

FÜHRUNGSNACHWUCHS FÜR PHILIPPI

Jonas Philippi, der Neffe von Inhaber Jan Philippi, hat am 1. Oktober seine Tätigkeit als Verkaufsleiter B2C bei der norddeutschen Designmanufaktur aufgenommen.

Über diesen Einstieg soll der 24-jährige Hamburger darauf vorbereitet werden, langfristig in die Führung des Unternehmens aufzurücken. Jonas Philippi besetzt zunächst die Position als Verkaufsleiter der neu geschaffenen Abteilung B2C und wird das Marketing der endverbraucherorientierten Aktivitäten übernehmen.

Der Neffe von Philippi-Gründer und Inhaber Jan Philippi hat sich seit Jahren auf den Einstieg ins Unternehmen vorbereitet. Als Schüler half er in der Firma aus und absolvierte nach dem Schulabschluss eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Während seines Studiums der Betriebswirtschaftslehre in Münster und Mailand



Jonas Philippi ist seit Anfang Oktober 2020 als Verkaufsleiter B2C für Philippi tätig.
© Philippi

durchlief Jonas Philippi verschiedene Abteilungen des Unternehmens. Zudem unterstützt der Führungsnachwuchs bereits das Philippi-Vertriebsteam bei Einsätzen auf Fachmessen und hilft bei der Realisierung des jährlichen Katalogs.

„Ich freue mich sehr, dass wir meinen Nefen Jonas Philippi für unsere Firma gewinnen konnten. Durch seine vorherige Ausbildung, seine exzellenten kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, seinen internationalen Background sowie dank der praktischen Erfahrungen hier im Hause ist er bestens auf den Einstieg in das Unternehmen Philippi und perspektivisch auch auf die Unternehmensnachfolge vorbereitet,“ sagt Jan Philippi.

+ www.philippi.com

GEDA LABELS: ZEHN JAHRE KREATIVITÄT

Grund zu feiern bei Geda Labels: Das Unternehmen feiert in diesem Jahr seinen zehnten Geburtstag. Mit seinem Fokus auf Trendprodukte hat sich das Unternehmen zu einem kompetenten Handelspartner entwickelt.

In Hildesheim legten die Gründer und Geschäftsführer Gerald Knetsch und Daniel Rood vor zehn Jahren den Grundstein für die Geda Labels GmbH. Den Firmennamen setzten die beiden Unternehmer aus den jeweils ersten beiden Buchstaben ihrer Vornamen Gerald und Daniel zusammen. Der 55-jährige Betriebswirt Gerald Knetsch hatte zuvor in führender Position für die United Labels AG sowie für die Lurch AG gearbeitet. Der 42-jährige Daniel Rood, Bankkaufmann und Betriebswirt, sammelte Erfahrungen als Key Account Manager unter anderem ebenfalls bei Lurch und United Labels.

Die Vision von Knetsch und Rood war es, ein grundsolides Unternehmen aufzubauen. Sie starteten 2010 mit einem klei-

nen, ausgesuchten Sortiment. Seitdem ist Geda Labels stetig gewachsen und mittlerweile in ganz Europa etabliert. „Wir sind stolz, dass unser Geschäftsmodell so aufgestellt ist, dass es Schwankungen durch Corona auffangen kann“, erklärt Gerald Knetsch. Der Anteil von eigenen Designs am Umsatz beträgt heute die Hälfte, mit großen Lizenzen wie „Eiskönigin“, „Mickey Mouse“ oder „Raupe Nimmersatt“ wird die andere Hälfte erwirtschaftet. „Schon immer war klar, zweigleisig zu fahren und neben den Lizenzen auch generische Produkte anzubieten“, berichtet Daniel Rood.

+ www.gedalabels.de