

Gemeinsames Werteverständnis

„Gute Zusammenarbeit besser machen“. Holzring Geschäftsführer Olaf Rützel erläutert den Hintergrund des Anspruchs der Kooperation.

Unter www.holzring-lieferanten.de hat der Holzring eigens eine Website für seine Lieferanten eingerichtet. Die öffentlich zugängliche Homepage ist im Oktober online gegangen, Anfang November folgte das integrierte passwortgeschützte interne Lieferanten-Portal, über das die Lieferanten tagesaktuell alle relevanten Informationen, individuelle Daten und Transaktionen abrufen können. Das digitale Angebot gehört zu dem Mehrwert, den der Holzring seinen Partnern aus der Industrie bietet. Denn die gute Zusammenarbeit von Lieferanten und Gesellschaftern zu optimieren, bildet das Fundament des Handelns der Kooperation. Das Ziel ist es, beiden Partnern verlässliche und profitable Rahmenbedingungen zu bieten.

Warum sind einige Unternehmen oder Organisationen erfolgreicher als andere und wie schaffen sie es, andere zu inspirieren? Der US-amerikanische Unternehmensberater Simon Sinek fand heraus, dass alle innovativen Marktakteure von dem Sinn, dem Warum, und nicht wie die meisten anderen von ihren konkreten Leistungen und Produkten, dem Was, ausgehen. Zu den wenigen Organisa-

tionen, die gemäß dem Golden Circle-Konzept von Sinek zunächst nach dem Warum ihres Handelns fragen und erst daraufhin das Wie und Was definieren, gehört der Holzring. Mit Blick auf den Mehrwert für die Mitglieder, allesamt mittelgroße bis große europäische Holzhandels- und Bodenbelagsunternehmen, ist die Großhandelskooperation in Zusammenarbeit mit „active“ der studentischen Unternehmensberatung der Universität Bremen, der Frage nachgegangen, warum es den Holzring gibt. Die Antwort ist eindeutig: Um erfolgreiche Unternehmer erfolgreicher zu machen. Anschließend wurde definiert, wie der Holzring für seine Mitglieder arbeitet, nämlich treuhänderisch, transparent und kosteneffizient, und was der Holzring tut: Durch Prozessoptimierung, Beratung, Serviceleistungen, Wissenstransfer und vor allem durch Optimierung der Umsätze der Holzring-Lieferanten mit den Mitgliedern die Bedingungen dafür zu schaffen, dass die Gesellschafter und ihre Holzring-Lieferanten noch erfolgreicher arbeiten.

Ein Besuch auf www.holzring-lieferanten.de macht schnell deutlich, warum es sich lohnt, Holzring-Lieferant zu sein. Auf

der eigens für die Lieferanten eingerichteten Website können diese sich über die besonderen Dienstleistungen für Lieferanten, über Termine und andere Holzring-Angebote informieren. Zudem können sie sich passwortgeschützt in einen internen Bereich einloggen. So behalten auch die Holzring-Lieferanten

beit zwischen Lieferanten und Kunden ist, haben die multiplen Krisen in den vergangenen drei Jahren deutlich gemacht. Um sich dagegen zu wappnen, ist ein gemeinsames Werteverständnis in der Wertschöpfungskette unabdingbar. Sowohl mit dem Versprechen „Gute Zusammenarbeit besser machen“ als auch mit einer „Gegenseitigen Vereinbarung“ zwischen Handel und Industrie zur Vertragstreue hat der Holzring Voraussetzungen für eine partnerschaftliche



Partnerschaftliche Zusammenarbeit: Olaf Rützel, Geschäftsführer der Holzring GmbH.

alle relevanten Informationen, individuelle Daten und Transaktionen tagesaktuell im Blick.

Wie wichtig eine gute und vertrauensvolle Zusammenar-

Zusammenarbeit und damit den zukünftigen gemeinsamen Erfolg geschaffen.