

# g+h

Gebäudetechnik und Handwerk



## »Gerüstet für die Zukunft«

**Hausmann & Wynen:** Sven Wollthan spricht als neuer Geschäftsführer über die sanfte Evolution in einem Vorzeige-Unternehmen

**STATEMENTS** Die Elite der Branche blickt zur Light+Building 2016 in die Zukunft der Branche.

**34**

**DIAL** Farbortverschiebung bei LEDs – oder warum weiß nicht immer gleich weiß ist.

**58**

**DEWALT** Exklusiv für g+h Leser im Test – der oszillierende Allrounder DWE 315 für Profis.

**72**



# “Auf zu neuen Ufern

**Hausmann & Wymen.** Nach 15 Jahren Betriebszugehörigkeit wurde Sven Wollthan am 1. März 2016 in die Geschäftsführung berufen. Mit g+h sprach er über das starke Team an seiner Seite und Wege, das gesunde Fundament mit Elan in die Zukunft zu führen.



Mein Wechsel in die Geschäftsführung wurde bei den Mitarbeitern auf breiter Front sehr positiv aufgenommen. Die vielen sehr persönlichen Rückmeldungen haben mich sehr gefreut und mich in meiner Entscheidung bekräftigt.

**Herr Wollthan, wann und in welchem Bereich sind Sie bei Hausmann & Wynen eingestiegen?**

2001 habe ich – nach langem Sträuben – als Vertriebsaußendienstmitarbeiter im Neuvertrieb für Powerbird bei Hausmann & Wynen angefangen. Es hat einen guten Freund von mir, der schon damals hier gearbeitet hat, über ein Jahr an Überredungskunst gekostet, bis ich endlich das erste Gespräch mit Reinhard Hausmann geführt habe. Jeder, der Reinhard Hausmann kannte, weiß, dass er sehr charismatisch und sehr überzeugend sein konnte. Und es kam, wie es kommen musste: Morgens bin ich ohne große Erwartungen in dieses Gespräch gegangen und

abends habe ich den Arbeitsvertrag unterzeichnet. Rückblickend war das eine meiner besten Entscheidungen, zumindest beruflich. Obwohl ich wirklich sehr skeptisch war, was die Branche betrifft. Ursprünglich komme ich aus der Förder-, Lager- und Kommissionier-Technik. Das sind sehr erklärungsbedürftige Produkte. Mit dem Thema Software habe ich mich vorher nie wirklich beschäftigt, und bin davon ausgegangen, dass es sich hier um Produkte von der Stange handelt, die nicht den nötigen Anspruch mit sich bringen. Das hat sich dann während des Gespräches sehr schnell verändert. Die Komplexität von Powerbird gefiel mir, das

Konzept Hausmann & Wynen gefiel mir. Es ist wirklich eine spannende Aufgabe, den Kunden eine professionelle, auf sie zugeschnittene Lösung zu präsentieren. Letztendlich hat kein Interessent identische Anforderungen, jeder Kunde hat neben den Standardwünschen andere Anforderungen und die gilt es zu erfüllen. Jetzt und in Zukunft.

**Lässt sich das so individuell zusammenstellen?**

Auf jeden Fall. Wir haben neben unserem Standardprodukt fast 50 Module, die man individuell und zu jeder Zeit andocken kann. Unsere Aufgabe ist es, den Kunden dahingehend zu beraten, dass er aus diesem Baukastensystem die richtigen Teile für sich findet und auch sieht, dass er für die Zukunft gut gerüstet ist, weil er seine Lösung nach seinem Bedarf ausbauen kann. Ein sehr prominentes Beispiel für die Skalierbarkeit von Powerbird ist einer unserer größten Kunden. Die R & S Solution AG hat vor knapp 20 Jahren mit zwei Arbeitsplätzen angefangen. Jetzt sind es über 200 Arbeitsplätze mit denen über 3.000 Mitarbeiter gesteuert werden. Eine große Stärke von Powerbird und Sitara ist, dass wir die Software flexibel über unsere große Programmierabteilung auch mal an Sonderwünsche des Kunden anpassen können. So gewinnen wir neben der Philosophie „eine Software für alles“ auch immer mehr große Kunden mit sehr individuellen Wünschen.

**Wie hat sich Ihr Werdegang im Unternehmen dargestellt?**

Zu Beginn war ich im Vertriebsneugeschäft unterwegs. Und da gab es auch ziemlich schnell die ersten Reibungspunkte. Die Vorgabe war: Wer im Außendienst-Neuvertrieb ist, macht auch nur Neuvertrieb. Ich habe allerdings damals schon die Philosophie vertreten: Ich kann nicht zu einem Kunden fahren, ihm ein Produkt für vier-, fünf-, sechstausend Euro verkaufen und mich danach nie wieder blicken lassen. Die Umstellung war ein bisschen schwierig, weil es zum einen von der Geschäftsleitung nicht so gewünscht war, und wir zum anderen noch gar keine Gebieteinteilungen hatten, sodass jeder überall unterwegs war. Da wir partiell nur zu zweit waren, stand der Aufwand in keinem Verhältnis. Irgendwann haben Robert Ebert und ich einen Strich in der Mitte gezogen. Damals kümmerte er sich dann um den Süden und ich mich um den Norden bis das Vertriebsteam weiter aufgebaut war. Mit dem Tod von Reinhard Hausmann wurde ich gemeinsam mit Robert Ebert in die Vertriebsleitung berufen. Seitdem kümmere ich mich neben meinem aktiven Verkaufsjob auch um das Marketing und andere Dinge. Es war der erste Schritt, mehr dieses große Ganze zu sehen und eben nicht nur die vertrieblichen Gedanken ins Unternehmen zu bringen.

**Bitte erzählen Sie mir etwas zur Unternehmenskultur von Hausmann & Wynen.** →



Unser Team besteht aus einer gesunden Mischung aus erfahrenen „alten Hasen“ und „jungen Wilden“, die hier im positiven Sinn auch mal die Strukturen durcheinanderwirbeln und frische Ideen einbringen.



Mir ist es ähnlich gegangen wie den meisten Menschen, die hier ins Haus kommen. Man hat ein gutes Gefühl. Hier herrschte ein dynamischer, freundlicher und loyaler Umgangston. Neben innovativen Produkten und einer guten Ausrichtung des Unternehmens, sind die Mitarbeiter einer der Hauptbausteine von Hausmann & Wynen. Wir haben einen sehr guten Draht untereinander, geschäftlich und teilweise auch privat. Alle gehen sehr freundschaftlich miteinander um, auch in turbulenten Zeiten, wenn es mal ein bisschen wilder wird. Dadurch, dass wir eine sehr geringe Fluktuation haben, kennt man sich und geht abends auch mal gemeinsam aus. Zudem veranstalten wir regelmäßig Mitarbeitertreffen beziehungsweise Firmen-Incentives innerhalb der Abteilungen, um dieses Gefüge ein bisschen zu straffen und dieses Wir-Gefühl zu schüren. Aber man muss schon sagen, dass man vielen Mitarbeitern gar nicht sagen muss, was sie zu tun haben, sie leben das Konzept Hausmann & Wynen von sich aus. Dieses

Selbstverständnis merken eben auch die Kunden, sie sind bei uns nicht einfach eine Nummer, kennen ihre Ansprechpartner, kennen die Leute im Hintergrund. Man besucht sich gegenseitig, trifft sich auf Messen, unseren Top-Tagen und den Infoveranstaltungen. Es ist einfach eine tolle Gemeinschaft, und auch wenn das Schiff mal ein bisschen schwankt, halten hier alle zusammen, um gemeinsam vorwärts zu kommen.

**Wie und wann kam es zu der Entscheidung, dass Sie als geschäftsführender Gesellschafter Teile des Unternehmens übernehmen?**

Vor einiger Zeit hat mich Peter Albrecht, der seit 1989 geschäftsführender Gesellschafter ist, gefragt, ob ich mir vorstellen könne, mit ihm gemeinsam die Geschäftsführung zu übernehmen, um die Weichen für die Zukunft zu stellen. Hartmut Wynen, der 1983 zusammen mit Reinhard Hausmann das Unternehmen gegründet hat, wollte sich endgültig zurückziehen. Letztendlich hat mir Peter Albrechts spontane Ant-

wort auf meine Frage: „Warum ich?“, nämlich: „Weil ich mir das gemeinsam mit Dir gut vorstellen kann“, gereicht. Natürlich reden wir auch über viel Geld und einen hohen persönlichen Einsatz, der von mir gefordert ist, aber die Entscheidung ist eigentlich relativ schnell gefallen. Denn A, wann kriegt man schon mal so eine Chance? Und B, fühle ich mich selbst gut gewappnet dafür. Ich kenne das Unternehmen aus dem Effeff, ich weiß, wie hier der Hase läuft. Wir agieren sehr erfolgreich im Markt, haben gute Produkte und ein klasse Team. Natürlich gab es ein paar schlaflose Nächte und Gespräche mit meiner Frau und der Bank wegen der Finanzierungs-konzepte. Die ersten Gedanken waren ein formloses Gebilde, das sich von Woche zu Woche zu einem machbaren Konzept entwickelt hat.

**Sie treten in große Fußstapfen. Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?**

Also ich sagen Ihnen ganz ehrlich, ich bin überhaupt kein Freund davon, in irgendwelche Fußstapfen

zu treten. Reinhard Hausmann war ein „Typ“. Ihn zu imitieren wäre nur peinlich und unglaublich. Er hat seine Philosophien gehabt, ich habe meine. Daher gab es auch hin und wieder ein paar positive Spannungen. Durch diese Reibungen habe ich das Unternehmen vom ersten Tag an mit geprägt. Ich habe sehr viel von ihm gelernt, aber ich möchte kein zweiter Reinhard Hausmann werden, sondern meine eigenen Fußstapfen hinterlassen.

**Man sagt ja, neue Besen kehren gut. Welche ersten Maßnahmen haben Sie im Auge?**

Neue Besen müssen nur gut kehren, wenn es etwas zu kehren gibt. Peter Albrecht und meine Vorgänger haben das Unternehmen in den über 30 Jahren sehr gut aufgestellt. Da muss höchstens ein bisschen Staub aus den Strukturen geklopft werden. In den letzten 15 Monaten habe ich schon intensiv hinter die Kulissen geschaut und einige Dinge angestoßen. Sei es unser Messeauftritt, den wir geändert haben, sei es, dass wir auf den Hausmessen



des Großhandels einen standesgemäßen Stand haben, oder sei es, dass wir mit den Kunden über Facebook kommunizieren, also auch eine modernere Form der Kommunikation gewählt haben. Das letzte abgeschlossene Projekt ist eine Chatfunktion auf unserer Homepage, damit Interessenten schneller an die gewünschten Informationen kommen. Auch einige personelle Umstrukturierungen haben sehr gut gefruchtet. Es geht also eher um eine Evolution und nicht um eine Revolution.

**Wie muss man sich diese Umstellung vorstellen? Gibt es einen Stichtag, oder ist es eher ein Schritt-für-Schritt-Prozess?**

Die Umstellung fing an, als wir vor über einem Jahr in einer Mitarbeiterversammlung verkündet haben, wie unsere Zukunftspläne aussehen. Seitdem bin ich neben meinen „alten“ Aufgaben auch schon intensiv in meine „neuen“ Aufgaben involviert. Es ist also ein schleichender und auch anstrengender Prozess. Am 1. März wurde ich dann offiziell in die Geschäftsführung berufen. Seit Januar haben wir daher zwei neue Mitarbeiter im Vertrieb, die Teile meines jetzigen Gebietes übernehmen werden. Trotzdem werde ich sicher noch ein, zwei Jahre im aktiven Vertrieb tätig sein. Es ist also kein Sprung ins kalte Wasser. Im Gegenteil, ich bin in der glücklichen Situation, dass Peter Albrecht mich mit seiner 30-jährigen Erfahrung noch mindestens acht bis zehn Jahre in der Geschäftsführung begleiten wird.

**In welchem Umfang und in welchen Bereichen übernehmen Sie das Unternehmen?**

Rein kaufmännisch übernehme ich die 50 Prozent von Hartmut Wynen, aber nicht seine früheren Aufgaben. In der Endkonstellation werden Peter Albrecht und ich ein Zweiergespann bilden. Er wird sich im Kern, wie in der Vergangenheit, intensiv um die Weiterentwicklung und Programmierung unserer Produkte Powerbird und Sitara kümmern, während ich Vertrieb, Verwaltung und Marketing plus diverse Nebenkriegsschauplätze steuern werde. Allerdings möchte ich das große Ganze im Auge behalten. Durch meine Tätigkeit im Anwenderbeirat habe ich schon einige Ideen und Denkanstöße, wie zum Beispiel den mobilen Monteur, an die Schnittstelle Vertrieb/Entwicklung geliefert und werde dies als Geschäftsführer weiter ausbauen. Peter Albrecht als Diplom-Mathematiker und ich als vertriebs- und marketingorientierter Mensch werden ein sehr gutes Team abgeben. Hier und da weichen wir gegenseitig die Grenzen ein bisschen auf, um entsprechende Entscheidungen zu treffen. Auf diese Weise haben wir in den letzten Monaten schon gute Dinge angeschoben und bewegt.

**Das ist ja nun durchaus ein Generationenwechsel, der auch für Sicherheit und Kontinuität sorgt. Wie haben die Mitarbeiter darauf reagiert?**

Im Grunde war ja allen klar, dass in absehbarer Zeit die Weichen für die Zukunft neu gestellt werden mussten, also eine entsprechende Neustrukturierung präsentiert werden würde. Die Mitarbeiterversammlung, beginnend mit der Abschiedsrede von Hartmut Wynen, war eine sehr emotionale Veranstaltung. Nach der Verkündung habe ich in persönlichen Gesprächen und wirklich tollen E-Mails unglaublich viel positive Resonanz bekommen. Die Gewissheit, dass die Philosophie und die Werte des Unternehmens weitergelebt und in die Zukunft getragen werden, ist auf eine breite Zustimmung ge- →



Einfach Smart Home

MAICO smart

mit wibutler

Funkbasierte Lüftungslösung im Smart Home

- Der wibutler-Server ist das Herzstück des Smart Homes
- Der wibutler-Server bindet viele Produkte ein, die den Alltag vereinfachen
- Smart Home ohne Programmieraufwand
- Lüftung kommuniziert mit Haus- und Sicherheitstechnik
- Erfüllt DIN 1946-6
- Kontrollierte Lüftung schützt vor Schimmel
- Schnelle Montage ohne Rohrleitungen



www.maico-ventilatoren.com



Dieser „Generationswechsel“ ist ein wichtiges Signal für unsere Kunden. In einem Bereich, der von Dynamik geprägt ist, geht es für sie dynamisch weiter in eine sichere Zukunft.

stoßen. Und nicht nur an diesem Tag, wir alle leben es ja nun schon über ein Jahr. Das zeigt mir einmal mehr, dass ich mich richtig entschieden habe.

**Und welche Reaktionen kamen von Seiten der Kunden?**

Die offizielle Verlautbarung gab es am 1. März. Über Facebook, Newsletter, Anschreiben sowie in Gesprächen bei unseren Top-Tagen und eben über dieses Interview. Die gute Handvoll, die es schon vorher wusste, hat es sehr positiv aufgenommen, weil sie damit wissen: okay, es geht weiter. Software ist ein sehr schnelllebiges Geschäft. In den letzten 34 Jahren haben wir für Kontinuität gesorgt, und jetzt wissen unsere Anwender: da kommt jemand, der Hausmann & Wynen in Zukunft mit sehr viel Dynamik und Sportlichkeit weiter nach vorne treibt.

**Wie wird die längerfristige Firmenpolitik aussehen? Welches sind die Ziele in den nächsten fünf Jahren?**

Mit unserer Software für das Elektro- und Haustechnikhandwerk, Powerbird, sind wir sehr gut aufgestellt und werden dieses Erfolgsprodukt natürlich auch weiter vorantreiben. Aber es gibt auch andere Bereiche, in denen wir noch wachsen wollen. In Sitara, unserer Warenwirtschaftslösung für den Handel, sehen wir großes Potenzial. Daher haben wir angefangen, wesentliche Teile dieses Produktes umzustellen. Zum Beispiel wurden die Online-Shops Oxid und Shopware angebunden, Lizenzmodelle geändert und zwei Apps für die Kommissionierung und Auslieferung geschrieben. Der Onlinehandel ist ein ganz großes Thema für uns. Auch in diesem Bereich greift unsere Philosophie, wirklich alle Prozesse über eine Software abzuwickeln. Das gilt für den kleinen Handel genauso wie für einen Shop, der 300 Pakete am Tag verschickt. Mit Sitara steht uns ein großer Schritt bevor. Eine umfangreiche Marketingstrategie wird das in den nächsten Monaten unterstützen.

**Ein paar Worte zu Ihren Produkten. Welche Neuerungen wird es in nächster Zeit geben?**

Im Oktober letzten Jahres haben wir die aktuelle Version von Powerbird mit über 200 Neuerungen vorgestellt. Das ist wirklich eine Menge gemessen an einigen Mitbewerbern. Auch für die kommende Version sind wieder viele Detailverbesserungen in Arbeit. Soviel sei schon verraten, aktuell arbeiten wir auch an einer neuen Optik und somit auch in Teilen an einem neuen Bedienkonzept für Powerbird. Des Weiteren steht natürlich der mobile Bereich im Fokus, zum Beispiel die mobile Materialanforderung oder die offline Lösung. Seit letztem Jahr haben wir zwei neue Programmierer, die im Prinzip nichts anderes machen, als in der App zu programmieren. Das ganze Team freut sich schon jetzt darauf die Neuerungen bei unserer jährlichen Infotour ab Oktober vorzustellen. Aber die größte bahnbrechende Neuerung haben unsere Kunden im Prinzip gar nicht mitbekommen. In den letzten eineinhalb

Jahren wurden Sitara und Powerbird im Hintergrund „auf links“ gedreht und auf die aktuellsten technischen Standards gebracht. Das heißt für unsere Kunden: stabilere, schnellere und ökonomischere Versionen. Über ein Jahr waren drei Programmierer damit beschäftigt, die Voraussetzungen dafür zu schaffen und Teile des Programms leider auch neu zu programmieren. Aber jetzt können wir und unsere Kunden beruhigt in die Zukunft schauen.

**Jetzt noch ein paar Stichworte:**

**Angela Merkel**

Macht einen guten Job, auch wenn nicht jede Entscheidung nachvollziehbar ist.

**Karriere**

Sollte immer im Einklang mit Freizeitausgleich stehen.

**Geld**

Tja, das gehört leider zum Spiel.

**Vorbilder**

Vorbilder im eigentlichen Sinne habe ich so nicht. Aber Steve Jobs hat mich fasziniert.

**Freizeit**

Ohne Freizeit gibt es auch keine Leistung im Job.

**Hobbys**

Mountainbiken, Sport, meine Kinder, Familie und Freunde.

**Urlaub**

Wer viel arbeitet, braucht diesen Ausgleich. Ohne das geht es nicht.

**Kinder**

Ich habe zwei von den wundervollen Exemplaren.

**Wenn Sie nur noch ein Jahr Zeit hätten, wie würden sie es nutzen?**

Kürzertreten und die verbleibende Zeit mit meiner Familie verbringen. Ganz sicher.

**Herzlichen Dank für das interessante Gespräch Herr Wollthan.**

[www.hausmannwynen.de](http://www.hausmannwynen.de)