

Kundennähe ist der Schlüssel zum Erfolg

Am Bechtle Standort Darmstadt bringt der TERGON Bürostuhl seit zwölf Jahren Bewegung ins Büro

Seit ihrer Gründung im Jahre 1983 ist die Bechtle Gruppe, die aktuell über 5.600 Mitarbeiter beschäftigt, beständig auf Erfolgskurs. Grundlage dafür ist das einzigartige Geschäftsmodell, das Systemhaus-Dienstleistungen mit dem Handel von Hard- und Software verbindet. Mit einem dichten Netzwerk von über 60 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz und Handelsgesellschaften in 14 europäischen Ländern ist Bechtle in der Lage, immer im direkten und persönlichen Kontakt mit den mehr als 75.000 überwiegend mittelständischen Kunden zu stehen.

Diese Nähe zum Kunden ist für Bechtle der Schlüssel zum Erfolg – das weiß auch Thomas Tesar, der kaufmännische Leiter des Bechtle IT-Systemhauses in Darmstadt. Er hat die rasante Entwicklung der Unternehmensgruppe seit 1999 miterlebt und setzt auch in seinen geschäftlichen Beziehungen zu Zulieferern und Kollegen auf den direkten Draht.

Im Interview erklärt Thomas Tesar, welche Gemeinsamkeiten er zwischen dem Erfolgsmodell der Bechtle Gruppe und dem TERGON Bürostuhlhersteller sieht – und warum er bei der Ausstattung der Büros am Standort Darmstadt seit zwölf Jahren am liebsten auf den TERGON setzt.

TERGON: Seit wann sitzen Sie heute schon auf Ihrem TERGON?

Tesar: Normalerweise bin ich immer gegen acht Uhr im Büro. Heute schon etwas früher. Das wird wieder ein langer Tag ...

TERGON: ... den Sie überwiegend im Sitzen verbringen?

Tesar: Nun, das versuche ich zu vermeiden, ich ziehe da eher Bewegung vor. Deshalb habe ich auch einen Tisch mit verstellbarer Höhe, so dass ich bei Bedarf im Stehen arbeiten kann. Und ich gehe immer lieber selbst mal zum Kollegen, anstatt anzurufen oder zu mailen. Da hat man beides: Man bewegt sich und kann den persönlichen Kontakt pflegen.

TERGON: Wie kam der TERGON zu Ihnen?

Tesar: Vor ungefähr zwölf Jahren hatte eine Kollegin starke Probleme mit ihren Bandscheiben. Und zufällig war da



Das Bechtle Systemhaus in Darmstadt ist Teil des dichten Netzwerks der Bechtle Gruppe, zu der mehr als 60 IT-Systemhäuser in Deutschland, Österreich und der Schweiz gehören.

gerade Herr Hartmann von TERGON zu einem Akquise-Gespräch im Haus und er bekam das mit. Er hat für diese Mitarbeiterin sofort den Probestuhl geholt und ihn mit ihr eingestellt. Das war ein voller Erfolg: Die Rückenbeschwerden gingen tatsächlich erstaunlich schnell und nachhaltig zurück. Ich habe mir daraufhin auch einen TERGON bestellt.

Und noch etwas: Ich kann den TERGON auch aus kaufmännischer Sicht nur gut finden. Denn die Lebensdauer rechtfertigt den Preis – es ist ja nie etwas dran. Und wenn doch mal etwas ersetzt werden muss, dann ist Herr Hartmann immer sofort zur Stelle. Er hat den direkten Draht zu seinen Kunden, deshalb verstehen wir uns auch so gut. Die Nähe zum Kunden ist ja auch unser Motto.

„Immer, wenn wir neue Bürostühle beschaffen, werden TERGONs bestellt. Die Kollegen schätzen den Komfort und die breite Sitzfläche.“

TERGON: Was schätzen Sie an Ihrem TERGON Bürostuhl am meisten?

Tesar: Ich habe meinen TERGON ja nun schon mehr als zehn Jahre – und ich find ihn einfach klasse! Das Konzept des aktiven Sitzens begeistert mich. Man kann die Sitzposition variieren, ich kann alles so einstellen, wie es mir gut tut. Seitdem ich einen Unfall mit dem Rennrad hatte, bei dem mein Rücken schwer verletzt wurde, genieße ich dieses dynamische Sitzen umso mehr.

Persönliche Beratung, der direkte Kontakt, das ist letztendlich kaufentscheidend. Und das unterscheidet Bechtle von vielen Mitbewerbern – genauso wie TERGON.

TERGON: Wie viele Ihrer Kollegen haben mittlerweile einen TERGON?

Tesar: Wir haben 70 TERGON Bürostühle im Haus, also etwa die Hälfte unserer Mitarbeiter sitzt schon darauf. Und jedes Jahr kommen etwa zehn

„Für unsere Mitarbeiter ist ein fitter Rücken besonders wichtig!“

neue dazu. Immer wenn wir neue Bürostühle beschaffen, werden TERGONs bestellt. Die Kollegen schätzen den Komfort und die breite Sitzfläche. Wir kaufen vor allem den 4.0 L mit Armlehne, nur ganz vereinzelt wird auch der 4.0 ohne Armlehnen angefordert.

TERGON: Woher wissen Ihre Mitarbeiter, wie man den TERGON optimal einstellt?

Tesar: Inzwischen haben viele Kollegen schon so lange Erfahrung mit dem TERGON, dass sich die meisten das

untereinander erklären können. Oder sie machen die Einstellungen zusammen mit Herrn Hartmann, an den man sich ja jederzeit wenden kann.

TERGON: Was tut Bechtle für die Rückengesundheit seiner Angestellten?

Tesar: Wir haben viele Mitarbeiter – vor allem im Außendienst und in der Auslieferung –, die noch richtig schleppen müssen. Für die ist ein fitter Rücken besonders wichtig. Wir kümmern uns darum. Wir haben im letzten Jahr einen Spezialisten beauftragt, gemeinsam mit allen Mitarbeitern die zentralen Gesundheitsthemen zu definieren. Daraus ist das Gesundheitsprogramm „SALUTO 12“ entstanden. In jedem Monat gibt es einen Vortrag zu einem anderen Gesundheitsthema. Natürlich ist da auch Rückengesundheit und Bewegung mit dabei. Und dazu gibt es dann Tipps und Übungen, die jeder für sich im Arbeitsalltag umsetzen kann. Und ich unterstütze das natürlich sehr gern, wenn jemand seinen alten Schreibtisch gegen einen höhenverstellbaren Tisch austauschen will oder einen TERGON bestellen möchte. Das bringt Bewegung ins Leben!



Am Standort Darmstadt ist das Thema Rückengesundheit und Bewegung sehr wichtig. Mit einem Spezialisten wurde das Gesundheitsprogramm „SALUTO 12“ entwickelt. Hier gibt es Tipps und Übungen, um den Rücken fit zu halten.

Thomas Tesar



Als Thomas Tesar 1981 sein Studium der Sozialpädagogik beendet hatte, wurde ihm schnell klar, dass der angespannte Arbeitsmarkt für ihn keine Option auf Karriere bereit hielt. Er entschied sich daher für eine Ausbildung zum Industriekaufmann, die er 1986 abschloss. Parallel zu seiner ersten Vollzeitstelle bei einem kleinen EDV-Haus in Darmstadt absolvierte er noch eine Fortbildung zum Handelsfachwirt. 1999 wurde es, auf über 40 Mitarbeiter angewachsen, von der Bechtle Gruppe als neuer Standort übernommen – mit ihm Thomas Tesar, der weiterhin für alle kaufmännischen Belange verantwortlich ist und seit 2012 nun auch als Mitglied der Geschäftsleitung im Bechtle IT-Systemhaus Darmstadt die Weichen für den weiteren Erfolgskurs setzt.

Seine Freizeit verbringt Thomas Tesar am liebsten mit der Familie und Freunden, gern beim Doppelkopf und beim Radfahren in der Natur. Seit einem schweren Radunfall im Jahr 2002 weiß der sportliche Familienvater, wie wichtig körperliche Fitness ist, und dass das gesamte Wohlbefinden vor allem von einem starken Rücken abhängig ist. Deshalb sorgt er mindestens zweimal pro Woche in der Rückenschule ganz gezielt dafür, dass alle Muskeln trainiert sind.

Interview: Katharina Göbel-Groß
Bilder: Jürgen Hartmann, TERGON