



Jennifer Kraus

## Wirksame Augenöffnerin

Jennifer Kraus hat bei dm ihren Traumarbeitsplatz im Industriepartnermanagement in der Verteilzentrenlogistik gefunden. Dabei stößt sie gerne nachhaltige Veränderungen an.

### Was genau ist Ihre Rolle als Industriepartnerkoordinatorin für die Logistik bei dm-drogerie markt?

Bei dm legen wir großen Wert auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten, unseren Industriepartnern. In meiner Funktion als Industriepartnerkoordinatorin optimiere ich die logistischen Prozesse zwischen Industrie und Handel, die ihren Berührungspunkt in unseren Verteilzentren haben. Zusätzlich koordiniere und gestalte ich diese Prozesse hinsichtlich ihrer Zukunftsfähigkeit und forcieren dieses mir wichtige Thema über verschiedene Arbeitskreise und Projekte.

### War das immer schon Ihr Traumjob?

Während des Abiturs habe ich erkannt, dass ich in der Wirtschaft tätig sein möchte, weil ich überzeugt bin, hier durch mein Tun positiv und vor allem direkt in die Gesellschaft wirken zu können. Besonders spannend finde ich die Herausforderung, wirtschaftliche, ökologische und soziale Aspekte über die gesamte Lieferkette sinnvoll zu verbinden. Mit dm habe ich einen Arbeitgeber gefunden, der den Menschen in den Mittelpunkt stellt und bei dem ich in diese Rolle hineinwachsen konnte.

### Welche Möglichkeiten hat der Handel als Branche, die Gesellschaft nachhaltig zu beeinflussen?

Der Handel berührt täglich unzählige Menschen und hat immense Möglichkeiten, ökologisch zukunftsfähige Veränderungen zu bewirken. Die

individuellen Beiträge jedes Einzelnen sind wichtig für eine lebensfähige Erde, doch oft ist es der Handel, der einen wichtigen Beitrag dazu leistet. Menschen darin erst zu befähigen. Besonders wichtig ist es, Bewusstsein zu schaffen und Menschen für nachhaltige Themen zu sensibilisieren. Es braucht mehr augenöffnende Initiativen.

### Sie lesen auch gerne ‚augenöffnende‘ Bücher.

Damit meine ich Bücher, die einen echten Aha-Moment bieten, inspirieren und für Emotionen sorgen. Das können sowohl Sachbücher fernab von alltäglichen Themen sowie Romane oder Science-Fiction sein.

### Und die Arbeit mit Ton?

Dieses Hobby habe ich erst kürzlich für mich entdeckt. Was ich an der Arbeit mit Ton besonders schätze, ist die Freiheit, immer wieder von vorn beginnen zu können – der Ton verzeiht alles. Die kreativen Bewegungen mit den Händen wirken dabei sehr beruhigend und haben etwas Meditatives.

### Was bedeutet für Sie Selbstwirksamkeit?

Selbstwirksamkeit bedeutet für mich, dass ich durch meine eigene Initiative alles erreichen kann. Ein gutes Beispiel ist meine aktuelle Position als Industriepartnerkoordinatorin bei dm. Bereits während meines Studiums habe ich gemerkt, dass ich in diesem Bereich arbeiten

möchte. Also habe ich viel Zeit und Energie investiert, um diese Position zu erreichen – mit Erfolg.

### Wie wichtig ist Ihnen Erfolg?

Für mich ist der Weg zum Erfolg fast interessanter als das Erreichen eines fest definierten Ziels um jeden Preis. Erfolg bedeutet für mich auch, jeden Tag Spaß an der Arbeit zu haben, sich im Team wohlfühlen und Wertschätzung zu erfahren. In einem solchen Umfeld kann ich meine persönlichen Ziele verwirklichen und im Idealfall etwas Positives bewirken. *bs/lz 45-24*

Schon während ihres Dualen Studiums bei dm nahm Jennifer Kraus (27) ihre heutige Rolle als Industriepartnerkoordinatorin ins Visier. Am Masterstudium „Wirtschaft nachhaltig gestalten“ an der Alanus-Hochschule in Alfter bei Bonn, das sie parallel zu ihrer Tätigkeit bei dm bereits aufgenommen hat, begeistert sie die Kombination aus Wirtschaftsthemen, Kunst und Philosophie.



## Mutige Grenzgängerin

Fulya Candan liebt Herausforderungen – sportlich ebenso wie beruflich. Als Senior Key Account Managerin bei Procter & Gamble vertraut sie auf ihre analytischen Fähigkeiten.

### Mundpflege und Rasierer sind auf den ersten Blick recht unemotionale Produktwelten. Wie begeistern Sie sich trotzdem dafür?

Bei meinem Besuch im Braun-Werk haben mich nicht nur der hohe Grad der Digitalisierung bei der Produktion, sondern vor allem die Menschen beeindruckt, die dort mit einer mitreißenden Leidenschaft für die Marke und die Produkte arbeiten. Ich finde, Gillette und Venus sind sehr emotionale Marken, mit denen die Menschen viel verbinden. Wenn ich erzähle, dass ich sie verkaufe, sagen

alle sofort: Für das Beste im Mann. Und Oral B ist ebenfalls eine starke Marke.

### Lieben Sie Herausforderungen – wie beispielsweise die Radtour von Frankfurt nach Mailand, die Sie kürzlich gemacht haben?

800 Kilometer in acht Tagen über die Alpen zu radeln, war tatsächlich eine Herausforderung. Im Frühjahr sind mein Mann und ich außerdem in Panama 30 Kilometer zum Sonnenaufgang auf einen Vulkan gewandert. Bei aller Anstrengung motiviert es mich, ein Ziel vor Augen zu haben. Ich gehe gerne an meine Grenzen, denn man nimmt dabei immer etwas mit – neben Muskelkater auch Erfahrung und Resilienz. Das gilt ebenso im beruflichen Kontext.

### Wo laden Sie Ihre Akkus auf?

Soziale Interaktion gibt mir Energie. Wichtig ist mir auch die Balance aus beruflichem Engagement und privatem Glück. Wenn ich abends aufgeladen nach Hause komme, powere mich gerne beim Sport aus. Ich bin ständig in Bewegung, bemühe mich aber um mehr Achtsamkeit und Ruhe, zum Beispiel beim Lesen oder mal beim Yoga.

### Ihr Motto lautet ‚Worth a Try‘. Gibt es Beispiele in Ihrem Leben, wo sich der Versuch besonders gelohnt hat?

Das Motto zieht sich durch meine gesamte bisherige Karriere – von meinem BWL-Studium in Mannheim bis hin zu meinem heutigen Job mit spannenden Kundenprojekten. In

meinem beruflichen Alltag im Vertrieb erlebe ich das regelmäßig: Es geht darum, Chancen zu ergreifen und mutig voranzugehen. Manchmal gewinnt man sofort, und manchmal lernt man etwas dazu – beides bringt einen weiter.

### Sie haben sich als Kind für Forensik interessiert – inwiefern hat Ihre heutige Tätigkeit Bezüge zur Kriminalistik?

Ich habe immer schon gerne Rätsel gelöst und finde es spannend, durch die Analyse von Fakten Lösungen zu finden. In meinem Beruf ist es oft ähnlich: Man steht vor offenen Fragen und muss gemeinsam eine Lösung finden, mit der alle zufrieden sind.

### Unter anderem aufgrund der Migrationsgeschichte Ihrer Familie ist es Ihnen ein Anliegen, Geflüchteten bei ihrer Ankunft in Deutschland zu helfen. Was nehmen Sie aus dieser Arbeit für sich persönlich mit?

Ich bin sehr stolz und dankbar, dass meine Mutter, die mit zwölf Jahren nach Deutschland kam, meinen Geschwistern und mir eine gute Ausbildung ermöglicht hat. Das möchte ich gerne weitergeben. Daher setze ich mich für Vielfalt, Inklusion und Chancengleichheit ein. Als die Caritas einmal Helfer für die Betreuung geflüchteter Kinder suchte, bin ich jede Woche in die Unterkunft gegangen, um mit ihnen zu spielen. Es war beeindruckend, wie diese Kinder völlig vorurteilsfrei miteinander umgegangen sind. Ich habe viel von ihnen gelernt. *bs/lz 45-24*



Fulya Candan

Als Senior Key Account Managerin für das Mundpflege- und Rasurgeschäft von Procter & Gamble bei einem großen Lebensmitteleinzelhändler verantwortet Fulya Candan, 28, einen Umsatz von 30 Millionen Euro. Das Preisgeld ermöglicht ihr die Weiterentwicklung ihrer Führungsqualitäten mit dem Certified Professional Coach-Programm des Elite Coaching Centers mit den Schwerpunkten Selbstkenntnis, Visionsgestaltung, emotionale Intelligenz und praxisorientierte Anwendung.

