



FOTO: KUBUS FOTOGRAFIE

# Der diskrete Netzwerker

Für Personalberater **Clemens Schwerdtfeger** sind Kontakte das wichtigste Kapital

VON STEFFEN BACH

**Karrieren verlaufen nicht immer geradlinig. Das weiß Clemens Schwerdtfeger aus eigener Erfahrung.** Aufgewachsen auf einem Bauernhof in Südniedersachsen, studierte er in Göttingen Agrar-Geografie und promovierte zur Agrar-Wirtschaftsförderung in Göttingen und Vechta-Osnabrück. Anfang der 1990er Jahre zog er nach Magdeburg und stieg dort in der CDU-geführten Landesregierung bis zum persönlichen Referenten von Ministerpräsident Werner Münch auf. Die bis dahin atemberaubende Karriere endete jäh, als Münch im Zusammenhang mit der „Gehälteraffäre“ zurücktreten musste. Vier Jahre blieb der Niedersachse noch im Wirtschaftsreferat der Staatskanzlei, dann wechselte er zum Stallausrüster Big Dutchman nach Vechta. Dass es für diesen Schritt nicht nur berufliche Gründe gab, daraus macht der dreifache Vater kein Geheimnis. Er habe auch einen Wunsch seiner Frau erfüllt, die wieder in ihre Heimatregion zurückkehren wollte.

Bei Big Dutchman übernahm Schwerdtfeger die Personalleitung und betrat damit Neuland. Doch er spürte schnell, worauf es ankommt: „Man muss Empathie und Interesse für die Menschen mitbringen, alles andere kann man lernen.“ Doch einfach war es nicht.

in den Jahren um die Jahrtausendwende, als das weltweit tätige Unternehmen rasant wuchs, geeignete Mitarbeiter zu finden. Dienstleistungsunternehmen, die dabei helfen, Fachkräfte speziell für die Agrarbranche zu rekrutieren, habe es damals nicht gegeben, erinnert sich Schwerdtfeger. Er wurde selbst aktiv und gründete 2002 die Dr. Schwerdtfeger Personalberatung – zunächst parallel zu seiner Tätigkeit bei Big Dutchman. Seine Firma ist seitdem stetig gewachsen und betreut heute mit rund 20 Mitarbeitern bundesweit die gesamte Ernährungswirtschaft vom Agrarunternehmen bis zum Lebensmittelverarbeiter. Doch der 54-Jährige ist bereits einen Schritt weiter und nimmt das Ausland ins Visier, denn „die Agrarbranche ist eine internationale Szene“. Kooperationen mit Partnern in Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden entstehen, um den Kunden auch grenzübergreifend bei der Personalsuche zu helfen.

Vertrauen, Verlässlichkeit und Diskretion nennt Clemens Schwerdtfeger als entscheidende Kriterien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Allerdings könne er bei allem gu-

ten Renommee nicht darauf warten, dass Interessenten eine Bewerbungsmappe schicken. „Ohne Headhunting kommt man nicht an Spitzenleute ran“, betont der Personalberater. Um zu wissen, wer sich für welchen Posten eignen könnte, muss man die poten-

“ Ohne Headhunting kommt man nicht an Spitzenleute ran.

ziellen Kandidaten gut kennen. Persönliche Kontakte sind deshalb das wichtigste Kapital. Zwar werden Berufseinsteiger nicht mehr direkt vermittelt, an den Universitäten und Hochschulen ist Schwerdtfeger dennoch ein regelmäßiger Gast. Auch bei den Karrieretagen der agrarzeitung knüpft er erste Kontakte zu den Führungskräften von morgen.

Bei der Besetzung von Führungspositionen müssten die Unternehmen heute mehr bieten als ein angemessenes Gehalt, stellt Schwerdtfeger nüchtern fest. Entscheidend ist für ihn die grundsätzliche Einstellung der Personalchefs, die sich bewusst machen sollten, dass die Interessenten meist schon einen gut bezahlten Job haben. „Mit guten Bewerbern spricht man auf Augenhöhe“, rät der Personalberater. Das Gehalt müsse stimmen, aber auch Themen wie Kompetenzen oder Urlaub spielten eine immer wichtigere Rolle.