

schattdecor

Experten-Slot Dekore, Möbelteile & -komponenten

Schattdecor – Dekordruckweltmarktführer und Oberflächenspezialist

Schattdecor

Expertenbeitrag: Was ist neu, was bleibt? Arbeiten in Zeiten von Corona

Nähe hat viele Gesichter: Wir sind für Sie da!

Freitag, 19.06.2020

Die Welt verändert sich permanent. Während der Corona-Pandemie aber noch viel schneller, abrupter und unkalkulierbarer, als wir es bis dato gewohnt waren. Unternehmen sind gezwungen, schnell und flexibel zu reagieren, ihre Arbeitsweise anzupassen und auch die eigene Infrastruktur zu überdenken. Stabile und effiziente Lösungen sind ad hoc gefragt – ob in petto oder über Nacht auf Hochtouren möglich gemacht; Lösungen zur Erhaltung des Kontakts zu Kunden und Partnern, aber auch zu den Kollegen. Unser Team ist international, unsere Standorte auch in Zeiten von „Social Distancing“ eng miteinander verbunden. Eine gelebte Unternehmenskultur, in der der Mensch – Kunde und Kollege – sowie der persönliche, internationale Austausch miteinander im Mittelpunkt stehen. Nähe hat viele Gesichter!

Egal, ob im Homeoffice oder per Videokonferenz, das Arbeiten geht weiter, auch in Zeiten von Corona. So auch bei Schattdecor, wo ein USP im persönlichen Austausch und einer einzigartigen Unternehmenskultur liegt, die Mensch und Beratung in den Fokus rückt – auch auf digitalem Weg. Dabei ist die räumliche und physische Distanz, in Zeiten der digitalen, globalen Vernetzung per Anruf oder Mausklick im Handumdrehen zu überbrücken. Dennoch fordert und fördert diese Form der Kundennähe ein anderes Arbeiten. Es gilt Neues und Bewährtes zu verbinden und dies als zusätzliche Komponente im Servicepaket von heute und morgen zu nutzen.

Schattdecor weltweit

Alexander Panyukhin, Vertriebsdirektor aus dem russischen Tschschow erzählt, dass sich für ihn hauptsächlich in der Häufigkeit und im Umfang der Kommunikation mit den Kunden viel geändert hat: „Russland ist ein riesiges Land, deshalb fanden die meisten Kundenkontakte auch vor Corona schon per Telefon und E-Mail statt. Aber: Wir haben die Kommunikation nochmals intensiviert. Die Zeit, die ich vor der Pandemie für die Fahrt aufbringen musste, investiere ich jetzt zusätzlich in den Kontakt zu unseren Kunden“.

Der Vertriebskollege aus dem angrenzenden China, Xu Shidong, ergänzt: „Der größte Unterschied zu vorher ist, dass ich meine Kunden nicht besuchen kann – diese haben dafür aber Verständnis. Auch sie kämpfen mit der Situation und versuchen, das Beste daraus zu machen. Das eint uns.“

Solidarität in Zeiten der Krise. Wie wichtig dabei das füreinander eintreten, die gegenseitige Motivation, aber auch das Verständnis in der aktuellen Ausnahmesituation sind, beschreibt Silvia Sardano, Vertriebsmitarbeiterin am Standort Rosate: „Man hat das Gefühl, zu Hause aus der Distanz weniger zu bewegen. Das stimmt aber nicht! Und wir dürfen nicht vergessen, dass es unseren Kunden und Partnern genauso geht. Deswegen wissen sie es sehr zu schätzen, dass wir wie gewohnt erreichbar sind.“

Elisa Toazza, Managerin Lateinamerika Design, Marketing und Kommunikation in São José dos Pinhais, Brasilien, sieht das ähnlich: „Es ist eine völlig neue und ungewöhnliche Situation, in der wir uns gerade befinden. Die Umstände ändern sich fast täglich und unsere Kunden müssen wissen, dass wir für sie da sind, ihnen zuhören und ihre Bedürfnisse und Ängste ernst nehmen.“

Tomasz Sibilski, Sales Manager aus dem polnischen Tarnowo Podgórze, hat bereits früher jahrelang im Homeoffice gearbeitet: „Ich weiß wie wichtig es ist, sich selbst zu organisieren.“

Schritt für Schritt zurück in die Normalität

Der Wunsch nach Normalität, er war noch nie so präsent wie in diesen Tagen. Und so versucht man auch bei Schattdecor Schritt für Schritt, natürlich immer unter der obersten Prämisse der maximalen Sicherheit, langsam wieder den normalen, gemeinsamen Büroalltag aufzunehmen. Nicht nur deshalb, sondern auch weil das Persönliche einfach Teil der Unternehmenskultur, Teil der Kollegenschaft, Teil des Arbeitens und

ein wichtiges Zeichen in puncto Kundenpräsenz bedeutet.

Tom Haffner, Regional Sales Manager aus den USA dürfte wohl stellvertretend für das internationale Team sprechen, wenn er sagt: „Ich kann es kaum erwarten, wieder normal ins Büro zu gehen, meine Kollegen zu treffen und Kunden zu besuchen.“

Es geht weiter, auch in Zeiten von Corona

Gerade im Bereich der Entwicklung ist der regelmäßige, abteilungsübergreifende Austausch gefragt. Und so wird an vielen Standorten und auch in der Firmenzentrale in Thansau, im Herzstück der Gruppe, in einem Maß an Normalität wie es diese Ausnahmesituation erlaubt, auch in den Büros und der Produktion vor Ort weitergemacht. Es wird an neuen Produkten, neuen Dekoren, Designs, aber auch an der Analyse neuer Kunden-, Zielgruppen-, und Konsumentenbedürfnissen gearbeitet. Wo anderswo noch strenge gesetzliche Vorschriften herrschen oder eine Rückkehr in die Standorte noch nicht möglich ist, wird auf die zusätzliche, digitale Infrastruktur gesetzt.

Immer am Puls der Zeit

Klaus Müller, Bereichsleiter Vertrieb veredelte Oberflächen, weiß, dass gerade in diesen Zeiten ein beständiger Austausch gefragt ist, um heute an dem zu arbeiten, was morgen gebraucht wird. „Als die, die nah an Kunde und Markt sind, sind wir heute gefragt. Wir schauen genau hin, hören genau zu und leiten vorausschauend ab, worauf es künftig ankommen wird. Das Ziel muss sein, gemeinsam als Partner nach der Krise an Erfolge anzuknüpfen und währenddessen für beide Seiten Lösungen zu finden - egal ob humaner, wirtschaftlicher oder produktorientierter Natur. Zweifelsohne sind wir auch in dieser Zeit innovativ und erweitern unser Produktportfolio gemäß den Anforderungen und neuen Bedürfnissen. Jetzt ist die Zeit, aktiv zu bleiben.“

Christian Zaha, Leiter Dekormangement: „Wir machen weiter, wir sammeln Ideen, wir entwickeln. Wir sind bereit, neue Impulse zu setzen und auf neue Bedürfnisse am Markt zu reagieren. Unsere Arbeit hat sich natürlich verändert, auch bei unseren Kunden und Partnern. Wenn wir zusammenarbeiten, können wir diese Krise gemeinsam bewältigen.“

Mehr Online: Digitaler Präsentationsraum

Was die Zukunft bringen wird? Vermutlich beides: Gewohntes und Neues. Markus Höhn, Bereichsleiter Vertrieb bedruckte Oberflächen: „Für uns im Vertrieb ist die Kundennähe essentiell, ebenso wie der persönliche Austausch auf internationalen Messen. Hier können wir im persönlichen Gespräch erörtern, wo der individuelle Bedarf liegt und wie wir diesen mit unserem breiten Produkt- und Dekorspektrum, getreu unseres Mottos „One Source. Unlimited Solutions“ bedienen können. Hier setzen wir in vollem Umfang auf Beratung und Service. Da aktuell niemand sagen kann, wie lange dieser Ausnahmezustand anhalten und wann es wieder möglich sein wird, in dieser Form zu agieren, müssen wir uns bereits heute mit der Frage auseinandersetzen, welche Alternativen es dazu gibt. Ein Thema, das aktuell auch in der Branche immer präsenter wird. Von Vertriebsseite muss unser Ziel sein, ein Maximum an Flexibilität in diesen dynamischen Zeiten zu gewährleisten.“

Beni Kamhi, Vertrieb in Gebze, Türkei, empfindet den engen Kundenkontakt gerade in dieser Phase als essentiell, um Marktpulse zu beobachten und bei Bedarf schnell zu reagieren. „Wir müssen den Markt und alle Faktoren drum herum auch jetzt deuten und verstehen, um für die Zukunft gerüstet zu sein.“

Gestärkt aus der Krise: Chancen nutzen

„Diese Situation fordert jeden Einzelnen von uns. Mehr denn je ist unsere Anpassungsfähigkeit gefragt. Dabei stellen wir uns den Herausforderungen, suchen neue Wege, erweitern unser Wissen und geben Raum für kreative Lösungen“, so Frank Schumacher, Vorstand Vertrieb und strategischer Einkauf. „Wir sind hochmotiviert, gehen mit wachem Verstand an bestehende Strukturen und Prozesse heran. Klären, welche digitalen Impulse wir künftig in unsere bestehenden Abläufe integrieren - immer mit Blick auf unsere Kunden, denen wir unsere beste Leistung schulden und auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die dieses Leistungsversprechen in ihrer täglichen Arbeit einlösen.“

Als Gruppe analysieren wir, wie sich Märkte verändern. Dabei liegt der Fokus derzeit auf möglichen Ergänzungen unseres Produktportfolios und neuen technischen Lösungen. „One Source. Unlimited Solutions“ als Kernelement unserer Produktstrategie ist gerade auch in diesen schwierigen Zeiten relevant. So bleibt der Blick auf die Zukunft ausgerichtet.

Gemeinsam mit allen Geschäftspartnern entlang der Wertschöpfungskette müssen wir daran arbeiten, dass es in unserer Branche nach der Krise wieder aufwärtsgeht. Mit Zuversicht, frischen Impulsen und einem angepassten Produktportfolio wird das gelingen. Auf unser Unternehmen übertragen heißt das: Wir geben alle unser Bestes, reagieren flexibel auf die neuen Herausforderungen und sind uns nicht zu schade, aus unserer Komfortzone herausgehen – das macht uns aus, das bringt uns voran.“

Neues schaffen, Altes optimieren

Gerade in Krisenzeiten ist Kommunikation enorm wichtig, ebenso wie das gewohnte Maß an Austausch, Service und Beratung. Die interne und externe Kommunikation bei Schattdecor verantwortet Claudia Küchen, Vorstand für Design und Marketing. Ein internationales Design-, Marketing- und Kommunikationsteam verfolgt aktuelle und künftige Veränderungen in der Gesellschaft, in Wohn-, Arbeits- und Lebensräumen – auch hier im Fokus: Kunde, Märkte, Bedürfnisse. So wird mit Blick auf das, was da kommt, an der Erweiterung des Gesamtpaketes, neuen Produkten und Kommunikationswegen gearbeitet: „Eben weil unser Vertriebs-, Design- und Entwicklungsteam auch in diesen Zeiten versucht, so nah am Kunden wie möglich und auch untereinander vernetzt zu bleiben, können wir auf die Bedürfnisse, Sorgen und Wünsche eingehen und darauf aufbauen. Wir wollen vorausschauend agieren, die Dinge vorantreiben. Lösungen kreieren für das Leben von Morgen, auf Basis dessen, wie es sich verändern wird. Niemand kann sicher vorhersagen wie, dennoch wollen wir vorbereitet, flexibel und mutig bleiben. Das bedeutet: Gemeinsam in ein Morgen, das wir heute nicht kennen – aber in Zukunft zusammen gestalten. Mit dieser Botschaft möchten wir auf unsere bewährten Werte und unsere Kultur setzen. Als Teil eines großen Netzwerkes gehen wir gemeinschaftlich mit Zuversicht und Solidarität diese Krise an und arbeiten zusammen mit langjährigen Partnern und Kunden an der Zukunft unserer Branche. Uns ist wichtig zu unterstreichen: Wir sind für Sie da!“

Was ist neu, was bleibt? Arbeiten in Zeiten von Corona

Links

- [Schattdecor](#)

