

Zwei Minuten mit...

Philipp Zumsteg, Geschäftsführer der Firma Carl Götz, Neu-Ulm

1. Was war für Sie heute das beste Ereignis des Tages?

Das beste und wichtigste Ereignis des Tages ist für mich jeden Tag, dass ich gesund aufgestanden bin und arbeiten gehen kann.

2. Wenn Sie beruflich nicht im Holzhandel tätig wären, was wären Sie dann geworden?

Hierzu habe ich mir nie ernsthafte Gedanken gemacht. Scheint als wäre ich da erblich vorbelastet und der tägliche Umgang mit diesem tollen Material und den vielen interessanten Menschen macht mir einfach Spaß!

3. Was war für Ihre Firma das beste Ereignis dieses Jahr?

Da das Jahr 2018 erst wenige Tage alt ist, drücke ich es lieber so aus: Das beste Ereignis im Jahr 2018 für die Firma Carl Götz wird hoffentlich der Launch des neuen Webshops sein.

4. Mit wem würden Sie gern einmal kontrovers diskutieren?

Da fallen mir mehrere Personen ein. Definitiv gehört Donald Trump dazu, an den hätte ich schon einige Fragen.

5. Mit welcher Frage konfrontieren Sie Ihre Bewerber in einem Vorstellungsgespräch am liebsten?

Eine Standard-Frage habe ich eigentlich nicht, das ist je nach Bewerber und Situation verschieden. Gerne frage ich die Bewerber, was sie tun, wenn sie nicht gerade arbeiten, um auch einen Eindruck von dem Kandidaten als Mensch zu bekommen. Ab und zu frage ich Kandidaten auch, warum Kanaldeckel rund sind – dabei kommen immer spannende Erklärungen und Reaktionen zustande.

6. Wo oder wobei können Sie am besten entspannen?

Beim Basketball an der X-Box oder beim Pokern – da konzentriere mich voll und ganz auf's Spiel und denke über nichts anderes nach, das hilft mir beim Abschalten.

7. Welche Eigenschaft(en) schätzen Sie bei anderen am meisten?

Offenheit und Ehrlichkeit – das gilt sowohl privat, als auch beruflich.

8. Ihr Geheimtipp für den nächsten Urlaubsort?

Mit dem Motorrad nach Kroatien – dort gibt es traumhafte Strände, Buchten und das Wetter ist im Sommer immer gut. Speziell die Plitvicer Seen sind landschaftlich einfach ein Traum.

9. Was ist Ihrer Meinung nach derzeit die größte Herausforderung für den Holzhandel – und die größte Chance?

Eine große Herausforderung und große Chance zugleich ist die Digitalisierung. Das sehen wir selbst an der Erstellung unseres neuen Webshops, ein großes Projekt, bei dem es darauf ankommt, dass die passenden Schnittstellen gefunden werden und funktionieren. Trotz des großen Aufwands bin ich mir sicher, dass der Online-Markt eine große Chance für den Holzhandel ist.

Ein weiteres wichtiges Thema sind Fachkräfte. Damit ein Unternehmen gut läuft, muss man die richtige Person an der richtigen Stelle sitzen haben – das ist unter Umständen gar nicht so leicht. Deswegen investieren wir bei Götz sehr viel in die eigene Aus- und Weiterbildung mit unserer Götz Akademie und dem Götz Campus.

10. Empfehlen Sie jemanden für die nächsten 2 Minuten und geben Sie eine Begründung.

Ich empfehle Herrn Manfred Meyer, Geschäftsführer von Klöpferholz in Garching, weil es für mich interessant ist zu erfahren, wie er das Unternehmen weiterentwickelt.

(gb)



Foto: © GD Holz