



Die neue D1K-Vertriebsstruktur

Ein Interview mit Vertriebsvorstand Stefan Klusmann. Geführt von der D1K-Redaktion

Herr Klusmann, warum eine neue Struktur, die letzten Veränderungen im Vertrieb sind doch noch gar nicht so alt?

Ja, das stimmt. Vielleicht ist das sogar schon ein Teil der Erklärung. Tatsächlich waren wir eigentlich noch mitten im Prozess unserer sogenannten Regionalisierung, d.h. dem Abschied nehmen vom reinen Niederlassungs-Denkansatz. Seit 2013 haben wir dazu entsprechende Maßnahmen umgesetzt, die sich aktuell in 6 Regionen manifestieren. Wir haben aber erkannt, dass sich die Anforderungen für einen zukunftsfähigen Vertrieb schon wieder deutlich verändert haben.

Die Konsequenz daraus hieß für mich im Sinne eines agilen Projektmanagements nicht, das eine erstmal zu Ende zu bringen, sondern sofort auf die veränderten Bedingungen zu reagieren.

Was hat sich denn so rasant verändert, dass es unmittelbaren Korrekturbedarf hervorruft?

Viele kleine und auch einige größere Dinge! Somit lässt es sich nur schwer auf eine Formel reduzieren. Wenn ich es dennoch versuche, hätte diese mindestens 3 Variablen. Unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und auch unsere Industriepartner. Zukünftigen Kunden reicht der eindimensionale Kanal über den stationären Vertrieb in unseren Niederlassungen nicht mehr aus, Omnichannel ist das Zauberwort der Zukunft. Die Welt unserer angestammten Lieferanten bewegt sich weg vom deutschen Mittelstand, wird internationaler und konzernorientierter. Und auch unsere Mitarbeiter und Niederlassungsleiter werden anspruchsvoller, zu Recht erwarten Sie tägliche Augenhöhe und Unterstützung bei der Fülle der Aufgaben.

Können Sie uns ein konkretes Beispiel geben, was die neue Struktur dann besser machen wird?

Ja, natürlich. Eigentlich sogar viele. Indem wir die Verantwortungen verteilen, werden wir nachhaltiger und agiler. In der operativen Sicht wollen wir den Schreibtisch unserer Niederlassungsleiter entlasten, Teilaufgaben, die nicht zwingend dahingehören, ausgliedern. 3 neue Verkaufsleiter treiben in Zukunft mit mehr Nähe zu Tagesgeschäft und Kunden, die Dinge in den 3 neu geordneten Regionen voran. Das sie sich konsequent und regelmäßig damit beschäftigen, ob wir unsere Jahresvorhaben auch umsetzen, wird immer wichtiger. Sonst rinnt uns das Jahr durch die Finger, sobald die Saison angefangen hat und am Ende haben wir wichtige Dinge nicht realisiert. Das muss und wird sich ändern.

Aus der zentralen Sicht können wir so wichtige Dinge, wie neue Vertriebskanäle, leistungsfähiger Online-Shop oder angepasste Geschäftsmodelle für z.B. mobile Generalisten, die operative Steuerung auf unseren wirtschaftlichen Erfolg oder auch Themen der



Digitalisierung nicht nebenbei machen! Die dafür neu geschaffene Stelle wird meiner Meinung nach schnell Ihre positive Wirkung entfalten.

Und was hat die tragende Säule Ihrer Genossenschaft, Ihr Mitglied, zu erwarten?

Erst einmal weiterhin die Werte, die wir auch in der Vergangenheit vertreten haben. Darüber hinaus eine modernes und nach vorn gerichtetes Denken und Verhalten. Auch wenn es manchmal abstrakt klingt, die Liste unserer konkreten To-dos ist schon

lang. Und es kommen bestimmt noch viele hinzu. Im Idealfall schaffen wir es, Dinge, nach denen heute schon gerufen wird, wie z.B. ein zeitgemäßer Online-Shop, wirklich schnell zu lösen. Bei neuen Herausforderungen wie BIM (Building Information Modeling), was für alle Mitglieder, die sich auch im öffentlichen Bausektor, bewegen schon bald zwingende Notwendigkeit wird, müssen wir helfen. Wir glauben, dass unser wesentlicher Auftrag sein wird, in der Dachdeckerbranche von morgen, wie auch immer die aussehen wird, die Überlebensfähigkeit unserer Genossenschaft sicherzustellen.

Und nun, Herr Klusmann, abschließend die Frage: Bleibt beim restlichen D1K alles beim Alten?

Nicht ganz.

Warum?

Weil alles interagiert. Denken wir nur an unseren Namen, Dachdecker-Einkauf. Auch im Einkauf werden wir uns anpassen. Gerade durch die Veränderungen in der Lieferantenwelt reicht „günstig einkaufen und möglichst viel Bonus“ morgen nicht mehr aus, die strategische Sicht wird noch wichtiger. Themen wie ‚Lagerhaltung on Demand‘ treiben uns hier um. Effiziente Bestände werden überlebensnotwendig und können uns von anderen unterscheiden. Die Zentrale als Steuerer und Dienstleister wird sich auf die neue Struktur einstellen müssen. Insgesamt noch viele Aufgaben, aber Sie wissen ja, wie schwierig eine Formel mit 3 Variablen aufzulösen ist.

Bitte vormerken!

07.-08.09.2018

Landesverbandstag des Dachdeckerhandwerks
Niedersachsen-Bremen in Bremerhaven

25.09.2018

Landesverbandstag des Dachdeckerhandwerks Berlin

54. Generalversammlung in der Landeshauptstadt Sachsens

Dresden ist immer eine Reise wert! Viele Mitglieder und Gäste folgten der Einladung ihrer Genossenschaft zur Generalversammlung in das Hilton Hotel Dresden.

Eröffnet wurde die Generalversammlung vom Aufsichtsratsvorsitzenden Knut Brüggemann. Er begrüßte über 140 stimmberechtigte Mitglieder, zahlreiche Vertreter der Landesinnungsverbände, des genossenschaftlichen Prüfungsverbandes, der Hausbanken sowie Vertreter der Schwester-Genossenschaften. Grußworte überbrachten Andreas Kunert, Landesinnungsmeister des Landesinnungsverbands des Dachdeckerhandwerks Sachsen, und Volkmar Sangl, Vorstand der DEG Alles für das Dach eG und Vorstandsmitglied der ZEDACH eG.

Herr Brüggemann weckte bei einem humorvollen Vergleich das Interesse aller Zuhörer mit der Aussage, „dass wir Dachhandwerker die Zebras und einige konzernorientierte Lieferanten die Löwen sind, die das 3-stufige Handelsmodell zumindest infrage stellen. Wir Zebras sollten also zusammenhalten, den Handel und den 3-stufigen Handelsweg hochhalten, bei der Produktauswahl familiengeführte Unternehmen den großen Konzernen bevorzugen und die Vorteile des Handels auch an die Kollegen weitertragen. Verteidigen wir also unsere Herde gegen die Raubtiere!“

„Dann sind wir die Ranger, die auf die Zebra-Herde aufpassen, dass sie zu fressen haben, dass es ihnen gut geht und die Herde stetig anwächst“, so der Einstieg von Vertriebsvorstand Stefan Klusmann. Er berichtete über die Digitalisierung, die nicht aufzuhalten ist, über Google und Facebook, die in den USA bereits in den Hausbau eingestiegen sind und beruhigte die anwesenden Mitglieder über die Startprobleme des neuen PKS (Persönliches Konditionen-System).

Vorstandsprecher Christian Kurth informierte daran anschließend über den Verlauf des Geschäftsjahres 2017. Herr Kurth erläuterte den Jahresabschluss anhand der wichtigsten Eckdaten. Er berichtete von einer guten Konjunktur, von hohen Auftragsbeständen im Dachdeckerhandwerk, aber auch von einem schwachen Start in das Jahr 2017. Bis Ende des 3. Quartals war die Branche eher unter als über Wasser. Aber das starke 4. Quartal hat dem Handwerk und auch der D1K sehr geholfen.

„Die Digitalisierung kommt, ob Sie wollen oder nicht. Sie werden nicht gefragt. Informieren Sie sich, fragen Sie uns, wir sind hier sehr gern Ihr Partner! Nutzen Sie unsere Online-Bestell- und In-



formationsplattform OBIS oder unsere OBIS App! Hier stecken viele wertvolle Informationen und Arbeitererleichterungen drin“, so Christian Kurth.

Zusammenfassend stellte er fest, dass die aufgestellten Ziele und die daraus abgeleiteten Maßnahmen erfolgreich umgesetzt wurden. Für die Mitglieder der Genossenschaft bedeutet das eine Warenrückvergütung von nunmehr 2,5 % und eine Dividende in Höhe von 5,0 %.

Für den Aufsichtsrat berichtete Kay Wagner über dessen Tätigkeit im zurückliegenden Geschäftsjahr und lobte dabei die gute Zusammenarbeit mit dem Vorstand.

Frank Henke bekam die goldene Ehrennadel der D1K (v.l.n.r.) Christian Kurth, Knut Brüggemann, Frank Henke und Georg Effertz.





*Prost auf eine gelungene Versammlung.
(v.l.n.r.) Christian Kurth, Andreas Klebe,
Stefan Klusmann, Helmut Hahn.*



Der Bericht über die Verbandsprüfung wurde von Astrid Busch, DHV Genossenschaftlicher Prüfungsverband e.V., vorgetragen und ohne Beanstandungen bestätigt. Neu im Verband ist die Prüfung des Förderauftrages einer Genossenschaft. Frau Busch hat dabei ein „friedliebendes Reservat mit Rangern gesehen, die auf die vielen Zebras aufpassen.“

Nachdem die Generalversammlung den Jahresabschluss festgestellt und die Gewinnverwendung des Jahres 2017 einstimmig beschlossen hatte, wurden Vorstand und auch Aufsichtsrat einstimmig entlastet.

*Gute Gespräche und leckeres Essen
nach Generalversammlung.*



Bei den anschließenden satzungsgemäß notwendigen Wahlen zum Aufsichtsrat sind die bisherigen ordentlichen Mitglieder des Aufsichtsrates Georg Effertz, Uwe Linde, Jens Neumann und Peter Schmidt in ihren Ämtern bestätigt worden.

Die Generalversammlung beschloss eine Änderung in der Satzung. Die Vergütung für ordentliche Mitglieder des Aufsichtsrates wird auf ein Sitzungsgeld umgestellt. Für die Anwesenheit an einer Sitzung des Aufsichtsrates erhält jeder Teilnehmer zukünftig eine pauschale Aufwandsentschädigung.

Für die besonderen Verdienste um die Genossenschaft wurden Dachdeckermeister Wolfgang Knippa aus Dresden durch Aufsichtsratsmitglied Kay Wagner mit der bronzenen Ehrennadel sowie Dachdeckermeister Frank Henke aus Rathmannsdorf durch Vorstandssprecher Christian Kurth mit der goldenen Ehrennadel ausgezeichnet. Herr Henke bedankte sich mit einer kurzen Ansprache an die Zebras und Ranger und forderte seine Berufskollegen auf, doch alles bei der D1K zu kaufen.

Traditionell erfolgte auch der diesjährige Abschluss der Generalversammlung bei rustikalem Abendessen mit vielen Gesprächen, Fragen, Impulsen und Begegnungen zwischen Mitgliedern, mitgeleiteten Partnern sowie Gästen und Mitarbeitern.

Wir sagen Danke für eine erfolgreiche Generalversammlung und freuen uns schon auf das nächste Jahr: 29. März 2019 in Hannover!



D1K Aufsichtsrat

Knut Brüggemann	Aufsichtsratsvorsitzender
Georg Effertz	stellv. Aufsichtsratsvorsitzender
Rüdiger Thaler	Schriftführer
Katrin Beyer-Soldan	stellv. Schriftführerin
Helmut Hahn	ordentliches Mitglied
Uwe Linde	ordentliches Mitglied
Jens Neumann	ordentliches Mitglied
Jens Schäffer	ordentliches Mitglied
Andreas Schmidt	ordentliches Mitglied
Peter Schmidt	ordentliches Mitglied
Kay Wagner	ordentliches Mitglied



Jetzt neu:
Die OBIS App!
Downloaden auf:



Die neue OBIS App

Der Online-Bestell- und Informations-Service ist kaum zu toppen. Doch jetzt setzt er mit der OBIS App noch einen drauf. Ab sofort kann man von allen mobilen Endgeräten über die OBIS App direkt die Scanbestellfunktion nutzen oder wie gewohnt unter www.de-obis.de die Bestellung auslösen.



Wir begrüßen unsere neuen Mitglieder

Sven Bruns Dachdeckermeister
29364 Langlingen

Heine + Rolf Bedachungs GmbH
31061 Alfeld

Borchardt Bedachung
03238 Gorden-Staupitz

Thomas Nickchen Dachdeckerei
13053 Berlin

Holz & Dachbau Tietz GmbH
16727 Oberkrämer

DAVO Dachdeckergesellschaft
39288 Burg

Sirucek Dachdeckermeister
31832 Springe

GB Görziger Baugesellschaft
06369 Görzig

Zöllner Bedachungen GmbH
31171 Nordstemmen

Hirsch Dachbau
12687 Berlin

Stefan Pietschmann Dachdeckermeister
02627 Radibor OT Lippitsch

FM Haus GmbH
16833 Fehrbellin

Marcel Stehr
16244 Schorfheide OT Finowfurt

TM Holzbau
16727 Oberkrämer

Dachbau Friedrich
14641 Nauen

Mario Ehrt
15517 Fürstenwalde

Demele Holz- und Dachbau GmbH
39240 Calbe

Torsten Strauss Bedachung
31633 Leese

Dachwerk GmbH
03238 Massen/NL OT Lindthal

Dachdeckerbetrieb Heino Flauaus
15517 Fürstenwalde

Dachdecker Oltrogge GmbH & Co. KG
31555 Suthfeld

Mitarbeiterjubiläen

NAME	NL	EINTRITT
10-jähriges Jubiläum		
Gregor Muskatewitz	Finowfurt	01.03.2008
15-jährige Betriebszugehörigkeit		
Diana Wätzlich	Zentrale	01.01.2003
Bernd Pohlandt	Dessau	01.03.2003
25-jähriges Jubiläum		
Burkhard Streubel	Dessau	01.01.1993
30-jährige Betriebszugehörigkeit		
Carmen Butze	Dresden	01.01.1988

Neue Mitarbeiter bei der D1K

NAME	BEREICH	NL
Franziska Dienst	Verkauf	Schaumburg
Stephan Schuster	Verkauf	Fehrbellin
André Zielinski	Verkauf	Berlin-Biesdorf
Thomas Umbach	Lager	Berlin-Lichterfelde
Ina Schmidt	Verkauf	Berlin-Lichterfelde
Martin Meinke	Verkauf	Finowfurt
Anne Bergmann	Verkauf	Dresden

Alles schläft, einer wacht. ROOFGUARD® – das sichere Laubsieb

Problem

Durch Laub verstopfte Siebe verhindern die ordnungsgemäße Flachdachentwässerung. Wasser bleibt auf dem Dach stehen.

Folge

Es entstehen Schäden am Gebäude durch aufgestautes Regenwasser. Hohe Lasten lassen das Dach einstürzen.

Lösung

ROOFGUARD®, das sichere Laubsieb, mit automatischem Sieblift sorgt für eine zuverlässige Entwässerung.

NEU!

