



>>Wir sind pro office<<

Was ist Ihr persönliches Lieblingsmöbelstück?

Gregor Salmen: Der Lem Hocker von Lapalma (er besticht geradezu durch seine klassische Form und die zeitlose Verbindung unterschiedlicher Materialien).

Andreas Lehmann: Der Modus von Wilkhahn (schick, filigran, leicht und aufgeräumt. Ich mag ihn einfach und er passt zu mir).

Was treibt Sie täglich an?

Andreas Lehmann: Zufriedene Gesichter, meine Familie und mein Zuhause, die tägliche Überzeugung, dass der Vertriebsjob der schönste ist, den es gibt.

Gregor Salmen: Dem Kunden Freude zu bereiten, indem ich mein Know How und Wissen aus 15 Jahren an Frau und Mann bringe. Mein Antrieb ist, für den Kunden einen Mehrwert zu erzielen.

Was verbinden Sie mit Hamburg?

Gregor Salmen: Den Zusammenschluss von Hafen und Stadtpark. Die Vielseitigkeit und Spannung, die Gegensätze einer grünen Stadt mit viel Wasser und vielen Alleen und vor allem den Hamburger an sich mit seiner tiefen Verbundenheit frei nach dem Motto: „Wenn Du dazu gehörst, dann gehörst Du dazu.“

Andreas Lehmann (lächelnd): Ich sage nur Wasser, Wasser und Wasser. Hamburg hat die meisten Brücken Europas, sogar mehr als Venedig. Ich mag die damit verbundene Ruhe und Romantik und die Verbindlichkeit der Hamburger: Langsam warm werden aber wenn warm, dann Wärme mit Wohlgefühlcharakter.

Andreas Lehmann und Gregor Salmen (lachend): Und natürlich unser tolles Team und das einmalige Ambiente unseres Standorts im Herzen von Winterhude mit Loft- und Innenhofcharakter.



Was hat Sie bewegt, mit pro office vor 1 Jahr eine Partnerschaft einzugehen?

Gregor Salmen (lachend): Ich brauchte das Geld... Im Ernst: ich wollte etwas finden, das nachhaltig ist. Es war der Wunsch nach einer festen Perspektive, mich etablieren zu können. Eine Plattform zu schaffen für den Kunden, der immer an erster Stelle steht. Der Rest baut sich darauf auf und ist Stärke. Stärke von Partnern, die einen guten menschlichen Umgang miteinander pflegen, auch das überzeugte.



Herr Lehmann, Sie sind seit dem 1. Januar als Geschäftsführer dabei. Was überzeugte sie, diesen Schritt zu tun?

Andreas Lehmann: Ich war 17 Jahre für einen namhaften Hersteller tätig. Mich hat die Frage bewogen, ob ich so weitermachen möchte, mit 47 Jahren meinen bislang erfolgreichen Weg weiterzugehen oder an der nächsten Kreuzung abzubiegen. Am Ende war es der Reiz des Neuen und das, was hinter der Kreuzung liegt.

Und was befindet sich hinter der Kreuzung?

Andreas Lehmann: Der Wechsel auf die Kundenseite auf der Basis selbstständigen Denkens und Handelns, Selbstverwirklichung ohne festere Strukturen und Zwänge und eine wunderbare Freundschaft, die Gregor Salmen und mich seit nunmehr 15 Jahren verbindet.

Vor allem letzteres klingt wie ein Schlüssel zum Erfolg?

Gregor Salmen: Ja, ein wichtiger Teil unseres Erfolgsrezepts liegt im „Wir“ und nicht im „Ich und Ich“.

Und was ist noch wichtig, um Erfolg zu haben?

Gregor Salmen: Wir wollen den Kunden nicht nur zufriedenstellen und begeistern, wir wollen ihn verblüffen. Wir wollen hinhören und nicht zuhören.

Ist denn zuhören nicht die Voraussetzung dafür, um hinhören zu können?

Gregor Salmen: Hinhören steht für weitaus mehr und beinhaltet zuhören. Es bedeutet den Kunden und Partner wahrzunehmen und ihn in seinen Bedürfnissen aufzunehmen.

Und welche unternehmerischen Visionen haben Sie für sich aufgenommen?

Andreas Lehmann: Vision ist zunächst einmal eine Zahl, die dafür steht, in den nächsten 10 Jahren unter die Top 5 in einem der interessantesten Märkte Deutschlands mit mehr als 100 Marktbegleitern vorzustoßen.

Gregor Salmen: Das erreichen wir, indem wir Werte und Visionen der Unternehmen räumlich erlebbar machen und hier auf ein Fundament von sehr vielen renommierten Lieferanten zurückgreifen können. Grundsätzlich gilt, um Erfolg zu haben, sollten erfolgreiche Firmen mit ebensolchen Firmen zusammen arbeiten, um gemeinsam zu wachsen.