



Ghislaine Duijmelings

03.08.2020 09:31 CEST

Auktionsleiterin Ghislaine Duijmelings braucht keine Zeit für sich selbst

Auktionsleiterin Ghislaine Duijmelings braucht keine Zeit für sich selbst

Sie wusste sehr bald, was sie wollte: eine Spitzenposition in einem großen Unternehmen. Wer Ghislaine Duijmelings sagt, sagt Ambitionen. Gleichzeitig aber auch: „Sie ist hart im Geschäft, aber sanft zum Menschen.“

Schon früher wusste Ghislaine Duijmelings: Wenn ich meinen Traum verwirklichen will, darf ich nicht in Helmond bleiben. Also zog sie so bald wie möglich nach Utrecht, um dort auf dem Luzac-Kolleg den Vwo, den „prä-

universitären Bildungsgang“ (voorbereidend wetenschappelijk onderwijs, vwo) zu absolvieren. Im Anschluss daran wechselte sie kurzerhand zur Europa-Universität in Antwerpen. „Ghislaine hatte ein klares Ziel vor Augen: eine Spitzenposition in einem großen Unternehmen“, meint der ehemalige Kommilitone Rutger van Londen. „Und sie besaß im Studium mehr Disziplin als ich.“

Duijmelings (51) verwirklichte sich ihren Traum im Jahr 2011 als sie die Position des CEO von Manutan in Benelux einnahm. Manutan ist das französische Unternehmen, das ihren niederländischen Arbeitgeber Overtoom übernommen hatte. Vier Jahre später wechselte sie als CEO zum industriellen Auktionshaus Troostwijk und in diesem Sommer erfolgte der Umstieg auf das deutsche Unternehmen Surplex, einem direkten Konkurrenten von TB Auctions, wie Troostwijk nach einer Fusion inzwischen firmierte.

„Im Zuge der Fusion ergaben sich zahlreiche Umstrukturierungen, es waren auch zwei CEOs im Amt. Surplex wollte sie unbedingt, dann fällt einer ambitionierten Persönlichkeit wie Ghislaine die Wahl nicht allzu schwer“, erklärt Richard Groenendal, der als CFO mit Duijmelings sowohl bei Manutan als auch bei TB Auctions zusammenarbeitete.

Er kann sich gut vorstellen, warum Surplex bald an der Strippe hing, nachdem Duijmelings eindeutig zu verstehen gegeben hatte, dass sie auf dem Markt war: „Im Auktionsgeschäft ist es unerlässlich, seine Beziehungen intensiv spielen zu lassen. Man muss wissen, wo man potenzielle Verkäufer findet, denn viele Unternehmen ziehen nicht immer sofort eine Auktion in Erwägung, wenn sie Material absetzen müssen. Ein Spiel, das Ghislaine gerne spielt.“

Bildunterschrift: Ghislaine Duijmelings glaubt fest an das Individuum. „Sie ist der Überzeugung, dass man als Individuum jede Gelegenheit ergreifen sollte, sich selbst voranzutreiben.“ Der Sport war ein Mittel zu diesem Zweck. Möchten Sie stärker werden? Trainieren Sie sich im Gewichtheben. Wollen Sie imstande sein, schneller Entscheidungen zu treffen? Gehen Sie zum Squash.

KICKBOXEN

Der ehemalige Kommilitone Rutger van Londen, heute kaufmännischer Leiter der Einkaufsorganisation Xandriion, nennt Duijmelings „hard on business, soft on people“ („hart im Geschäft, aber sanft zum Menschen“). Letzteres wurde in ihrer Phase als Spitzenfrau von Overtoom/ Manutan Benelux besonders

deutlich. Sie richtete im Hauptsitz ein eigenes Sportzentrum ein. Groenendal: „Sie glaubt fest an das Individuum. Sie ist der Überzeugung, dass man als Individuum jede Gelegenheit ergreifen sollte, sich selbst voranzutreiben.“ Der Sport war ein Mittel zu diesem Zweck. Möchten Sie stärker werden? Trainieren Sie sich im Gewichtheben. Wollen Sie imstande sein, schneller Entscheidungen zu treffen? Gehen Sie zum Squash. Möchten Sie zielorientierter arbeiten? Üben Sie sich im Bogenschießen. Aber da war viel mehr als nur der Sport, meint Léone Böck, damaliger Managementassistent bei Manutan Benelux und heute Experte für Arbeitszufriedenheit. Es wurde eine Bibliothek eingerichtet, in der Firmenkantine wurde gesünderes Essen serviert, es wurden Filmabende organisiert. Ich erinnere mich an den schwedischen Film „As it is in heaven“ (Wie es im Himmel ist), der von einem Chor handelte. Das Motto lautete: „Wenn jeder seine Stimme hören lässt, klingt es fantastisch zusammen.“ Duijmelings selbst ging zum Kickboxen, „vielleicht, um ihr Durchsetzungsvermögen in den Griff zu bekommen“, so Groenendal. Van Londen: „Ghislaine wäre gerne sportlich aktiver, aber das ist einfach nicht möglich, mit einer relativ jungen Familie, vielen Geschäftsreisen, zahlreichen Geschäftsessen ... da hat man einfach nicht genug Zeit übrig. Aber es konnte manchmal ebenso gut vorkommen, dass sie um 7.00 Uhr in der Frühe zum Kickboxen ging.“

ABNEIGUNG GEGEN LUXUSPFERDCHEN

Böck behauptet, er habe von niemandem im Beruf so viel gelernt wie von Duijmelings. „So hart zu arbeiten und dann zu Hause da zu sein für einen Mann mit einem internationalen Job und zwei Kindern (Duijmelings hat zwei Söhne, jetzt 16 und 13, red.). Anscheinend brauchte sie keine Zeit für sich selbst. Sie ist auch nie allein unterwegs, höchstens zu einem Lehrgang. „Duijmelings verabscheut Luxuspferdchen“, so Böck. „Sie schaffte so gut wie alle Sekretariatsfunktionen ab, weil in ihren Augen Manager viele dieser Aufgaben selbst erledigen konnten. Und als sie Yoga in der Firma einführte, bezog sie ausdrücklich die Leute im Lager mit ein, auch wenn die meisten Mitarbeiter das Gefühl hatten, eigentlich keine Zeit dafür zu haben. Ghislaine hat einige Enthusiasten als Yoga-Botschafter gefunden, und letztendlich standen eine ganze Reihe von Arbeitsschuhen draußen vor dem Yoga-Saal.“ Der Sport trug auch dazu bei, Ränge und Positionen zugunsten von mehr Zusammenarbeit abzubauen: „Wenn ich beim Kickboxen von jemandem aus dem Vertriebszentrum trainiert werde, sieht man einander am Ende in einem ganz anderen Licht“, so Duijmelings selbst in dem Buch „Motivatie Binnenstebuiten“ (Motivation völlig umgekrempelt) ; wie bringt man junge Leute in Bewegung? „Der menschenorientierte Ansatz war im Wesentlichen

der von Manutan, aber er passte perfekt zu Duijmelings“, so Böck. „Man spürt, dass Ghislaine wirklich an Menschen interessiert ist. Von mir möchte sie immer wissen, was ich mir erträume.“

WARUM TRITT SIE NICHT IN EINER TALKSHOW AUF

Außerhalb ihres eigenen Fachgebietes ist Duijmelings eine große Unbekannte. Dennoch verfügt sie über die notwendigen Qualifikationen, um ein Vorbild für ambitionierte Frauen zu sein. Van Londen: „Ghislaine ist keine Schwätzerin. Sie ist zwar aktiv in Netzwerken von Top-Frauen, aber sie bleibt im Hintergrund, sie ist der Meinung, andere sollten sie als Top-Frau entdecken.“ Und dann gibt es auch noch das ebenso flache wie realistische Argument Zeit. „Duijmelings arbeitet unglaublich hart“, sagt Groenendal. „Sie strebt Ihrem Ziel blind entgegen, sie ist ständig verfügbar. Sie lebt für das Unternehmen, in dem sie arbeitet, dafür opfert sie viel auf.“ Also keine öffentlichen Auftritte als Powerfrau? Böck: „Sie setzt sich immer für Frauen in einer Organisation und an der Spitze einer Organisation ein. Ich kann nicht verstehen, warum sie nie in einer Talkshow zu diesem Thema eingeladen wurde.“ Dazu Kommilitone van Londen: „Ghislaine käme da gut zur Geltung, aber sie weiß auch, dass das Leben nicht unbedingt leichter wird, wenn man berühmt ist.“

Quelle: [Het Financieele Dagblad](#)

CV

- 1969 Geboren am 29. Juli in Helmond
 - 1988 Vwo-Abschluss am Luzac-Kolleg in Utrecht
 - 1991 Internationale Betriebswirtschaftslehre, Europa-Universität Antwerpen
 - 1992 Marketingleiterin Overtoom Belgien
 - 1995 Aus Overtoom wird Manutan
 - 2011 CEO Manutan Benelux
 - 2015 CEO Troostwijk Auktionen & Bewertungen
 - 2020 CEO Surplex Deutschland, Industrieauktionshaus
-

Kontaktpersonen



Dennis Kottmann

Pressekontakt

Head of Marketing

dennis.kottmann@surplex.com

+49-211-422737-28