

## Pressemitteilung

# Mit Döllken groß geworden

*Angela Neuhaus erbte das Leisten-Gen von ihrem Vater und gibt es weiter an ihre Kinder.*

Es ist ein warmer, sonniger Sonntagnachmittag in der niedersächsischen Landeshauptstadt Hannover. Aber Angela und Dirk Neuhaus sowie ihre Söhne Markus (14) und Thorsten (13) sind nicht die gut 150 Kilometer nach Hannover gefahren, um sich den spektakulären Erlebnis-Zoo anzusehen. Auch der Maschsee und die warme Herbstsonne lässt die Familie völlig kalt. Familie Neuhaus verbringt den Sonntag lieber bei der Hausmesse eines Großhändlers für Malerbedarf. Dabei fröhen die Nordlichter nicht den unzählig angebotenen Speisen, Getränken und Freizeitangeboten – ganz im Gegenteil –, sie repräsentieren hier an der Basis des Verarbeiter-Marktes die Firma Döllken aus Weimar und beraten aktiv ihre Produkte und Lösungen für bodenverlegende Verarbeiter.



*BU: Markus, Dirk, Angela und Thorsten Neuhaus bei der Hausmesse eines Döllken-Kunden*

### **Leistenkompetenz seit 1973**

Willy Brandt ist Bundeskanzler, der Vietnam-Krieg geht zu Ende und die Welt befindet sich wieder einmal in einer Zeit des Umbruchs, als Walter Büssau, der Vater von Angela Neuhaus, 1973 nach einer neuen beruflichen Herausforderung sucht und diese beim Erfinder und Marktführer von Kernsockelleisten, der Firma Schock aus Schorndorf, findet. Zur damaligen Zeit lähmte die Ölkrise die Wirtschaft derart, dass viele Unternehmen dazu übergingen, den Vertrieb zu dezentralisieren. Die neu geschaffenen regionalen Vertriebseinheiten sollten die Nähe zum Kunden erhöhen und damit das Geschäft ankurbeln. So begann Walter Büssau anfangs als Angestellter und später mit freier Handelsvertretung vom niedersächsischen Hesslingen aus und versorgte neben dem eigenen

Bundesland gleich den gesamten norddeutschen Raum mit Leisten – und dies fortan äußerst erfolgreich.

„Ich kann mich noch gut daran erinnern“, so Angela Neuhaus, „wie ich im Alter von fünf bis sechs Jahren die ersten Musterketten gemeinsam mit meinen Eltern zusammengefädelt habe. Für mich waren die Produkte von Schock und später von Döllken immer ein Teil meines Lebens, ich habe die Wertschätzung für diese unscheinbar wirkenden Produkte, denen jedoch eine sehr komplexe Ingenieursleistung voransteht, quasi mit der Muttermilch aufgesogen“, ergänzt die Mutter zweier Söhne und strahlt dabei stolz übers ganze Gesicht.



*BU: Kompetent, charmant und leistenbegeistert – Angela Neuhaus*

## **Liebe und Leidenschaft für die Leiste**

Bereits mit zwölf Jahren begleitete sie ihren Vater regelmäßig zu Messen und fing an, das Präsentieren, Beraten, Verkaufen und Fachsimpeln zu lieben. „Ich empfinde es seither immer wieder als große Freude, unterschiedliche Menschen kennenlernen zu dürfen und ihnen durch die systemischen Lösungen von Döllken einen wirklich Nutzen vermitteln zu können“, so Angela Neuhaus. „Wir verkaufen keine Konsumgüter, die nach einer gewissen Zeit wieder aus der Mode kommen. Wir verkaufen ein System, mit dem unsere Kunden in die Lage versetzt werden, ihre Arbeit effizienter, wirtschaftlicher und qualitativ hochwertiger zu gestalten. Neben der Deko-Kompetenz, die bei Döllken-Weimar mehr als 300 markt- und trendgerechte Oberflächen ausmacht, geht es schon lange nicht mehr nur um die Leiste, sondern um die Frage der Produktivität: Wie gelingt es uns, den Verarbeitungsprozess unserer Produkte auf der Baustelle so smart zu gestalten, dass der Anwender hieraus einen spürbaren Vorteil für sich ableiten kann?“

Trotz ihrer Euphorie für das Geschäft des Vaters bestand dieser darauf, dass die Tochter erst einmal etwas „Anständiges“ lernen solle. Nach absolvierter Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau sowie ersten beruflichen Jahren im Handel war es dann am 1. Juli 1991 so weit: Angela Neuhaus stieg in das Geschäft rund um die Leiste ein.

# DÖLLKEN

W E I M A R

A SURTECO COMPANY

Gut 300 Kilometer südwestlich wurde an exakt dem gleichen Tag die Firma Döllken-Weimar GmbH gegründet, wenn das kein Zufall ist – doch noch sollten sich die Wege nicht kreuzen.

## Leisten für den Aufbau Ost

Die Jahre nach der Wiedervereinigung waren geprägt von immens viel Arbeit, denn ihr Vater erweiterte sein Verkaufsgebiet um die neuen Bundesländer, sodass die „Feldarbeit“ sich mit einem Schlag verdoppelte. Die äußeren Umstände und die hohe Nachfrage während des „Aufbaus Ost“ ebneten auch Dirk Neuhaus, dem Ehemann von Angela, den Weg zur Leiste. 1996 tauschte der gelernte Fleischermeister Spalter und Fleischklopfer gegen S60 und Kerbstanze. Das Jahr 2016 ist daher auch für Angela und Dirk Neuhaus von besonderer Bedeutung: Sie begehen ihr 20 bzw. 25-jähriges Jubiläum im Dienste von Döllken-Weimar.



*BU: Dirk und Angela Neuhaus (20 + 25 Jahre Leistenkompetenz)*

Vor sechs Jahren setzte sich der Vater von Angela Neuhaus zur wohlverdienten Ruhe. Seither firmiert die Vertretung, die acht Mitarbeiter beschäftigt und über einen eigenen Innendienst verfügt, unter dem Namen der Tochter Angela. „Wir bereisen unser großes Gebiet derzeit zu viert, wobei wir keine Aufteilung der Kunden vornehmen. Jeder von uns muss *jeden* Kunden kennen. Lediglich in der Aufgabe, die unsere Mitarbeiter und wir beim Kunden ausüben, gibt es Unterschiede.“

Wir verstehen uns hierbei stets als Mitglieder des Döllken-Teams und haben auch intern die Strukturen und Prozesse geschaffen, die es uns ermöglichen, auf jedwede Kundenbelange kurzfristig zu reagieren. An unserem Standort verfügen wir über eine 250 Quadratmeter große Lagerhalle. Hier bevorraten wir Muster und versenden diese an unsere Kunden. Darüber hinaus bietet das Lager Platz für diverse Messestände für die über 100 Hausmessen, an denen wir Jahr für Jahr teilnehmen.“

## Innovationsbereitschaft für Arbeiter-Lösungen

Einen derartigen Aufwand kann man laut Angela Neuhaus natürlich nur dann betreiben, wenn man zu 100%ig hinter den Produkten steht und von ihnen auch bis ins kleinste Detail überzeugt ist. „Zum Glück“, so Angela Neuhaus, „verkörpert Döllken ein Unternehmen, das höchstes Interesse daran hat, eine umfassende und systemische Lösung zur sauberen und schnellen Verarbeitung anzubieten. Und genau so etwas lieben Bodenleger, Schreiner, Maler, Raumausstatter & Co.“



*BU: „Unsere Produkte sind systemische Problemlösungen zur sauberen und schnellen Verarbeitung auf der Baustelle“, so Angela Neuhaus.*

Darüber hinaus konstatiert Angela Neuhaus Döllken-Weimar Investitions- und Innovationsbereitschaft. Letztere entwickelt sich meist direkt aus der Basis heraus. „Wir erfahren im täglichen Geschäft natürlich, wo der Schuh des Kunden drückt, und dieses Wissen um Bedürfnisse und Erfordernisse auf der Baustelle fließt bei uns sofort in die Produktentwicklung ein. Hier stoßen wir bei den ‚Drahtziehern‘ immer auf offene Ohren. Es ist daher für uns etwas ganz Besonderes, wenn Impulse aus unserer Basisarbeit später zu realen Produkten werden. Ob Kerbstanze, Streifenschneider oder die Heißklebepistole HKP 220 – in allen Produkten, auch den Kernsockelleisten, finden sich Ideen des Marktes wieder, daher sind wir so erfolgreich und im Markt führend“, so Angela Neuhaus.

## Die nächste Generation steht schon in den Startlöchern

Mittlerweile ist es spät geworden in Hannover. Die Söhne Markus und Thomas helfen beim Abbau des Stands wie immer kräftig und routiniert mit. Jeder Handgriff sitzt und nach nicht einmal einer halben Stunde ist der Mini-Van für die Rückfahrt gepackt. Den beiden Jungs merkt man an, dass ihnen der Beruf ihrer Eltern viel bedeutet. Die alles überstrahlende Begeisterung und Freude, die Angela Neuhaus und ihr Mann Dirk für Döllken verkörpern, ist so mitreißend, dass auch ihre Söhne davon im positiven Sinne gefangen sind. Während andere Kids sinnlosem Zeitvertreib nachgehen, bereiten sich Markus und Thorsten insgeheim und mit voller Begeisterung auf ihr Berufsleben vor.

# DÖLLKEN

W E I M A R

A SURTECO COMPANY

Mit Sicherheit sind sie auch bei den nächsten Hausmessen wieder mit dabei – egal ob in Bremen, Oldenburg, Kiel oder Rostock.

## **Döllken-Weimar – das Carl Zeiss der Bauindustrie**

Dank Menschen wie Angela Neuhaus wird Döllken-Weimar in der Bodenbelags- und Baubranche als das wahrgenommen, was Carl Zeiss Jena in der optischen Branche ist. Ein fokussiertes Unternehmen, das ohne viel „Chichi“ seiner Berufung nachgeht und durch Inhalte den Markt überzeugt. Döllkens Mitarbeiter – ob in Bönen, Nohra oder Heeslingen, ob in der Entwicklung, der Produktion oder im Vertrieb – zeichnen sich durch überdurchschnittliche Empathie, Sachverstand und Kreativität aus. Es gelingt dem Gesamtkunstwerk Döllken-Weimar dabei vorbildlich, jede Eigenschaft auf das Wesentliche zu konzentrieren. Diese Eigenschaft ist *der* Garant für die herausragende Qualität des Unternehmens sowie die Legitimation seiner marktführenden Stellung.

Zeichen 8.709

---

## **Über Döllken-Weimar**

Die Döllken-Weimar GmbH ist ein kunststoffverarbeitendes Unternehmen, beliefert weltweit die Baubranche sowie die Industrie mit technischen Profilen sowie Sockelleisten und gehört zu den Marktführern in diesem Segment. Seit dem Jahr 2002 zeigt sich Döllken als ein starkes und erfolgreiches Unternehmen unter dem Dach der SURTECO SE. Das Unternehmen ist auf fünf Kontinenten mit Produktionsstätten und Vertriebsstandorten vertreten. Der Jahresumsatz liegt bei mehr als 60 Millionen Euro.

## **Über SURTECO**

SURTECO entstand aus einem Zusammenschluss sich ergänzender deutscher Unternehmen mit insgesamt über 400 Jahren Erfahrung in der Herstellung dekorativer Möbelloberflächen und verwandter Produkte. Durch die Gründung und den Zukauf von Unternehmen im In- und Ausland entwickelte sich die SURTECO-Gruppe international weiter mit dem Ziel, die Bedürfnisse der Kunden weltweit zu bedienen. Menschen kommen mit unseren Produkten täglich in Berührung. Unsere Vision ist, das Leben der Menschen mit Design und Funktionalität zu bereichern. Dies erreichen wir als führendes Unternehmen für industrieübergreifende Systemlösungen und Serviceleistungen. Mit diesem Anspruch und der Leidenschaft unserer Mitarbeiter weiten wir unsere Leistungen und Ideen in bestehenden und neuen Märkten nachhaltig ertragsstark aus. SURTECO ist auf vier Kontinenten mit Produktionsstätten und Vertriebsstandorten vertreten und beschäftigt weltweit über 2 700 Mitarbeiter. Der Jahresumsatz 2015 lag bei mehr als 630 Mio. Euro.

## **Pressekontakt**

Für Rückfragen der Redaktion:

dasHolthaus  
crossmedia agentur  
**Herr Jens O. Holthaus**  
Im Eichels 10  
D-69469 Weinheim

Tel.: +49 6201 8778-100

Mail: [holthaus@dasHolthaus.de](mailto:holthaus@dasHolthaus.de)

URL: <http://www.dasHolthaus.de>

**Bilddaten:**

Hochauflösende Bilddaten können Sie [hier](#) downloaden.

**Im Falle der Veröffentlichung bitten wir um Zusendung  
je eines Beleges an die oben stehenden Adressen.**