



Hinsetzen und loslegen!

Durch ambitionierte Ziele und qualifizierte Mitarbeiter ist die Häffner GmbH & Co. KG seit über 100 Jahren als der Partner Süddeutschlands in der Chemiedistribution etabliert. Diese Stärken bringt das Unternehmen auch bei der Weiterentwicklung mit der crossgo-Plattform mit ein.



von links: Ralf Nieß, Dirk Martin, Florian Grandel, Thomas Dassler (Häffner GmbH & Co. KG), Jörg Poersch (crossgo GmbH)

Herzlichen Glückwunsch zur Team-Auszeichnung als crossgo Heroes. Wir freuen uns, dass wir heute von Ihnen beiden stellvertretend für Ihr Team einen kleinen Einblick in Ihre erfolgreiche Arbeit mit crossgo bekommen.

Doch zuerst einmal die Frage nach Ihrem beruflichen Werdegang. Erzählen Sie uns doch bitte etwas zu Ihrem bisherigen Weg.

Grandel: Ich bin jetzt seit 19 Jahren bei der Firma Häffner. Mein Vater arbeitete bereits im Unternehmen und so lag es nahe, hier einmal hineinzuschnuppern. Nach zwei Praktika im Unternehmen habe ich dann direkt nach der Schule meine Ausbildung hier begonnen und ich bereue keinen einzigen Tag. Während der Ausbildung habe

ich alle Abteilungen durchlaufen und arbeite nun als Vertriebsleiter. Außerdem arbeite ich gemeinsam mit Herrn Bader im PMO-Team im Bereich Vertrieb und so konnten wir gemeinsam mit unserem Team schon einige neue Prozesse integrieren.

Bader: Mein Werdegang hat da doch einige Schlenker mehr als der von Herrn Grandel. Nach meiner Zeit als staatlich geprüfter Wirtschaftsassistent in der Musikbranche arbeitete ich drei Jahre in unterschiedlichen Transport- und Paketlieferunter-

nehmen und bekam dort relativ schnell Verantwortung übertragen. Der Bereich begeisterte mich, also studierte ich BWL mit Schwerpunkt Einkauf und Logistik. Nach einer Anstellung im Frachtereinkauf bin ich dann in die SAP-Beratung mit Schwerpunkt Transport und Logistikprozesse eingestiegen. So kam ich immer wieder mit der Firma Häffner in Kontakt und bin seit 2017 hier als Angestellter beschäftigt und zuständig für alles, was mit SAP zu tun hat. Seit Anfang 2020 trage ich als CDO (Chief Digital Officer) die Ver-

Was sind crossgo Heroes?

crossgo Nutzer erzeugen täglich Mehrwert für das eigene Unternehmen und qualifizieren sich permanent durch die praktische Anwendung von neuem Wissen weiter. Das crossgo HEROES-Programm zeichnet crossgo Nutzer mit herausragendem Engagement auf der crossgo Plattform aus.

antwortung für die Weiterentwicklung der Digitalisierung bei Häffner. Im PMO-Team sehe ich mich als Teil der Trainerbank für das Team Projektmanagement Häffner. Unser Ziel ist es, dem Unternehmen als ein standardisiertes und internes Beratungsteam zur Seite zu stehen.

Was zeichnet Häffner als Arbeitgeber aus?

Bader: Der klassische Mittelständler heftet sich an die Brust, flexibel zu sein sowie flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege im Unternehmen zu haben, doch das sind meist nur „Standard-Floskeln“. Bei Häffner ist es wirklich so. Alle Positionen sind miteinander auf Augenhöhe. Es gibt bei Häffner große Möglichkeiten zur persönlichen Entwicklung. Außerdem herrscht hier ein ganz spezieller Geist der Gemeinschaftlichkeit und des Miteinanders. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit ist nicht zufällig so hoch. 25- und 30-Jahr-Jubiläen haben wir hier jährlich.

Grandel: Häffner ist ein Stück Familie, ein Stück Leben. Ich wohne in München, meine Eltern leben hier. Die Firma Häffner machte es mir möglich, in Bayern zu wohnen und dort ein Vertriebsgebiet für die Firma Häffner aufzubauen. Ich bin 2 - 3 Tage die Woche hier in Marbach und Asperg und kann aus diesem Grund Geschäft und Privat super miteinander verbinden. Für mich die ideale Work Life Balance. Diese Flexibilität kann mir keine andere Firma so geben. Der Umgang untereinander ist toll, man kann offen miteinander reden und sagen, was einem nicht passt. Keiner nimmt es einem krumm, wenn man seine

Meinung sagt, und das nicht nur zum Kollegen, sondern auch zum Vorgesetzten. Hier hat nicht die Geschäftsführung das Sagen und der Sachbearbeiter hat zu folgen, sondern wir alle sind wichtige Bausteine. Auch die Corona-Pandemie hat uns weiter zusammengeschweißt, uns digital vorwärtsgebracht und fast nebenbei die Kommunikation am Arbeitsplatz weiterentwickelt.

Was bedeutet für Sie denn berufliche Weiterentwicklung am Arbeitsplatz?

Grandel: Es genügt nicht nur, digitaler zu werden, sondern man muss die Vorteile von Digitalisierung erkennen und nutzen. Digitalisierung allein ist noch kein Vorteil. Kommunikation beispielsweise muss von Menschen geführt werden, Kundenbeziehungen pflegt der Vertrieb. Doch ein täglicher Standardauftrag vom selben Kunden, immer nach demselben Schema muss nicht von einem Menschen eingepflegt werden, das kann eine Maschine machen. Die Zeit, die der Mitarbeiter dafür aufwenden müsste, kann besser genutzt werden.

Eine Steigerung der Effizienz wird nicht automatisch zu Stellenabbau führen. Ganz im Gegenteil.

Bader: Das praktische Beispiel von Herrn Grandel zeigt gut, wie Weiterentwicklung bei Häffner auf das Konto der Gemeinschaft einzahlt. Unsere Unternehmenswerte lauten Vertrauen, Verantwortung und



Arne Bader
CDO Chief Digital Officer
Häffner GmbH & Co. KG

Loyalität. Das zeigt sich auch hier. Denn eine Steigerung der Effizienz oder der Einsatz einer Maschine wird bei Häffner nicht automatisch zu Stellenabbau führen. Ganz im Gegenteil. Wir bei Häffner nutzen eine solche Situation, um die Stärken eines Mitarbeiters neu zu betrachten und diese, samt der freigeordneten Kapazität, noch besser im Unternehmen einsetzen zu können. Wo fühlt der Mitarbeiter sich noch wohler oder in welcher Tätigkeit kann der Mitarbeiter mit einer noch größeren intrinsischen Motivation tätig sein. Mir fällt dazu ein Mitarbeiter ein, der vor einigen Jahren bei Häffner als LKW-Fahrer begonnen hat und Interesse für die Lagerlogistik gezeigt hat. Er begann eine Umschulung zur Fachkraft für Lagerlogistik, machte dann mit Unterstützung der Firma den Logistik-Meister und ist jetzt stellvertretender Lagerleiter in Marbach. Derselbe Mitarbeiter ist mittlerweile auch unser aktueller Haus- und Hofphotograf. Durch unseren engen Kontakt wussten wir, dass er auch ein ambitionierter Hobbyfotograf ist. Also haben wir ihn gefragt, ob er nicht neben seiner Arbeit im Lager auch in unserem Web-Team mitarbeiten möchte.

So wächst man zusammen und arbeitet gemeinsam an einem Ziel, welches durch persönliche und unternehmensinterne Weiterentwicklung zu erreichen ist. Getreu unserer Mission: Gemeinsam, leidenschaftlich, erfolgreich!

Das ist ja auch der Gedanke von crossgo. Es soll nicht optimiert werden, um danach zu rationalisieren, sondern um Ressourcen besser nutzen zu können, das beinhaltet ebenfalls die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu fördern. Seit wann arbeiten Sie mit crossgo und mit welchen Themen beschäftigen Sie sich auf crossgo?

Bader: 2019 wurde die Zusammenarbeit initiiert und Anfang 2020 haben wir begonnen, intern ein Projektmanagementsystem zu entwickeln. Wir suchten verschiedene Ansätze und Modelle, welche auf Häffner angepasst sind. Eine klassische Beratung kam für uns nicht in Frage. Wir hatten das Gefühl, dort nur nach dem Standardschema bedient zu werden. Daher haben wir jemanden gesucht, der uns nimmt, wie wir sind, sich Zeit nimmt, herauszufinden, wie wir sind und wie wir ticken und dann gemeinsam mit uns Ansätze entwickelt. Mit crossgo haben wir den richtigen Partner gefunden.

Wo entsteht für Sie persönlich der größte Mehrwert durch die crossgo-Nutzung?

Grandel: Das ist ganz einfach gesagt. Ich muss nur etwas tun, wenn ich eine Benachrichtigung von crossgo bekomme. Das arbeite ich ab und dann habe ich wieder den Kopf für anderes frei. Wenn ich an einem Projekt der



Florian Grandel
Verkaufsleiter
Häffner GmbH & Co. KG

Organisationsentwicklung mitarbeite, ist es normalerweise so, dass ich immer das ganze Projekt im Blick haben muss oder mindestens die nachfolgenden oder parallelen Schritte anderer. Wurde das erledigt? Ist das schon fertig? Wie weit ist das Team? Bei crossgo übernimmt diese ganze Arbeit das System für mich. Das finde ich genial und ist eine riesen Arbeitserleichterung für mich. Ich habe das zu Beginn erst gar nicht verstanden und nachgefragt: „Muss ich wirklich nur etwas tun oder mich um etwas kümmern, wenn ich eine Nachricht bekomme?“ Und die Antwort war „Ja genau das ist gewünscht.“ Und das ist super!

Ich muss nur etwas tun, wenn ich eine Benachrichtigung bekomme. Den Rest macht crossgo. Das finde ich genial.

Denn eine wichtige Frage ist ja, für was setze ich meine Arbeitszeit ein, was frisst meine Zeit. Mit crossgo habe ich auch einen klaren Nachweis über meine

Arbeit. Ich kann jederzeit selbst nachsehen oder anderen belegen, was ich für die Unternehmensentwicklung tue.

Bader: Neben der einfachen und intuitiven Bedienbarkeit von crossgo sehe ich den riesigen Wert darin, dass wir kontinuierliche Beratungsunterstützung bekommen ohne dass der Berater die ganze Zeit bei uns vor Ort sein muss. Bei der klassischen Beratung hat man ein oder mehrere Tage lange Schulungen, wegen denen viel Tagesgeschäft liegen bleibt und sich das Gefühl aufdrängt, es wäre besser gewesen, das Tagesgeschäft zu bearbeiten. Und währenddessen hat man schon wieder die Hälfte von dem vergessen, was auf der Schulung vermittelt wurde. Mit crossgo hat man immer wieder punktuell seine Einheiten, kann sich darauf konzentrieren, ohne dass ein zu großer Stau an anderer Arbeit entsteht. Die Entwicklung ist in den Alltag integriert und so verteilt sich der Nutzen oder die Beratungsdienstleistung nachhaltig über einen langen Zeitraum und gerät nicht schon nach Ende der Maßnahme in Vergessenheit. Und das macht es für uns so unfassbar wertvoll. Wir könnten es im Leben nicht selbst stemmen, so etwas Großes wie das Projektmanagementsystem zu entwickeln. Da muss es etwas geben, was uns von außen unterstützt und zieht. Gerade auch so ein Instrument wie der Fitnessindikator in crossgo, der belohnt einen für eine gute Leistung und zeigt einem aber auch gleich, wann man wieder Gas geben muss. Das alles sind tolle Mechanismen, die einem helfen auf Kurs zu bleiben, aber man muss das alles nicht selbst überwachen und organisieren

als Projektteam. Ich würde mir noch viel mehr Beratungsdienstleistungen wünschen, die auf diese Art und Weise aufgestellt sind.

Was war für Sie dann die größte Herausforderung bei der Einführung oder der Arbeit mit crossgo?

Grandel: Das Schwierigste ist, die Mitarbeiter erst mal zu begeistern. „Was ist denn crossgo? Ach, schon wieder etwas Neues.“ Da begegnen einem die klassischen Vorurteile. „Für sowas hab ich keine Zeit.“

Weiterentwicklung mit crossgo beginnt damit, dass das Management dahintersteht, und zwar von Anfang an.

Bader: Und da kommt der große Vorteil von crossgo. Diesen Vorurteilen kann man ganz einfach begegnen. Sowohl durch die intuitive Bedienung der Web-Oberfläche von crossgo als auch die unkonventionelle und mittelstandsgerechte Ansprache von Herrn Poersch. Er hat sehr gut auf alle Vorbehalte einiger reagiert und keine Luftschlösser gebaut! Denn bei einem Digitalisierungsvorhaben geht es nicht nur um die technische Umsetzung, sondern fast noch mehr um die Frage, wie hole ich die Leute ab? Wie man die Betroffenen begeistert, ist viel wichtiger, als ob die Software nun so oder so aussieht oder funktioniert. Diese Herausforderung wurde durch die Kombination aus der Person Jörg Poersch und der intuitiven Bedienung von crossgo spielend gemeistert. crossgo

spricht die Sprache der Unternehmen und der Mitarbeiter, unsere Sprache, genau das war die Rückmeldung meiner Kollegen nach den ersten Kontakten.

Was ist Ihr ultimativer Tipp für den erfolgreichen Einsatz von crossgo

Grandel: Auch das ist für mich wieder ganz einfach zu sagen. Hinsetzen und loslegen. crossgo ist kinderleicht und wenn ich Interesse mitbringe und weiterkommen möchte, werde ich keine großen Hürden haben. Wenn Prozesse ins Stocken geraten, fragt man sich oft, woran es hängt. Bei crossgo sieht man sofort, woran oder an wem es hängt. Und ich möchte nicht, dass es an mir hängt. crossgo übt einen liebevollen, inneren und positiven Druck aus, seinen Aufgaben pünktlich zu erledigen.

Bader: Das Thema beginnt damit, dass das Management

dahintersteht, und zwar von Anfang an. Allen muss klar sein, mit crossgo zu arbeiten ist Arbeitszeit und es ist erwünscht, dass ihr das macht. crossgo ist ein in den Alltag integriertes Weiterbildungsseminar. In anderen Firmen hab ich oft gehört, dass man sich ja nicht 30 Minuten hinsetzen und etwas lesen kann. „Dabei arbeitet man ja nichts.“ Das ist falsch. Die Sicherheit, dass diese Zeit wertvoll und gut eingesetzt ist, muss das Management geben. Die Bedienung und das Handling von crossgo ist aufgrund des simplen Systems kein Thema.

Also hinsetzen und loslegen. Ein motivierender Hinweis, der eben auch unterstreicht, dass crossgo keine E-Learning-Plattform ist, sondern ein aktiv unterstützendes Consult-Yourself-System. Ich danke Ihnen beiden stellvertretend für das ganze PMO-Team für dieses Interview und die Einblicke in Ihre Arbeit.



HÄFFNER
G M B H & C O . K G

Chemiedistribution aus Süddeutschland – in die ganze Welt! Als führender Spezialist für das Marketing und die Distribution von Säuren/Laugen, Lösemitteln sowie Spezialitätenchemie ist die Häffner GmbH & Co. KG mit einem eigenen Netzwerk in ganz Europa tätig. Mit den umfassenden Dienstleistungen – angefangen vom Lagern, Abfüllen, Transportieren über das Mischen und Recycling von Chemikalien bis hin zur qualifizierten An-

wendungsberatung durch den eigenen Außendienst, bietet das Unternehmen seinen 20.000 Kunden über 3.000 Produkte sowie langjähriges Branchen-Know-How und innovative Lösungen aus einer Hand.

