE KÖNNEN WIR UNSERE REAL-LIFE-METHODENVIELFALT UM VIRTUELLE METHODEN ERWEITERN?!

...so oder so ähnlich begann es vor knapp zwei Jahren, als viele Mitglieder der tradu4you® Crew ins mobile Arbeiten übergingen. Denn so wie uns ging es vielen unserer Kunden ganz unterschiedlicher Branchen in dieser Zeit. Der Trend, verschiedene unternehmerische Abläufe digital und ortsunabhängig abzubilden, wurde endlich mit aller Kraft vorangetrieben.

Nun sind wir längst über anfängliche Bedenken und Hürden hinaus und fühlen uns als Trainer

Der Trend, verschiedene unternehmerische Abläufe digital und ortsunabhängig abzubilden, wurde endlich mit aller Kraft vorangetrieben.

und Berater auch in Webinaren pudelwohl. Mit unserer Online-Kompetenz zogen auch neue Formate ein, die wir dauerhaft in unser Produktportfolio aufgenommen haben. Allem voran haben wir den Blended-Learning-Leuchtturm ins Leben gerufen. Er symbolisiert für uns all die Projekte, die sowohl in Präsenz (Kleingruppen-Workshops, Einzelcoachings) als auch online (Webinare in großen Gruppen) stattfinden sollen. Vielleicht ist dies auch eine gute Alternative für Ihre nächste Weiterbildung?



OB AN LAND ODER ZU WASSER - ICH LIEBE HERAUSFORDERUNG.

Mein Name ist Anja Corßen und ich bin seit 2021 ein Teil der tradu4you-Besatzung und sehr glücklich darüber.

Als Kapt'n meiner Familie und Mama von zwei Töchtern (11 und 20 Jahre) stehe ich mit beiden Beinen fest im Leben und halte bei Regen und Sturm alles zusammen.

Ich liebe es, mit Menschen zusammen zu sein. Dabei darf guter Wein und leckeres Essen nicht fehlen.

„Eine gute Freundin - immer da, wenn man sie braucht“, „eine engagierte Person“, „ein Mensch, der was bewegen möchte“, „Redet gern!“ würden meine Freunde über mich sagen.

Sehr freue ich mich auf meine neuen Aufgaben und Herausforderungen.

Durch meine jahrelange Berufserfahrung im Vertrieb, mit meiner Kommunikationsstärke, Überzeugungskraft und meinem serviceorientierten Denken möchte ich das Mutterschiff unterstützen. Da man im Leben nie auslernt, werde ich als Matrose auch mein Wissen und Können erweitern und freuen mich auf viele Schifffahrten mit unseren beiden Kapitäninnen und der Besatzung.

„Wer nichts wagt der nichts gewinnt“ ist der Spruch, der mich schon mein ganzes Leben begleitet.

Ob im Beruflichen oder Privaten - wer was verändern möchte, muss sich bewegen.



MOIN! MOIN! ELISA JUNGSMANN MIEN NAAM.

Im November 2020 bin ich bei tradu4you® an Bord gegangen.

Man könnte meinen, ein eher ungewöhnlicher Wechsel: vom Vollblut-Gastronom zum projektmitarbeitenden Crew-Organisator?

Denn die Gastronomie war in den letzten 15 Jahren mein absoluter Lebensinhalt.

Aber nein – ganz im Gegenteil, denn ein im Fokus stehender Servicegedanke spielt auch an Board der tradu4you® gmbh eine große Rolle und dieser Servicegedanke ist mein Steckenpferd.

Zu planen, organisieren und ein erfolgreiches Ergebnis zu erzielen zählt zu meinen absoluten Stärken.

Ob an Deck oder in unserer tradu-Kajüte

trage ich mit zielorientierten Maßnahmen und unterstützendem Tatendrang auf unserer breitgefächerten Segelroute bei.

Als Enkel im Norden lebender Großeltern hatte ich von Geburt an das Privileg, im ständigen Kontakt mit Ost- und Nordsee zu sein und daher auch die Leidenschaft zum Wasser.

Seen, Meere und Flüsse machen das Leben immer ein Stück unbeschwerter und schaffen stets einzigartige Momente.

Daher freue ich mich auf spannende Erlebnisse, Ereignisse und Ergebnisse während der gemeinsamen Schiffsreise mit meiner tradu4you®-Crew.





DIE SÜSSESTE WARTE- SCHLANGE DER STADT

... schlängelt sich aktuell vor Royal Donuts in Chemnitz City.



Cornelia Chromik (links) und Juliane Ulbricht (rechts) mit Nicole Lehmann, Royal Donuts

Viele fragen sich, warum sich zig Menschen stundenlang anstellen, um frittierte Bäckereiprodukte zu erwerben. Das haben wir uns auch gefragt, bis wir uns vom Konzept, dem Store, den Ideen dahinter und vor allem von den unglaublich leckeren und absolut instagrammablen Kreationen überzeugen durften.

Nicole Lehmann ist die Frau, die die süßen Verführungen und damit den Donut-Trend nach Chemnitz geholt hat.

Doch wie kam es zu dieser Idee?

Nicole hat ihren Weg zum Royal Donuts Store professionell geplant und von regionalen Akteuren begleiten lassen. So übernahmen Steve Rettcke und sein Team von kopfsatz die Social Media Begleitung und Laura Dähn von Alles Gold was glänzt den (ebenfalls sehr fotogeeigneten) Store in der Chemnitzer Innenstadt.

auf Donuts zu machen und den Namen zu platzieren. Dafür haben wir 500 Stories in 30 Tagen produziert, 4.000 neue Follower auf Instagram gewonnen, die Content Interaktion auf 1.401% gebracht und das Eröffnungswochenende zum absoluten Erfolgserlebnis gemacht."

Wie geht es weiter mit den Royals?

„Wir haben uns von Anfang an entschieden, den Vertrieb unserer Produkte stufenweise aufzubauen. Ideen gab es gleich zu Beginn natürlich viele, aber es muss für das ganze Team und uns auch umsetzbar sein, das war uns bewusst. Gestartet sind wir mit dem reinen Verkauf im Store, bald darauf haben wir – handverlesen – überschaubare Vorbestellungen, v.a. für Unternehmen, angenommen. Außerdem haben wir uns an das Thema „Donut-Torten“ für private Anlässe herangetastet und bereits die ersten Kunden glücklich gemacht. Das nehmen wir nun peu á peu ins Produktportfolio auf. Auch



ALLES GOLD
WAS GLÄNZT

Laura Dähn – Alles
Gold was glänzt



„Bei der Storegestaltung konnte ich mich richtig ausleben,“ erzählt die Chemnitzer Unternehmerin und ergänzt: „Wir haben von Anfang an den Kunden in den Mittelpunkt gestellt: Wie sind die Laufwege im Store, wo gehen die Blicke hin und welches Erlebnis können wir noch liefern?! So ist beispielsweise der Instabereich mit Riesendonut und dem #royalicious entstanden – so gibt es eine direkte Verbindung zwischen dem Store, dem Erlebnis dort einzukaufen und ihn weiterzuempfehlen.“

„Eine aktive Social Media Begleitung war von Anfang an Kernbestandteil der Marketingstrategie“ erzählt Steve Rettcke und ergänzt: „Ziel war es, den Chemnitzern schon vor Eröffnung Lust

größere Aufträge von Unternehmen, die ihre Mitarbeiter mit Donuts beschenken möchten, realisieren wir in den nächsten Wochen und planen, diesen Kundenkreis weiter auszubauen. Die nächste Vertriebsstufe werden Vorbestellungen mit Abholservice sein, die den Kunden die Wartezeit vor dem Laden sparen soll und vielleicht können wir demnächst sogar einen Lieferservice anbieten.“ erklärt Nicole.

Wichtigste Frage überhaupt: Wann wird Royal Donuts zum Lieferant für das tradu4you® Team? :) Wann immer Euch der süße Zahn tropft - gebt uns ein Zeichen! ;-)



Steve Rettcke –
kopfsatz

#digitalbegeistert



MEHR ALS EIN KURZER HYPE: SOCIAL SELLING

Wenn wir mit Kunden über das Thema „Social Selling“ sprechen, hören wir oftmals eine dieser beiden Aussagen: „Ja klar, bei Facebook sind wir auch“ oder eben „Das ist doch ein alter Hut – Verkaufen über Kontakt und auf persönlicher Ebene ist doch nichts Neues!“. Irgendwo zwischen Facebook und alten Hüten finden wir also dieses Verkaufen über die sozialen Medien.



von Juliane Ulbricht



Aber Social Selling ist noch viel mehr: Unter Social Selling versteht man den aktiven Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen (online, offline, hybrid) als Bestandteil des Verkaufsprozesses. Social Media Leadgenerierung passiert durch das Liefern und Verbreiten von Inhalten, Wissen, Tipps und Mehrwert, durch Zuhören und Aufmerksam sein, durch Beachtung schenken und Teilen statt Hamstern.

Als Experten für Führung & Vertrieb unterstützen wir mitteldeutsche Unternehmen auf dem Weg zu mehr Vertriebsstärke und eben auch zu mehr strategischem Multichannel-Vertriebs-erfolg. Hier unsere Tipps für Ihre Social Selling Strategie:

- Werden Sie aktiv im Netz: vom Zuschauer und Konsument zum Multiplikator
- Vorbereitung ist alles: wenn Sie auf die Frage nach Ihren Werten, Ihrem Nutzen, Ihren Ressourcen für Social Media und Ihrer Zielgruppe keine Antwort geben können, dann sind Sie noch nicht so weit.
- Wie überall heißt es „Authentisch bleiben!“. Zei-

gen Sie sich von Ihrer Schokoladenseite im Netz, aber bleiben Sie bei Ihrer Kernkompetenz.

- Kleine Helfer: Sie sind nicht der erste und sicherlich auch nicht der letzte Mensch, der sich dem Thema Social Selling Strategie nähern will. Suchen Sie Expertise zu zielgruppenspezifischem Content, optimalen Postingzeiten, online Veranstaltungs- und Kampagnenplanung. Nichts gibt es im Netz mehr als Wissen – nutzen Sie es.
- Social Selling ist quasi ein weiteres Puzzleteil in Ihrer Vertriebsstrategie. Eines, welches nicht auf Knopfdruck, aber durch Beziehungsaufbau, -pflege und -ausbau funktioniert. Besonders in der aktuellen Zeit, wo „connected sein“ angesagt ist, aber „echt miteinander verbunden sein“ oft vermisst wird, ist eine strategische Vertriebsausrichtung Richtung vertrieblicher Hybridlösung sehr lohnend. Dies gilt übrigens auch für die Führungsarbeit.

Wenn Sie gern mehr über Social Selling, strategische Vertriebsarbeit, Facebook oder Praxisberichte zu „alten Hüten“ und modernen Tools erfahren möchten, dann schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an! Natürlich finden Sie uns aber auch auf LinkedIn, Xing oder eben bei Facebook.

OHA-FAKTEN:

- Leadgenerierung via LinkedIn ist 277% effektiver als Leadgenerierung via Facebook/Twitter (Quelle www.kinsta.com)

- LinkedIn gilt als die glaubwürdigste Online-Quelle für Inhalte (Quelle www.kinsta.com)

- 75% der Einkäufer nutzen Social Media für Einkaufsentscheidungen (Quelle IDC Studie)

- B2B Trends: Personalisierung in Marketing/SM/Vertrieb, Datenschutz, Plattformstrategien, Customer Intelligence



VertriebsVrühstück MAL ANDERS

Ein VertriebsVrühstück der besonderen Art: in entspannter Atmosphäre der tradu4you-Teamküche, ganz ohne viele Teilnehmer, dafür bewährt mit spannenden Einblicken in ein regionales Unternehmen. Wir sprachen mit Thorsten Büchler, Geschäftsführer der LEITERMANN GmbH & Co. Fachmarkt KG über den stattfindenden KULTURWANDEL im Unternehmen.



Seit vielen Jahren begleiten wir Thorsten Büchler und das Leitermann-Team bei der gezielten Vertriebs- und Personalentwicklung. 2020 war ein „Powerjahr“ für das Unternehmen mit seinen 350 Mitarbeitern und mit Sitz im thüringischen Göpfersdorf.

Powerjahr deshalb, weil es vielleicht nicht der Startpunkt, aber ein deutlicher Meilenstein für einen aktiven und allumfassenden Veränderungsprozess darstellte: Corporate Design, Webshop, Projektarbeit, Onlinedarstellung, zielgruppenspezifische Ausrichtung, Imagearbeit und

FISKARS TELESKOP ASTSCHERE L13
ohne großen Kraftaufwand Astschnitt für Büsche und Blumen erdigen, stufenlos verstellbare Griffe (83-83 cm), max. Schnitt-Ø 45 mm, scharfe Klängen für einen sauberen und präzisen Schnitt
(Bestell-Nr.: Z217372)

Bei Rückgabe Ihrer alten Astschere erhalten Sie die Fiskars Teleskop Astschere L13 zum Sonderpreis von nur 24,99! Nur solange der Vorrat reicht.

GRÜNBLAAGENTFERNER
wirkt selbsttätig entfernt gründlich Grünansätze von Terrassen, Hausfassaden, Holzläden und Geländern, anwendungsfertig, 5 l (0,60 l)
(Bestell-Nr. 580627)
Blitzde sicher verwenden. Vor Gebrauch stets Kennzeichnung und Produktinformationen lesen.

UNIVERSAL-PFLANZERDE
60 l (ab 0,05 l)
(Bestell-Nr. 102185)

UNIVERSAL-BLUMENERDE
40 l (ab 0,05 l) (Bestell-Nr. 102180)

FRÜHLINGSFLIRT
versch. Stauden, 13 cm Topf, z.B. Grammeke, Bergenie, Schölerich (788303)

KUNSTRASEN
fertige Rollen mit Noppen (ohne Asth.)
100 x 200 cm 7,99
100 x 300 cm 12,99
130 x 300 cm 21,99
Pflanzhöhe 20 mm
18,99
38,99

LEITERMANN
Bau- & Gartenmarkt

gültig von: Samstag, 20.03.2021 bis Samstag, 27.03.2021

Jetzt ist Gartenzeit!

HYAZINTHE
versch. Farben, 7 cm Topf (8549556)

0,99

NELKE »SUPERTRAUER«
Dianthus Caryophyllus
versch. Farben, 10,5 cm Topf (788716)

2,49 **1,99**

HAHNENFUSS
Ranunculus sprinckles
versch. Farben, 10,5 cm Topf, ca. 22 cm hoch (888803)

2,79 **2,49**

STRAUCH-MARGERITE
Chrysanthemum frutescens
14 cm Topf, ca. 30 cm hoch (855773)
weiß 9,99
gelb, rosa oder rot 9,99
18 cm Topf, ca. 45 cm hoch 9,99
weiß 9,99
gelb, rosa oder rot 9,99

5,99 ab 3,49

Besuchen Sie uns online auf leitermann.de

Leitermann GmbH & Co. Fachmarkt KG,
Dorfstraße 16, 04618 Göpfersdorf

Wir akzeptieren:

Altenburg 1/2/4	Chemnitz 3	Glauchau 2	Dölsnitz 1/2/4	Rochitz	Schmölln 3	Zwickau 2/4
Lüdler Chaussee 1 04471 Lößnitz Tel. (03474) 95 44-0 altenburg@leitermann.de Mo-Fr 8-20 Uhr Sa 8-18 Uhr	Zwickauer Straße 247 c 09173 Chemnitz Tel. (03474) 95 44-0 chemnitz@leitermann.de Mo-Fr 8-20 Uhr Sa 8-18 Uhr	Zum Vogelsberg 10 09373 Weidenau Tel. (03726) 40 200-0 glauchau@leitermann.de Mo-Fr 8-20 Uhr Sa 8-18 Uhr	Pflockenstraße 28 09376 Dölsnitz E. Tel. (03726) 135-0 doelsnitz@leitermann.de Mo-Fr 8-20 Uhr Sa 8-18 Uhr	Poststraße 1 09309 Rochitz Tel. (03737) 78 13-0 rochitz@leitermann.de Mo-Fr 8-20 Uhr Sa 8-18 Uhr	Blumenstraße 2 04629 Schmölln Tel. (03440) 123-0 schmoelln@leitermann.de Mo-Fr 8-20 Uhr Sa 8-18 Uhr	Reichenbacher Straße 100 08056 Zwickau Tel. (0375) 30 34 83-0 zwickau@leitermann.de Mo-Fr 8-20 Uhr Sa 8-18 Uhr

Fachabteilungen
1 - Gartensetzwerk 2 - Zoofachmarkt 3 - Wandarbeiten 4 - Pflanzenabteilung

Siehe Preise und Abdrucke in Euro. Solange der Vorrat reicht. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Foto: StockPhoto.com/Thomas von Koma 811749

Glücklich, wenn Sie es sind!



Außendarstellung – kein Stein blieb aufeinander, alles ist im Wandel begriffen.

Alles neu heißt alles anders? „Wir sind stolz auf unsere Tradition und unsere regionale Verbundenheit, das wollten wir auf jeden Fall beibehalten. Wir waren schon immer „der gute Nachbar“ – jetzt wollen wir deutlich machen, dass wir noch mehr können. Nämlich, „der BESTE Nachbar“ sein: ein freundlicher Ansprechpartner, mit einem offenen Ohr, aber auch mit Inspirationen und Tipps & Tricks fürs nächste Bauprojekt.“ erklärt der Geschäftsführer.

Neben der Überarbeitung von Corporate Design, Außendarstellung und Zielgruppenansprache sind es besonders die internen Aktivitäten, die maßgeblich zum Kulturwandel beitragen. „Durch die intensive und vor allem gemeinschaftliche Arbeit an und mit Personas zur zielgruppenspezifischeren Ausrichtung in Form von Workshops, Arbeitsgruppen online und in Präsenz sind wir mit der gesamten Mannschaft in den verschiedenen Märkten viel enger zusammengerutscht – so folgte auch die Ansprache auf Augenhöhe: in der Projektarbeit, wo alle Ideen gleichermaßen ein-



von Juliane Ulbricht
Geschäftsführerin
tradu4you® gmbh

fließen und kreativ-sein zusammenschweißt. „Diese markt-, abteilungs- und ebenenübergreifende Arbeit brachte auch den Wunsch einer stärkeren und modernen Unternehmenskommunikation auf die Agenda – auch ein Thema, welchem wir uns erfolgreich gestellt haben.“

Auch im online Bereich wird vieles neu werden: die bisher zwei Webshops wurden zu einem Leitermannshop zusammengeführt. Dieser überzeugt mit intuitiver Bedienung, viel Inspiration und vereinfachten Bestellvorgängen. Auch Click & Collect mit einer separaten Abholstation (für den schnellen Abholer) im Markt wurde implementiert – dieser Service bleibt auch/trotz der aktuellen Corona-Entwicklungen bzw. -Lockerungen. Zudem wurden die internen Kompetenzen und Strukturen im Bereich Marketing/Social Media aufgestockt und neu sortiert – um zukünftig noch zielgerichteter und kundenorientierter arbeiten zu können.

Was für ein tolles und informatives Frühstück – vielen Dank! Wir drücken dem Leitermann-Team alle Daumen und wünschen weiterhin viel Erfolg.



TRADITION IST GESTERN-HEUTE-MORGEN



Ulrike Kermes
Geschäftsführerin KERMA®
Verbandstoff GmbH



von Juliane Ulbricht

Es ist eine kleine Reise in die Vergangenheit, wenn man das Gelände von KERMA Verbandstoff GmbH in Hainichen betritt. Vorbei am ehemaligen Pförtnerhäuschen... zum Hauptgebäude inklusive Produktionsstelle. Die KERMA Verbandstoff GmbH steht seit 1886 im Dienst der Medizin und fertigt medizinische Produkte von Kompressen über Tupfer bis hin zu Verbandzellstoff.

Auf meinem Weg zu dem ehrwürdigen Gebäude werde ich schnell in die moderne Gegenwart zurückgeholt: Durch die freundliche Begrüßung von Ulrike Kermes, 42 Jahre jung, seit 2012 Geschäftsführerin des Traditionsunternehmens.

Bei einem Kaffee unterhalten wir uns über ihre Führungskultur, die Bedeutung des Teams und natürlich über die Herausforderungen, vor denen das Unternehmen steht.

Wie beschreiben Sie Ihre Art zu führen?

Ulrike Kermes: Ich bin in dieses Unternehmen ja hineingewachsen, hatte schon immer viel Kontakt mit allen Bereichen. Daher kenne ich mich gut aus, begegne jedoch jedem einzelnen Mitarbeiter, jeder Mitarbeiterin und jedem Produktionsschritt auf Augenhöhe. Wir arbeiten hier in Personalunion – jeder könnte im Notfall jeden vertreten. Auch ich kann, wen es „brennt“, Aufträge anlegen oder etwas produzieren.

Ich denke, das macht Führung authentisch, nahbar und persönlich.

Ihr Unternehmen ist seit Generationen ein Familienunternehmen. Familie spielt auch in der Belegschaft immer eine große Rolle. Wie gelingt es Ihnen, neue Mitarbeiter in die KERMA-

Familie zu integrieren?

Ulrike Kermes: Ich lege viel Wert darauf, dass die „Chemie“ von Anfang an stimmt und potenzielle Mitarbeiter Fähigkeiten wie eine gewisse Fingerfertigkeit, Blick fürs Detail und Geduld mitbringen. Aus welchen Tätigkeitsbereichen oder Berufen die Leute kommen, spielt dabei eine eher untergeordnete Rolle für uns. Mit jedem neuen KERMA-Teammitglied kommen auch neue Ideen ins Unternehmen – das finde ich extrem wichtig. Denn nur so können wir von innen heraus besser werden und für die Zukunft gut aufgestellt bleiben.

Haben Sie das Gefühl, es ist für Sie als kleines Traditionsunternehmen mit Standort Hainichen schwerer, genug Mitarbeiter zu finden?

Ulrike Kermes: Seitdem ich die Geschäftsleitung von meinem Vater übernommen habe, sind fast 2/3 des Teams neue Mitarbeiter – oftmals ist es aber auch so, dass jene, die 40 Jahre im Unternehmen waren, auch noch regelmäßig vorbeischauchen. Aber wir haben viele Kollegen hier aus der Region, da gibt es von Anfang an viele Gemeinsamkeiten über die man sich (hoffentlich bald wieder häufiger persönlich) in den Pausen oder bei Firmenfeiern austauschen kann. Wir sind, wer wir sind – dafür aber eben herzlich, familiär und gradlinig. So geht bei uns jeder pünktlich nach Hause – jeden Tag!

Das sind Werte, die vielen Menschen wichtig sind, egal ob jung oder alt. Von daher kann ich sagen: Nein, wir haben keinen Nachteil.

Vor welchen Herausforderungen stehen Sie als Unternehmen?

Ulrike Kermes: Im Bereich Produktion, (Kapazitäts-) Planung, Vertrieb und Innovation sind wir gut und zukunftssicher aufgestellt. So produzieren wir beispielsweise regelmäßig, nicht nur nach Auftrag, um in „Kundennotfällen“ jederzeit helfen zu können. Zudem sind wir frisch nach der neusten Medizinprodukteverordnung zertifiziert – das bringt uns viele Vorteile am Markt, bei Bestands- und Neukunden. Jedoch werden Verpackungen und Logistik immer teurer – das sind schon Entwicklungen, die ich genau im Blick haben muss.

Als ich Frau Kermes nach dem wunderbaren Gespräch verlassen will, treffen wir noch auf Herrn Rüdiger, ihren Vater. Auch hier spüre ich: Es steckt wirklich viel Familie und Herz in der KERMA Verbandstoff GmbH. Vielen Dank für die Einblicke.

Ich wünsche Ulrike Kermes und ihrem Team für die Zukunft alles erdenklich Gute.



PRAXISTRANSFER VERTRIEBS-KNOW-HOW:

Die Zusammenarbeit der Brandenburgischer Technische Universität Cottbus-Senftenberg und der tradu4you® gmbh



Michael Schwarz, Geschäftsführer der Wälzlagertechnik Dresden GmbH



Geschäftsführer Dr. Udo Gassner und Vertriebsleiter Uwe Müller von der SWAP GmbH in Frankenberg sowie die Studentinnen der BTU Julia Peter und Elisabeth Manhique bei der Präsentation der von Dr. Heike Fischer betreuten Masterarbeiten



Thomas Kolbe, Geschäftsführer der Max Knobloch Briefkastenanlagen GmbH



Geschäftsführer René In der Stroth bei der Online-Präsentation der Belegarbeiten 2021

lich und vermittele den Studierenden unser praxiserprobtes Wissen in Marketing und Vertrieb.

Die Bachelorstudenten erfahren im Kurs „Technischer Vertrieb“ von mir Grundlagen des Faches und strategische Ansätze, lernen aber auch Kommunikationstechniken und Tools des Verkaufsalltags kennen. Besonders schätzen die Studierenden dabei die Praxishöhe und das gelebte Wissen, das ich vermittele, sowie die Möglichkeit, ihre Belegarbeiten stets am Beispiel eines Unternehmens zu erarbeiten. Als Referenten, die auch Mandanten von tradu4you sind, durfte ich hier schon Herrn Thomas Kolbe, Geschäftsführer der Max Knobloch Briefkastenanlagen GmbH, und Herrn Michael Schwarz, Geschäftsführer der Wälzlagertechnik Dresden GmbH, begrüßen. Besonders gut gefielen den Studenten hier die strategischen Themen, die in diesen Unternehmen gut gelebt werden- und so authentisch dargestellt wurden.

Auch bei den Masterstudenten im Kurs „Marketing & Sales 4.0“ kommen regelmäßig Praxispartner zu Wort und ergänzen die theoretischen Grundlagen durch weltvolle Impulse. Gern nenne ich hier unsere Partner der IMM electronics GmbH, Herrn Prof. Detlev Müller und Herrn René In der Stroth, beide Geschäftsführer und Referenten in Kurs.

Für die Praxispartner ergibt sich aus den Vorträgen der Vorteil des direkten Feedbacks von interessierten Externen sowie der Nutzen von Master- und Belegarbeiten, die für Marketing- und Vertriebsthemen gute Grundlagen schaffen können. So nutzten die SWAP GmbH in Frankenberg oder die IMM electronics GmbH bereits diese Chance

Die BTU-Arbeit bereichert so tradu4you-Mandanten und stellt gute Kontakte her. Die Belegarbeiten stiften Nutzen – und einige Absolventen konnten nach ihrem Studium direkt bei Praxispartnern einsteigen. Andererseits stelle ich das tradu4you-Wissen auch der BTU direkt zur Verfügung: In den Jahren 2019/2020 leitete ich die Arbeitsgruppe „Studierendenmarketing Senftenberg“ und setzte gemeinsam mit den Professoren verschiedener Fakultäten Impulse für noch mehr Erfolg bei der Gewinnung der Studenten.

Insgesamt macht die Arbeit an der Uni wirklich viel Spaß- und ich hoffe sehr, dass wir bald von den digitalen Veranstaltungen wieder zur Präsenzarbeit übergehen. Mein Arbeitsleben wird durch die universitäre Arbeit im Übrigen richtig rund – startete ich ja meine berufliche Karriere ebenfalls an der Universität als Assistentin/Doktorandin und Aspirantin – und auch da hat es mir schon viel Freude bereitet, Studierende voranzubringen und zu unterstützen.

Die Brandenburgische Technische Universität Cottbus und Senftenberg bildet, neben vielen anderen Fachrichtungen, auch Wirtschaftsingenieure aus. Seit nunmehr drei Jahren mache ich mich hier nütz-



von Dr. Heike Fischer



EMOTIONALE INTELLIGENZ



Pflicht oder Kür?!

von 16:30 - 18:00 Uhr

über Microsoft Teams

21.09.2021

.....

“Generationsübergreifende Führung”

26.10.2021

.....

“Vertriebsorientierte Sprache - besonders zwischen den Zeilen”

30.11.2021

.....

“Serviceorientierung in Führung und Vertrieb”

Online - Veranstaltung

.....

Wir laden Sie herzlich zu unserer kostenfreien, digitalen Webinarreihe zum Thema “Emotionale Intelligenz für Ingenieure” ein.

Erleben Sie spannende Impulsvorträge zu dem jeweiligen Thema von unserer tradu4you® Crew.

Diskutieren Sie anschließend mit anderen Teilnehmern und uns in einer moderierten Arbeitsrunde.

Besuchen Sie dafür gern unsere Website oder vernetzen Sie sich mit uns auf LinkedIn.

Wir freuen uns auf Sie!

Anmeldung über

.....

Elisa Jungmann
info@tradu4you.de



oder den QR Code scannen:

Sie finden uns online unter www.tradu4you.de und in den sozialen Netzwerken Linked in, Xing und auf Facebook.