

## Case Study

# Vertrieb/Büro

Von der Sonne hängt sämtliches Leben auf der Erde ab – sie liefert Licht und Wärme, Leben und Energie. Manchmal müssen oder möchten wir ihre Einstrahlung jedoch begrenzen. Hier kommt die Teba GmbH & Co. KG ins Spiel, Hersteller von hochwertigem Sonnenschutz. Teba ist Kunde von Studitemps, dem Arbeitgeber von Studenten, Absolventen und Young Professionals. Erfahren Sie, welche Vorteile diese Zusammenarbeit allen Beteiligten bietet.

## Der Kunde: TEBA GmbH & Co. KG

Individuelle innenliegende Sonnenschutz und Fensterdekorationen sind die Domäne der Teba GmbH & Co. KG, und dies bereits seit 1938. Das Sortiment reicht von Plissees, Jalousien, Rollos über Vorhänge bis hin zu Produkten für den Insektenschutz, hierunter viele geschützte und designprämierte Innovationen. Ansässig ist Teba im Herzen des Ruhrgebiets – in Duisburg. Aktuell sind im Stadtteil Homberg 350 Mitarbeiter und 12 Auszubildende bei Teba tätig. Bei der Herstellung und Konfektionierung setzt Teba konsequent auf Qualität made in Germany.

## Der Auftrag: Profil und Herausforderungen

*„Die Rekrutierung auf dem normalen Bewerbungsweg ist anspruchsvoll. Studitemps bietet uns wertvolle Unterstützung.“*

*– Gordon Boddenberg, Leiter Marketing, Teba*



Die Teba GmbH & Co. KG suchte kurzfristig Mitarbeiter für verschiedene Projekte im Marketing und Vertriebsinnendienst. Hierzu zählte ein Outbound-Projekt, bei dem im Rahmen einer Roadshow Interessenten für die Teba-Kollektionen präsentiert werden sollte. Damit einher ging die zeitnahe Einführung eines neuen Bestellportals für die Händlerstruktur. Die Anforderungen gestalteten sich demnach ebenso anspruchsvoll wie vielseitig: Je nach Einsatzbereich waren ein offenes Wesen und Sprachgewandtheit wichtig; anderswo standen Lösungsorientiertheit, Eigeninitiative sowie IT-Affinität im Vordergrund. Ebenso entscheidend: die schnelle Umsetzung.

## Die Umsetzung – warum fiel die Wahl auf Studitemps?

Als Traditionsunternehmen mit breit gefächerter Kundenstruktur besitzt Teba ausgeprägte Erfahrungen im Bereich Customer Service und hat diesbezüglich bereits auf verschiedene Dienstleister zurückgegriffen. Auf Empfehlung einer Personalleiterin kam man bei der Vorbereitung der anstehenden Projekte mit Studitemps ins Gespräch. Die Lern- und Technikaffinität der Studierenden, welche sie für digitale Aufgaben jeglicher Art prädestiniert, konnte ebenso überzeugen wie ihre hohe Flexibilität. Im Hinblick auf die vielseitigen Projektanforderungen konnte zudem der Bewerberpool aus 140 Fachbereichen überzeugen.

## Ergebnis und Zukunftsausblick

*„Ich schätze besonders, dass eine professionelle Vorqualifizierung durch Studitemps erfolgt. Die Vorschläge passen einfach.“*

*– Jörg Augstein, Leiter Vertriebsinnendienst, Teba*



Die Studenten werden im 2-Schichtsystem eingesetzt, unter anderem für die Auftragerfassung und digitale Nacharbeit. Vom Duisburger Campus können sie stressfrei mit dem ÖPNV oder Rad anreisen – nicht zuletzt an den „High-Level-Tagen“ Montag sowie Dienstag. Da viele Studenten gezielt körperliche Arbeit als Ausgleich zu den Lehrveranstaltungen suchen, ist die Überlassung in die Produktion und Fertigung ebenfalls möglich. Wie auch eine Karriere im Unternehmen: 2020 wurde eine Aushilfe als Werkstudent übernommen; für Absolventen und Young Professionals sind Ein- bzw. Aufstiegschancen gegeben. Die nächsten Projekte sind fest eingeplant.

### **Zusammenarbeit: Key Facts**

- Studenten für Marketing und Vertriebsinnendienst
- Zusammenarbeit seit 2019, kontinuierlich erweitert
- Standort Duisburg, gut per ÖPNV oder Rad erreichbar
- Flexibilität kommt Studenten und Unternehmen zugute

### **Kurzprofil: Teba GmbH & Co. KG**

- Hersteller hochwertiger Sonnenschutzsysteme
- Seit 1938 am Markt, aktuell über 350 Mitarbeiter
- Viele Artikel geschützt und/oder für ihr Design prämiert
- Herstellung und Konfektionierung made in Germany