

PSI

JOURNAL

PSI Journal

Internationales Magazin
für Werbeartikel

August/September 2017

56. Jahrgang



**Daniel
Jeschonowski**

Senator

Ein kluger Strategie

Product Guide

Schreibgeräte und Büro
Spielwaren, Plüsch-
und Babyartikel

reeko design

Neustrukturierung
erfolgreich

DreamPen

Individualität auf Bestellung

PSI Branchenbarometer
Die Zeichen
stehen auf Boom

Daniel Jeschonowski

Ein kluger **Stratege** und umsichtiger **Reformer**

Das Unternehmen Senator ist im Juli 2016 in das Portfolio der Kapitalbeteiligungsgesellschaft Perusa Partners übergegangen. Gleichzeitig übernahm Daniel Jeschonowski die Geschäftsführung. Seither hat er mit Know-how und Fingerspitzengefühl wirksame Anpassungen vorgenommen. Erste Erfolge zeigen, dass er Senator in die richtige Richtung steuert.



Unternehmen, die nicht mehr optimal in der Spur laufen, wieder den entscheidenden Schub nach vorne zu geben, ist nicht nur der Beruf, sondern auch die Passion von Daniel Jeschonowski. Ganz besonders mittelständische Unternehmen mit solider Basis, guten Produkten und erkennbarem Entwicklungspotenzial fordern seinen Ehrgeiz heraus: Das Profil solcher Firmen zu schärfen und sie mit stabiler Steuerung zu neuer Leistungsfähigkeit zu entwickeln, das ist seine Herausforderung. So möchte er arbeiten, und so kann er bei Senator arbeiten. Dass Senator im letzten Sommer genau eine solche Führungspersönlichkeit gebraucht hat, ist ein Glücksfall für beide Seiten.

Unternehmen, die nicht mehr optimal in der Spur laufen, wieder den entscheidenden Schub nach vorne zu geben, ist nicht nur der Beruf, sondern auch die Passion von Daniel Jeschonowski. Ganz besonders mittelständische Unternehmen mit solider Basis, guten Produkten und erkennbarem Entwicklungspotenzial fordern seinen Ehrgeiz heraus: Das Profil solcher Firmen zu schärfen und sie mit stabiler Steuerung zu neuer Leistungsfähigkeit zu entwickeln, das ist seine Herausforderung. So möchte er arbeiten, und so kann er bei Senator arbeiten. Dass Senator im letzten Sommer genau eine solche Führungspersönlichkeit gebraucht hat, ist ein Glücksfall für beide Seiten.

Erfahrener Manager, anspruchsvolle Aufgabe

Bevor Daniel Jeschonowski zu Senator kam, hatte er bereits Erfahrungen im Restrukturierungs- und Interimsmanagement beim amerikanischen Strategieberatungsunternehmen Bain & Company sowie beim Sanierungsspezialisten AlixPartners gesammelt. Als Perusa Partners Senator im Sommer 2016 übernommen hatte und einen Geschäftsführer suchte, war Jeschonowski sofort bereit, diese Herausforderung anzunehmen. Denn der 1920 gegründete Schreibgerätehersteller steckte zwar zu dieser Zeit gerade in einer schwierigen Phase, konnte aber auf eine gute Reputation im Markt, gewachsene Herstellerkompetenz und ein hohes Qualitätsniveau „made in Germany“ bauen. Deswegen war auch schnell klar, dass der neue Eigentümer Perusa den Produktionsstandort Groß-Biebrau einschließlich der Veredlung von Stiften und Tassen erhalten würde. Die Arbeit konnte also beginnen.

Auf Unternehmensstärken besonnen

Senator hat Jeschonowski von Anfang an begeistert: Einem Unternehmen mit langer Tradition, vielen Kompetenzen und einer exzellenten Mannschaft in eigener Verantwortung wieder auf die Sprünge zu helfen, das ist eine Aufgabe, in die er nicht nur viel Energie investiert, sondern die ihm auch sehr am Herzen liegt. „Ich war fremd in der Branche, also war es besonders wichtig, gut zuzuhören und Fragen zu stellen“, sagt der Hamburger. Zunächst galt es, sich ein Bild des Unternehmens zu machen und dafür alle Abteilungen gründlich unter die Lupe zu nehmen. Nach intensiver Analyse der Ist-Situation wurden gemeinsam mit den Führungskräften erreichbare Ziele definiert, die die Stärken des Unternehmens berücksichtigen. „Wir konzentrieren uns auf das, was wir am besten können“, bringt Jeschonowski seine Strategie auf den Punkt. „An erster Stelle stehen dabei Erhalt und Ausbau der eigenen Wertschöpfungskette. Produktentwicklung, Produktion und Veredlung am Standort sowie die Positionierung als verlässliches, profitabel wachsendes Mittelstandsunternehmen mit hoher Innovationskraft und Marktaffinität – das ist unsere klare Ausrichtung.“ Dass ein Struktur- und Kulturwandel vonnöten sein würde, lag auf der Hand: „Für den Erfolg mittelständischer Unternehmen ist entscheidend, dass man alle Abläufe täglich im Blick hat und dass jeder auch Verantwortung übernimmt. Deshalb haben wir den Leistungsgedanken wieder besonders in den Fokus gestellt“, erläutert Jeschonowski.

Korrekturen in Produktion und Vertrieb

Produktion und Vertrieb wurden schnell als diejenigen Handlungsfelder identifiziert, in denen erste zielführende Kurskorrekturen ansetzen sollten. Denn die Vorteile der eigenen Produktion voll auszuspielen, gehört zu den wichtigsten Zielsetzungen im Rahmen des Change Prozesses. Daher wurde das bestehende Produktportfolio mit seinem Schwerpunkt auf Schreibgeräten erhalten und es wird auch künftig mit Bedacht erweitert werden. Beibehalten wird auch das Modulare System, das bei vielen Modellen mit gleichen Mechaniken, Federn und Spitzen sowie identischen Farben arbeitet – ein klarer Vorteil des Herstellers. Allerdings wurden in Produktion und Logistik viele Abläufe neu organisiert und Investitionen vorgenommen. Beispielsweise werden jetzt alle Materialien und Komponenten, die an einer Produktionseinheit gebraucht werden, auch direkt dort gelagert. Das spart Zeit und Wege, ebenso wie die Einführung elektronischer Steuerungssysteme im Lager. Der Vertrieb wurde neu aufgebaut und im Zuge dessen der Außendienst auf fünf Mitarbeiter erweitert. Vertriebscontrolling schafft neuerdings verlässliche Daten, auf deren Basis alle Aktivitäten präzise gesteuert werden können.

DANIEL JESCHONOWSKI IN PERSON

Was war heute Morgen Ihr erster Gedanke?

Mein erster Gedanke galt meinen beiden Töchtern, dann dachte ich aber ganz schnell an Senator.



Wann war Ihr Tag ein guter Tag?

Im Beruf: Wenn wir als Mannschaft gut zusammengespielt haben und Spaß dabei hatten. Im Privaten: Wenn meine Familie sagen kann, dass sie glücklich ist.

Was bringt Sie in Hochstimmung?

Wenn ich durch unsere Produktion gehe und die unglaubliche Professionalität und Geschwindigkeit sehe. Und unser Vertrieb beeindruckt mich immer wieder mit seiner Energie und Kundenkenntnis.

Und was bringt Sie auf die Palme?

Ausreden und Unzuverlässigkeit.

Was verzeihen Sie sich am ehesten?

Zu viel Kaffee.

Wie können Sie die Zeit vergessen?

Beim Regattasegeln in Hamburg auf der Alster.

Vier Wochen Zwangsurlaub. Wohin geht's?

Mit dem Segelboot ab nach Schweden.

Lassen Sie sich von Werbung verführen?

Von starken Marken ja, von billiger Werbung nein.

Wann ist ein Werbeartikel ein guter Werbeartikel?

Wenn er auf Augenhöhe mit der beworbenen Marke steht und die Werte ehrlich transportiert – Qualität, Wertigkeit, Funktionalität und Design.

Der beste, den Sie je bekommen haben?

Da gibt es viele!

Was nervt Sie im Zusammenhang mit einem Werbeartikel?

Billiger China-Import, der dem Kunden gegenüber Geringschätzung und geiziges Verhalten ausdrückt.

Unterstützung des Handels

Großen Wert legt Daniel Jeschonowski auf den Aufbau stabiler Kommunikationsstrukturen: Zwischen Kunden, Außendienst und Innendienst sind persönliche Kontakte unentbehrlich, um zu informieren, Vertrauen zu gewinnen und zu erhalten. „Unsere Händlerpartner sollen verstehen, wer Senator ist und was sie von uns erwarten dürfen. Hierzu gehören Zuverlässigkeit, Schnelligkeit sowie ein fairer und stabiler Preis – ein Preis, der uns Qualität ermöglicht. Wir agieren nah am Markt, jedoch nicht aggressiv, sondern selbstbewusst. Auch dass gute Projektarbeit

durch vernünftige Margen honoriert werden muss, ist für uns selbstverständlich.“ Dem Handel bietet Senator eine große Farbpalette und kontinuierlich Neuheiten bei Kunststoffschreibgeräten und unterstützt ihn mit vielen nützlichen Services. Nachbesteller haben beispielsweise die Garantie, dass individuelle Farben noch drei Jahre lang lieferbar sind. Auch der neue, klar gegliederte Katalog ist nutzerfreundlicher geworden: Dünner, übersichtlicher und aufs Wesentliche konzentriert ist er inzwischen ein immer öfter nachgefragtes Arbeitsmittel. Auch besondere Angebote wie etwa „5000 in 5“ (5000 Stück bis zu fünffarbig bedruckt in 5 Tagen ohne Aufpreis lieferbar) oder „Pen express“ (1000 Stück innerhalb von 2 Tagen lieferbar) werden darin anschaulich erklärt. Dies alles festigt die Kundenbindung und hilft dem Handel, seinerseits langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Personalplanung abgeschlossen

Strukturanpassungen im Personalbereich waren im Zuge der Sanierungsmaßnahmen nicht zu umgehen. Dieses heikle Thema ging Daniel Jeschonowski besonders behutsam an, dennoch hat insgesamt eine zweistellige Zahl an Mitarbeitern das Unternehmen verlassen. „Die Trennung war auch für uns ein schmerzhafter Prozess, den wir so fair als möglich gestaltet haben. Ich habe große Achtung vor den Mitarbeitern, die sehr vernünftig reagiert haben. Letztlich haben wir in allen Fällen gute, verträgliche Regelungen gefunden, teilweise konnten wir auch Ruhestandsvereinbarungen treffen“, fasst Jeschonowski zusammen. Heute ist der Prozess abgeschlossen, die Personalplanung steht und das schlagkräftige Team ist komplett. Dass einige Mitarbeiter aus Unsicherheit heraus voreilig gegangen sind, sieht er mit Bedauern – und einem gewissen Ärger. Denn ausgehend von spekulativen Berichten in der regionalen Tagespresse wurde das Thema Personal unangemessen aufgebauscht, was verständlicherweise zu Irritationen geführt hat. Dass manche Mitarbeiter wieder zurückgekommen sind oder auch Bekannte empfohlen haben, spricht für Senators wieder hergestellten guten Ruf als Arbeitgeber.

Gelebte Unternehmenskultur

Die Weiterentwicklung einer Unternehmenskultur, die auf respektvollem Umgang sowohl aller Mitarbeiter untereinander als auch nach außen hin basiert, hat für Jeschonowski besonderen Stellenwert. Hierzu gehört auch, dass man sich auf Augenhöhe begegnet, die Führungsebene eingeschlossen. So sollen Vertrauen und Gemeinschaft entstehen. Um diese Prozesse zu befördern, gibt es keine großen Betriebsversammlungen mehr, sondern der Geschäftsführer kommt mit den jeweiligen Abteilungen einzeln zusammen. Das macht es für die Mitarbeiter einfacher, sich zu beteiligen und jeder bekommt Antworten auf seine Fragen. Dass Daniel Jeschonowski in den Produk-



**UNSERE STÄRKEN:
ZUVERLÄSSIGKEIT,
SCHNELLIGKEIT
UND QUALITÄT
MADE IN
GERMANY.**

Daniel Jeschonowski



tionshallen ein gern gesehener und keineswegs seltener Besucher ist, war beim gemeinsamen Firmenrundgang offensichtlich.

Rundum positive Entwicklung

Daniel Jeschonowski hat in seinem ersten Jahr bei Senator ein großes Stück Arbeit geleistet, die Umstrukturierung ist gelungen. Vieles, was er angestoßen hat, ist bereits etabliert, anderes ist dabei, sich zu entwickeln und Alltag zu werden. Sein Fazit: „Unsere Maßnahmen haben sich rundum positiv ausgewirkt: Wir haben ein leichtes, marktgemäßes Wachstum erreicht, sind schuldenfrei, liquide und handlungsfähig. Auftragslage und Auslastung sind planmäßig und stabil. Sinnvolle Investitionen und die klare Ausrichtung, die ‚made in Germany‘, Qualität, Zuverlässigkeit und Schnelligkeit in den Fokus stellt, tragen bereits Früchte.“ Dass ihm Perusa viel Freiheit bei der Umsetzung seiner Ideen lässt, macht das Arbeiten besonders effektiv – und ihm umso mehr Freude. So kommt er täglich seinem Ziel näher, Senator wieder zu einem der Top-Hersteller Deutschlands zu machen. <