

KURZ NOTIERT



©Inke Folkert

Carlo Graepel führt IHK-Junioren

Oldenburg (mt). Zum neuen Sprecher der Wirtschaftsunioren bei der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer (IHK) ist Carlo Graepel (Friedrich Graepel Aktiengesellschaft, Lönigen) gewählt worden. Im Vorstand unterstützen ihn als Stellvertreter Martin Heuermann (Oldenburgische Landesbank AG, Oldenburg), als Past-Sprecher Michael Wolking (Heinrich Wolking Mühlenbau- Maschinenbau GmbH & Co. KG, Vechta), als Schatzmeister Dirk Schütte (Nord/LB, Oldenburg) sowie Felix Jahn (IHK). Den Wirtschaftsunioren bei der IHK gehören derzeit 50 Mitglieder und Gäste an – junge Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Führungskräfte aus dem gesamten Oldenburger Land. Sie engagieren sich in wirtschaftlichen, politischen, sozialen und kulturellen Fragen. www.wj-oldenburg.de.

PHWT informiert über Studium

Vechta/Diepholz (mt). Über die Möglichkeiten, Studium und Ausbildung zu kombinieren, informiert die Private Hochschule für Wirtschaft und Technik (PHWT) am 13. Dezember um 17.30 Uhr im Zentrum für Mechatronik und Elektrotechnik (ZME) in Diepholz. Sechs staatlich anerkannte Bachelorstudiengänge im betriebswirtschaftlichen und technischen Bereich können bei der PHWT mit einer Ausbildung bei einem der Mitgliedsunternehmen aus der Region verbunden werden. Die Studierenden erhalten eine Ausbildungsvergütung.

Ines Hachmöller ausgezeichnet

Friesoythe/Rastede (mt). Die Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Stiftung ehrte jetzt im Rahmen einer Feierstunde die 25 besten Absolventen von Genossenschaften aus dem Raum Weser-Ems. Zu diesen gehört Ines Hachmöller von der Spar- und Darlehenskasse Friesoythe.

Hinter der Hecke geht's um Vertrauen

Personalberatung: Dr. Clemens Schwerdtfeger sucht Balance zwischen Unternehmen und (neuen) Fachkräften

„Headhunting“ klingt irgendwie nach Wildem Westen. Dabei geht's in der Branche der Personalberater vor allem um Fingerspitzengefühl, Menschenkenntnis und Zuverlässigkeit.

VON HUBERT KREKE

Emstek. Als die Hecke rund um den Firmensitz in Emstek gerade frisch gepflanzt war, parkten einige Kunden lieber unauffällig ein paar hundert Meter entfernt neben einem Supermarkt und gingen die letzten Schritte zu Fuß. Obwohl an der Personalberatung von Dr. Clemens Schwerdtfeger nichts ehrenrührig ist.

Hinter dem inzwischen hoch gewachsenen Kirschlorbeer am Thomas-Mann-Weg 2 geht's jedoch immer auch um Diskrektion. Von den rund 16000 Führungs- und Fachkräften, die das Unternehmen innerhalb von 16 Jahren in seiner Datenbank gelistet hat, haben mehr als drei Viertel eine feste, gut dotierte Stelle mit Jahresgehältern jenseits von 70000 Euro.

Die meisten Fachspezialisten, die sich ungestört von innerbetrieblichem Getuschel nach einer anderen Chance umsehen, wenden sich auf Empfehlung an Schwerdtfeger, der Büros in Berlin, Ulm und Warendorf unterhält. „Die Fachexperten inserieren nicht selbst“, erklärt der 55-jährige Chef und Gründer, „die wollen angesprochen werden.“

Die passende „Paarung“ zu finden, ist die Suche nach der Balance zwischen Anforderungsprofil des Unternehmens und der Persönlichkeit eines Kandidaten. Wer den „weißen Hirsch“ aufspüren wolle, also

den bestmöglichen Bewerber suche, schieße nicht wahllos in den Wald, sagt Schwerdtfeger, der auf ein 15-köpfiges Team vertraut.

Die Bedingungen sind klar und seriös: Die Berater arbeiten nur im festen Auftrag eines suchenden Unternehmens, und das exklusiv, ohne Wettlauf gegen Vermittler oder andere Personal-Dienstleister. Nur so könne solide und ohne Interessenskollisionen sondiert werden, unterstreicht der geschäftsführende Gesellschafter: „Zu uns kommt man, wenn man's ernst meint und Top-Leute sucht.“

Drei spezialisierte Teams tasten sich behutsam voran. Vorab wird geklärt, ob geschäftliche oder persönliche Beziehungen einer Kontaktaufnahme im Wege stehen, wenn denkbare Kandidaten womöglich in konkurrierenden Unternehmen arbeiten. Mit jedem Bewerber führen die Mitarbeiter vertrauliche Gespräche, in denen – wenn gegenseitiges Interesse besteht – Eigenschaften und Fähigkeiten, aber auch die persönliche „Chemie“ erkundet werden.

„Jeder Mensch hat Schwächen“, weiß Schwerdtfeger. Ein ehrlicher Berater müsse „den Mut haben, auch unangenehme Dinge anzusprechen“. Nicht belehrend, eher moderierend. Was übrigens genauso gegenüber dem Auftraggeber gilt. Dem promovierten Agrar-Fachmann fällt das nach eigener Einschätzung leicht, denn: „Wir wissen, wie der Mittelstand tickt, was für eine Kultur dort herrscht.“

Ein einfaches Beispiel: Bei der (für Schwerdtfeger üblichen) Begleitung während der Einarbeitung grummelte ein frisch vermittelter Kandidat still vor sich hin, weil der vereinbarte Dienstwagen auf sich warten ließ. Als sich Wochen später

FAKTEN

- Dr. Clemens Schwerdtfeger (55), als Sohn eines Landwirts geboren, hat selbst in einem internationalen, inhabergeführten Unternehmen Verantwortung als Personalchef auf Geschäftsführerebene getragen.
- Nach dem Studium in Göttingen und der Promotion in Vechta arbeitete er für die Agrarkommission der EU in Brüssel und für das US-Land-

wirtschaftsministerium in Washington.

- Mehrere Jahre arbeitete er als persönlicher Referent und Referatsleiter für den Ministerpräsidenten von Sachsen-Anhalt.
- Seit dem Sommersemester 2018 ist Schwerdtfeger als Lehrbeauftragter im Bereich Personalmanagement an der Georg-August-Universität Göttingen tätig.



Setzt auf Zuverlässigkeit und Vertraulichkeit: der Mann „hinter der Hecke“, Dr. Clemens Schwerdtfeger. © Schwerdtfeger

noch immer nichts rührte, erkundigten sich die Emsteker Berater diskret im Vorzimmer des Chefs: Der offenbar vielbeschäftigte Inhaber hatte schlichtweg vergessen, den Leasing-Wagen zu ordern.

Der Service und die „Nachsorge“ haben einen festen Preis. Das Honorar liegt für gewöhnlich bei etwa einem Drittel des Jahresgehalts. Die unlängst in Cloppenburg kolportierten Summen für die Vermittlung eines Spitzenbeamten (über 90000 Euro plus Grundhonorar) ringen dem Wahl-Emsteker nur ein müdes Lächeln ab: „Wenn's so wäre, könnten wir im März die Arbeit fürs Jahr einstellen. Das schafft keine in der Branche.“

Das übliche Drittel-Honorar hält er dagegen für angemessen angesichts des langen Vorlaufs und des professionellen Aufwands. Schließlich geht's um betriebliche und persönliche Weichenstellungen, die ein Berufsleben und den Unternehmenserfolg gleichermaßen beeinflussen. „Der Wettbewerb wird mit den Köpfen gewonnen“, sagt der

Wirtschaftsfachmann: „Dort liegt das Know-how.“

Für Mandanten aus der Agrarbranche hat der Vater dreier Kinder ein eigenes Beratungsteam aufgebaut. Hinzu kommen ein Regional-Team, das zwischen Nordsee und Teutoburger Wald Führungskräfte vermittelt, und eine Gruppe, die sich um öffentliche Institutionen und Behörden kümmert. „Ich durfte schon zwei Bischöfen zuarbeiten“, sagt Schwerdtfeger lächelnd: „Auch die Kirche braucht Führungspersonal.“ Und das wird knapper.

Die Emsteker Agentur hat schon Fachleute aus Südamerika und Italien zurück in die Heimat gelotst. Auf Nachwuchs aus Süddoldenburg, zumal wenn er sich in der Welt umgesehen hat, können sich die Firmen verlassen. „Wir haben hier tolle, junge Leute“, sagt der Chefberater: „Die kommen aus Strukturen, wo sie Arbeit und Verantwortung gelernt haben.“

Zwischen Wachstum einerseits und dem Wandel des Rollenverständnisses andererseits

verlangen vor allem junge Fachkräfte heute aber zugleich Zeit für das Privat- und Familienleben. Schwerdtfeger erinnert sich an einen Kandidaten, der fünf Wochenenden hintereinander durcharbeiten musste. Am letzten Montag kündigte er, am Dienstag hatte er einen neuen Vertrag in der Tasche.

Für die Unternehmenskultur seien früher wie heute Wertschätzung entscheidend, unterstreicht der 55-Jährige, der sich noch gut an seinen Chef erinnern kann: „Der ging morgens durch den Betrieb und fragte seine Leute, wie's ihnen geht. Und das hat er ernst gemeint.“

Heute gibt's andere Formen von Aufmerksamkeit: Das kostenlose Abo im Fitness-Studio, ein Blumenstrauß auf dem Tisch zum Arbeitsantritt oder zum Geburtstag, das geleaste E-Bike für den (gesünderen) Weg zur Firma. Für Schwerdtfeger gilt: „Das Unternehmen ist die zweite Familie.“ Und im Büro ist's ähnlich wie zu Hause: Das Klima entscheidet übers Wohlbefinden.

Kleier hat jetzt neue Leitung

Baustoffhandel begegnet Herausforderungen der Zukunft

Cloppenburg (mt). Neu aufgestellt hat sich der 1930 gegründete Baustofffachhandel Kleier aus Cloppenburg. Zum 1. November sind Ursula Kleier und Diplom-

kaufmann Timo Saß als Prokuristen bestellt worden.

Geschäftsführer Karl Kleier stellt so sicher, dass der in dritter Generation geführte Familien-

betrieb die Herausforderungen auch in Zukunft meistern wird. So bleibe der in der Region als Fachgeschäft anerkannte Betrieb auf Erfolgskurs.

Saß hat 2001 seine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandelskauf bei der Firma Kleier erfolgreich abgeschlossen. Anschließend studierte er Betriebswirtschaft und arbeitete einige Jahre national im Baumarktsektor, bevor zu Kleier zurückkehrte.

Ursula Kleier hat nach ihrem Lehramtsstudium eine zusätzliche Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel absolviert. In der Firma arbeitet sie gemeinsam mit ihrem Ehemann. Ihre Schwerpunkte sind Finanzbuchhaltung und Personalführung.

„Das Biest will atmen“

Graepel fertigt Lüftungsgitter für Krones neuen Erntegiganten

Lönigen (mt). Einfache Öffnungen reichen nicht: Krones neuer Erntegigant, der weltstärkste Feldhäcksler BiG X 1180, benötigt riesige Mengen Frischluft, die in definierter Menge an die richtigen Stellen gelangen müssen. Dafür sorgen bionische Gitter von Graepel.

Der BiG X 1180 gilt als derzeit stärkster Feldhäcksler der Welt. Mit 850 kW Motorleistung holen die Ingenieure sogar noch 100 kW mehr aus den 24 Litern Hubraum heraus, als der D9512-Motor im Serienstandard liefert. „Der mächtige Liebherr V12-Diesel braucht reichlich Luft für Verbrennung und Kühlung“, erklärt August Lanfermann vom Löninger Fachbetrieb, der die Gitter aus Lochblechen fertigt.



Kooperation: Krone-Feldhäcksler mit Spezial-Gittern. Foto: Graepel

Ein solches Kraftwerk müsse vor Überhitzung geschützt werden, so Lanfermann weiter. Ein Faktor, der besonders bei Erntemaschinen relevant sei, die bei sengender Sommerhitze im Dauereinsatz seien. Zudem:

Ohne ausreichende Luftzufuhr sei keine Verbrennung gewährleistet, wies die strengen Grenzwerte nach Abgasstufe V bzw. TIER 4 final erforderten. „Das Biest will atmen“, formuliert Lanfermann markant.



Führen den Baustoffhandel in die Zukunft: (von links) Karl Kleier, Timo Saß und Ursula Kleier. © Kleier