



Ingo Dewitz,
Vorstand der Büroring eG und
Büroforum 2000 AG

Ingo Dewitz (geb. 1966) begann seine berufliche Laufbahn 1987 als Vertriebsbeauftragter bei der Firma Kopierpartner Bonn (heute TA Rheinland), wo er drei Jahre später Niederlassungsleiter wurde. 1992 übernahm der gelernte Kaufmann die Position des Vertriebsleiters bei der Firma Saueracker Nürnberg. 1995 wechselte Dewitz schließlich auf die Industrieseite, zuerst als Sales Manager Major Account bei Oki Systems Deutschland und 2001 dann als Senior Vertriebsleiter Deutschland bei Kyocera Mita Deutschland. Nächste Station war ab 2008 Samsung Electronics GmbH Printing Division, wo er als Senior Manager Sales / Head of Sales tätig war. Seit Oktober 2010 ist Ingo Dewitz Vorstand der Büroring eG und Büroforum 2000 AG. Er ist verheiratet, hat eine sechs Monate alte Tochter und lebt in Krefeld.

1. Nehmen wir an, die sprichwörtliche „gute Fee“ böte Ihnen die Antwort auf eine einzige Frage an. Welche würden Sie stellen?

Ich nehme es geschäftlich: Wie sieht der Büro-Fachhandel im Jahre 2022 aus. Als offene Frage formuliert, um viele Informationen zu erhalten und daraus die richtigen Schritte ableiten zu können.

2. Was möchten Sie unbedingt noch tun in Ihrem Leben, das Sie bisher versäumt haben oder wozu Sie bisher noch keine Gelegenheit hatten?

Ich würde meinen Jugendtraum erfüllen: Die alte Seidenstraße vom Mittelmeer bis ans Gelbe Meer reisen ... zumindest Teilstücke davon.

3. Welche große Ungerechtigkeit würden Sie sofort ändern, wenn Sie die Chance dazu hätten?

All jenen, die verantwortungslos die Lebensbasis unseres Kontinents zerstören, ihr Mandat, ihre Macht oder ihren Einfluss entziehen.

4. Was wäre Ihre Wunschheimat, wenn Sie nicht in Deutschland lebten? Warum?

Meine Wunschheimat ist dort, wo meine Familie glücklich ist.

Egal wo immer dies sein sollte. Es wird aber wohl immer Deutschland / Krefeld bleiben.

5. Streiten Sie gerne oder gehen Sie direkten Konfrontationen aus dem Weg?

Ich fördere die direkte Konfrontation mit einer direkten Ansprache, einer Portion Humor in einem unbeirraren Glauben an eine gemeinsame gute Lösung.

6. Was würden Sie als Erstes ändern, wenn Sie morgen Wirtschaftsminister in Deutschland wären?

Überparteiliches und liberales Denken fördern, damit wäre ich allerdings fehl am Platze.

7. Welcher Unternehmer verdient aus Ihrer Sicht wirklich diesen Namen?

Sie denken bei der Frage wohl an einen großen Namen, ich denke dabei eher an die Unternehmer, die sechs bis sieben Tage die Woche für das Familienauskommen, die Existenzsicherung der Arbeitnehmer und auch für unser Allgemeinwohl zeitweise unmenschliche Kräfte aufbringen und die unglaubliche Sorgen und Nöte belasten. Ich bin der Ansicht, dass ohne diese Unternehmer kein Wirtschaftssystem funktionieren würde.

8. Was ist für Sie ein absoluter Stimmungstöter?

Hochmut, Kälte und soziale Distanz, sowie wahl- oder machtpolitisches Geplänkel.

9. Zum Geburtstag bekommen Sie einen Gutschein für einen Tandem-Fallschirmsprung geschenkt.

Was machen Sie damit?

Mit einer Mischung aus Aufregung und Freude würde ich springen und fliegen.

10. Wie definieren Sie für sich persönlich den Begriff Luxus?

Bei jeglicher Handlung Zeit ohne Zeitfenster zu nehmen.

11. Wohin wird Sie voraussichtlich Ihr nächster Urlaub führen?

Nach Südafrika, Durban.

12. Welchen selbst auferlegten Prinzipien sind Sie schon untreu geworden?

Ohje, ich denke bei zu vielen!

13. Welches Kindheitserlebnis ist Ihnen heute noch in Erinnerung?

Als E-Jugend Fußballer eines Bonner Vorort-Vereins in einem Bundesliga-Vorspiel von Schalke 04 vor 60.000 Zuschauern im alten Parkstadion 0:7 gegen die Schalker Jugend verloren zu haben.

14. Was ist Ihr Lieblingsfilm und warum ist gerade dieser Ihr Favorit?

„Es war einmal in Amerika“ von Sergio Leone mit überragenden Schauspielern wie Robert de Niro und James Woods. Zehnmal gesehen, dennoch vier Stunden Spannung pur, überwältigendes Gangster-Epos über die menschliche Integrität.

15. Was halten Sie von Fragebögen wie diesem?

Raus aus dem Geschäftsalltag und mit Fragen beschäftigen, die mich für eine halbe Stunde in eine andere Welt führten. Hat Spaß gemacht!

es:shop - Das Shopsystem für die IT / TK / PBS - Branche

„Endlich eine Shop-Lösung, die auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten ist und zusätzlich B2B-Funktionen beinhaltet!“

ElectronicSales wurde mit Gütesiegel ausgezeichnet:



es:shop

... mehr als ein Webshop

Professionell verkaufen im Internet

Tel. 09492 / 60 163 0

www.electronicsales.de