



DAF Trucks
Carl-Wolfgang Müller

Vita
Jürgen Binger

Vita
Robert Czichos

Vita
Jörg Dötter

Netzwerk für
kluge Köpfe
Jörg Dötter

Autohaus Dello
Robert Czichos

FIAT geht
neue Wege
Christiane Groß

InterSearch®
WORLDWIDE

www.mrgruppe.de
www.intersearch.org

DAF Trucks – Erfolg gegen den Trend

Carl-Wolfgang Müller

Zum "International Truck of the Year 2002" wurde in diesem Jahr der DAF LF gewählt. Eine Jury aus 20 europäischen Ländern würdigte damit den Neuling in der mittelschweren Lkw-Reihe als "bedeutendsten Beitrag zur Entwicklung des Straßengüterverkehrs". Besonders beeindruckt zeigte sie sich von der "Flexibilität bei der Bewältigung unterschiedlicher Transportaufgaben", wobei es der Firma gelungen sei, die wichtigsten Kriterien - Kosten, Komfort und Funktionalität - in den Vordergrund zu stellen.

Die Firma DAF Trucks knüpft mit dem Gewinn der begehrten Trophäe an den Erfolg des Vorjahres an. Obwohl im Jahr 2001 sowohl Nachfrage wie auch Neuzulassungen im Nutzfahrzeugmarkt auf rasante Talfahrt gingen, war es DAF Trucks gelungen, die eigenen Zulassungen um 25 % zu steigern. "Vor diesem Hintergrund bleiben wir auch für das kommende Jahr bedingt optimistisch", sagt Geschäftsführer Carl-Wolfgang Müller, "wenngleich die wirtschaftlichen Vorzeichen noch nicht den berühmten Silberstreif am Horizont erkennen lassen."

DAF Trucks, dessen Deutschland-Zentrale in Frechen bei Köln liegt, ist ein Unternehmen mit Sitz im niederländischen Eindhoven. DAF produziert Nutzfahrzeuge ab 6 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht,

die fast ausschließlich in Europa vertrieben werden. Seit Ende 1996 gehört DAF zur US-amerikanischen PACCAR-Gruppe und ist damit Tochter eines der weltweit größten Hersteller schwerer Lkw. Zu PACCAR zählen in den USA die Truck-Marken Kenworth und Peterbilt sowie in England die Firmen Foden und Leyland Trucks.

Das kontinuierliche Wachstum der Marke DAF in den letzten Jahren führt Geschäftsführer Müller auf drei Faktoren zurück: die interessante Produktpalette, den umfassenden Kundendienst und das schlagkräftige Händlernetz. Eine moderne, zuverlässige Produktpalette, die neben schwe-

Automotive Competence-Center

Seit Jahren unterstützt die MR Personalberatung sehr erfolgreich Hersteller, Händler und Zulieferer im Automobilbereich bei der Suche und Auswahl von Führungskräften und Spezialisten.

In diesem Bereich stellen wir drei Hauptsprechpartner im Automotive Competence-Center bei MR vor. Wir zeigen, was diese auszeichnet, um Kunden bei den gestiegenen Anforderungen in einem Markt, der ständig in Bewegung ist, zur Seite stehen zu können. Außerdem finden Sie Beiträge von drei Kunden, die ihr Unternehmen und ihre Arbeitsweise präsentieren.

Nehmen Sie jederzeit gern Kontakt mit unserem Competence-Center auf.

ren Fahrzeugen in den letzten Jahren auch leichte und mittelschwere Baureihen umfasste, konnte die Transporteure in Preis und Leistung überzeugen. Der Kundendienst wurde erweitert. "Total care" heißt das Programm, das Halter und Nutzer von Lkw rundum versorgt. Vom Wartungs- und Reparaturdienst über Leasing und Finanzierungen bis zu ITS, dem "Internationalen Truck Service", der seit 25 Jahren rasche Hilfe bei Notfällen und Pannen leistet. Das Händler- und Servicenetz umfaßt in Deutschland derzeit 160 Stützpunkte, die von selbstständigen Unternehmern geführt werden. Ihre Bereitschaft, in Betriebsneubauten zu investieren und das Management zu optimieren, hat erheblich zum Erfolg von DAF Trucks beigetragen.

Trotz eines weiter rückläufigen Marktes hat sich die Firma vorgenommen, im laufenden Jahr nochmals Marktanteile zu gewinnen. Und dies nicht nur im traditionell erfolgreichen Bereich der schweren Fahrzeuge, sondern auch weiterhin im Segment der leichten und mittelschweren Lkw. "Wir sind stolz auf unsere erreichten Ziele", resümiert Carl-Wolfgang Müller, "und wir werden die Messlatte für 2002 wieder ein Stückchen höher hängen."





Vita
Jürgen Binger

Geschäftsführer und Partner
MR Personalberatung, Hamburg

Drei Jahre in der Industrie, sechs Jahre als Personalberater und ein gutes Netzwerk an Kontakten waren das Rüstzeug, mit dem Jürgen Binger vor 17 Jahren zusammen mit zwei Partnern die MR Personalberatung gründete.

Nach Abschluss seines Studiums im Jahre 1976 macht der Diplom-Betriebswirt seine ersten Schritte auf der Karriereleiter als Referent der Organisationsabteilung bei einem großen deutschen Finanzdienstleister. Nur anderthalb Jahre später übernimmt er dort eine Führungsposition.

1979 wechselt Jürgen Binger von der Industrie in die Personalberatung. Seine fundierten Kenntnisse über die Organisation und Struktur von Unternehmen helfen ihm, die Wünsche seiner Kunden schnell zu verstehen. Nach insgesamt sechs Jahren als Angestellter in der Branche entscheidet sich Binger gegen eine Karriere in einer Personalberatungsgesellschaft und wagt stattdessen den Schritt in die Selbstständigkeit. Gemeinsam mit zwei Partnern gründet er 1985 MR. „Endlich konnte ich meine eigenen Strategien entwickeln und umsetzen“, erklärt Binger.

Jürgen Bingers Kunden kommen überwiegend aus dem Automobilbereich, dem Finanzdienstleistungssektor und der Unterhaltungsindustrie. Daneben ist er der Osteuropa-Experte bei MR, in dieser Funktion kümmert er sich um die Rekrutierung von ausländischen Mitarbeitern für hiesige Auftraggeber. Und wie jeder der sechs Partner bei MR hat auch Binger eine spezielle Aufgabe in der Gesamtleitung, er ist zuständig für den Bereich Finanzen.

Kontakt: Telefon 040/46 88 42 0
e-mail: j.binger@mrgruppe.de



Vita
Robert Czichos

Senior-Berater
MR Personalberatung, Bremen

„Was den Beruf des Personalberaters ausmacht möchte ich für mich wie folgt beschreiben: Interessant und spannend finde ich die intensive Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Unternehmen und Branchen, mit der jeweiligen Organisation und denen, die sie leben - den Mitarbeitern. Als Personalberater reicht es meiner Auffassung nach nicht, Menschen einschätzen zu können. Man muss, wenn man die Arbeit gut machen will, die Unternehmenskultur, die Struktur und den Führungsstil schnell verstehen können, um zu entscheiden, ob eine Fach- oder Führungskraft sich im Unternehmen erfolgreich entwickeln kann. Hier hilft mir sicherlich meine Erfahrung aus der beruflichen Praxis in Linienfunktionen und Bereichsverantwortung. Wichtig sind mir dabei die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden und Kandidaten. Erfolg ist für mich, wenn ich die Aufgabe zur Zufriedenheit unseres Kunden und der Kandidaten gelöst habe und durch meine Arbeit einen Beitrag zur positiven Entwicklung des Unternehmens leiste.“

Robert Czichos, 35 Jahre, verheiratet, zwei Kinder. Seit März 2000 Senior-Berater bei der MR Personalberatung in Bremen. Nach Abitur und Bundeswehr absolvierte Robert Czichos ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Münster und in den USA, danach folgte 1993 der Einstieg in den Aufbau des VW/Audi-Vertriebsnetzes in den neuen Bundesländern. Nach vier Jahren Wechsel in die Unternehmensberatung, zunächst mit den Schwerpunkten Händlernetzentwicklung, Unternehmensnachfolge und Sanierung. In dieser Tätigkeit bildete die Arbeit mit Fach- und Führungskräften immer einen Schwerpunkt und die Grundlage für die Personalberatung.

Kontakt: Telefon 04 21/16 27 99
e-mail: r.czichos@mrgruppe.de

Top-Personal im Ausland gesucht Netzwerk für kluge Köpfe

Jörg Dötter

Die Automobilbranche wandert ins Ausland. In ihrem Gefolge: die Zulieferindustrie und das Fachpersonal. Um an den neuen Produktionsstandorten die qualifiziertesten Mitarbeiter zu finden, hat MR Personalberatung das InterSearch-Netzwerk aufgebaut: Partner-Unternehmen in 37 Ländern der Welt gewährleisten die optimale Auswahl von Spezialisten.

Die Tendenz der Automobilhersteller, Produktionsstätten aus Deutschland nach Frankreich, Italien oder in die USA zu verlegen, ist nicht neu. Auch Mexiko und die Länder Osteuropas mit ihrem geringeren Lohnniveau konnten in den letzten Jahren viele Firmen gewinnen. Und den Autos folgen die „Anhänger“. Die Kfz-Industrie braucht Zulieferer, die im jeweiligen Land produzieren und mit neuester Logistik zuverlässig und pünktlich arbeiten. Dafür benötigt die Zulieferindustrie wiederum speziell ausgebildetes Personal.

Bei MR betreut Jörg Dötter die Kfz-Zulieferindustrie. Der Diplom-Kaufmann kennt die Branche, seit er 1993 in das Düsseldorfer Büro kam. Er hat beobachtet, wie aus den Entwicklungslieferanten von damals die Systemlieferanten von heute wurden. Wurde früher ein Tank gefertigt, sind es heute ganze Tanksysteme mit Benzinpumpe, Leitungen und Einfüllstutzen. Reichte noch vor ein paar Jahren die „Just-in-time“-Lieferung, soll es heute eine „Just-in-sequence“-Lieferung sein - die richtige Folge der Produktion muss eingehalten werden, damit das blaue Auto die gestreiften Sitze erhält, die der Käufer sich gewünscht hat. „Dafür ist ausgefeilteste Logistik nötig“, sagt Jörg Dötter, „deshalb suchen wir hoch qualifizierte Spezialisten. Sie müssen auch sprachliche Fähigkeiten und eine gewisse Sozialkompetenz mitbringen.“ Vom Werkleiter über den Key Account Manager bis zum General Manager werden flexible Mitarbeiter gebraucht, die über ein exzellentes Fachwissen verfügen und gleichzeitig in der Lage

sind, im Ausland zu leben und zu arbeiten. Mehrere Fremdsprachen gehören dazu ebenso wie Erfahrungen mit anderen Kulturkreisen. Außerdem sollte ein künftiger Kollege die Anforderungen des Konzerns kennen, um sie im Ausland umsetzen zu können.

Solche Leute sind nicht leicht zu finden. MR Personalberatung hat deshalb schon 1989 das Netzwerk InterSearch gegründet. Es arbeitet dabei pro Land mit nur einem von MR ausgewählten Personalunternehmen zusammen. Die gemeinsam entwickelte Strategie umfasst Anzeigen in Fachblättern ebenso wie eine gezielte Direktansprache oder die Suche per Internet. Die Auswahlgespräche begleitet Jörg Dötter bis zum Vertragsabschluss. „Für die USA jemanden zu finden ist leicht“, berichtet er. „Aber für Rumänien? Da muss schon ein vernünftiges Gehalt gezahlt werden.“ Das erkennen auch viele Kunden im Laufe des Suchprozesses. Besser, effektiver und damit auch billiger ist letztlich nicht der Kompromiss-Kandidat, sondern der sorgfältig ausgewählte Top-Spezialist, der ins Team passt und durch seine Qualifikation überzeugt.



Vita
Jörg Dötter

**Geschäftsführer und Partner
MR Personalberatung, Düsseldorf**

„Wo andere aufhören, geben wir noch mal Gas“. Mit dieser Devise arbeitet Jörg Dötter, 40, der seit drei Jahren Gesellschafter im Düsseldorfer Büro der MR Gruppe ist. Dem Kunden zuhören, verstehen, was er braucht, und den Mitarbeiter finden, der am besten zum Unternehmen passt, so definiert der Diplom-Kaufmann seine Strategie. Und schnell sein, denn gute Kandidaten sind begehrt. Deshalb telefoniert Jörg Dötter oft noch abends, interviewt die Bewerber am Wochenende. Schließlich kann er sich seine Arbeitszeit frei einteilen - ein großer Vorteil. „Ich brauche die Selbstständigkeit“, betont der gebürtige Hesse aus Arolsen.

Nach dem Studium wechselte Dötter nach Düsseldorf, zunächst zu einer DV-Unternehmensberatung. Doch Berater einzusetzen, deren Erfolge ihre eigenen waren, deren Misserfolge aber ihm zugeschrieben wurden, war seine Sache nicht. Dann lieber „allein in die Bütt“, sagte sich der Neu-Rheinländer und kam 1993 zur MR Gruppe. Es reizte ihn, von der Akquise bis zum Abschluss für ein Projekt verantwortlich zu sein, und tatsächlich schaffte er es - trotz der damaligen Rezession -, sich einen eigenen Kundenstamm aufzubauen. Die Kfz-Zulieferindustrie, andere produzierende Unternehmen, Handels- und Finanzdienstleister sind heute sein Schwerpunkt. „Jeden Tag treffe ich neue Kunden, neue Kandidaten - mein Job wird nie langweilig“, sagt Jörg Dötter. Probleme? Kennt er keine. Nur anstehende Aufgaben.

Kontakt: Telefon 02 11/77 92 89 0
e-mail: j.doetter@mrgruppe.de

Autohausgruppe DELLO

**Erfolgsfaktoren für das Wachstum:
Personalentwicklung und Organisation**

Gespräch mit Kurt Kröger, Geschäftsführer

Nach einer beachtlichen Karriere im Management eines bekannten französischen Automobilbauers wechselte Kurt Kröger im Jahr 1987 vom Hersteller zum Handel und trat als Geschäftsführer in die Ernst Dello GmbH & Co. ein. Damals noch ein traditionsreicher Händler vorwiegend im Hamburger Großraum, ist DELLO heute mit 20 Standorten und den Marken Opel, GM und Saab einer der größten Opel-Einzelhändler in Deutschland und weltweit.

Gefragt nach den Erfolgsfaktoren für dieses Wachstum, verweist Kurt Kröger auf eine der zentralen Voraussetzungen für den Aufbau und die Eingliederung neuer Standorte: eine vernünftige Personalpolitik und eine perfektionierte Organisation. Beides ist leichter gesagt als getan, zählt aber gerade deshalb zu den vorrangigen Aufgaben der Geschäftsführung. In der Personalführung der Leitungsebene verfolgt Kurt Kröger eine klare Linie. Führungspositionen werden gern mit Mitarbeitern aus den eigenen Reihen besetzt. Damit eröffnet DELLO Chancen für eine Karriere und fördert die Motivation, unterstützt die Persönlichkeitsentwicklung und steigert die Loyalität. Kommen die Führungskräfte von außen, werden sie in den Interviews auf den Prüfstand gestellt. Neben dem fachlichen Know-how müssen sie eben zur DELLO-eigenen Kultur passen - diesen Soft-Faktoren wird von der Geschäftsführung ein sehr hoher Stellenwert eingeräumt. Charakteristisch für DELLO sind in diesem Punkt der Wille und die Befähigung zur Übernahme von Verantwortung und Eigeninitiative, Offenheit, Kritikfähigkeit und Teamgeist. Wer diese Kriterien erfüllt, dem wird ein hoher Grad an Entscheidungskompetenz zugesprochen; eine der zentralen Voraussetzungen, um eine Organisation schlank und leistungsfähig zu machen. Dies ist DELLO gelungen. Eine klare Verteilung von zentralen und dezentralen Aufgaben, ein hohes Maß an

Fortsetzung

Gespräch mit Kurt Kröger,
Geschäftsführer

Standardisierung, transparente Leistungskennziffern und eine saubere Ablauforganisation, deren Prozesse durch die hauseigene Softwarelösung unterstützt werden, sind die Bausteine dieser Organisation. DELLO beschäftigt drei eigene Programmierer, die Programme und Systeme stets auf dem Laufenden halten und kontinuierlich verbessern. Damit konnte nicht nur die Anerkennung der DELLO-eigenen Zertifizierung durch Opel erreicht werden, sondern es eröffnete darüber hinaus ein neues und attraktives Geschäftsfeld.

Mit dieser Gesamtleistung konnte DELLO in den letzten Jahren trotz widriger Wettbewerbsbedingungen seine Marktposition festigen und ausbauen. Gerade für junge Fach- und Führungskräfte bietet das Unternehmen damit nicht nur Sicherheit, sondern mit dem Wachstum auch Chancen. Und dies ist im Wettbewerb um die internen und externen „High Potentials“ einer der wichtigsten Pluspunkte.

Robert Czichos



Assessment-Center:

FIAT geht neue Wege bei der Besetzung von Führungspositionen

Christiane Groß

Geeignete KandidatInnen für Führungspositionen zu finden ist für jedes Unternehmen eine Herausforderung. Dies gilt

ganz besonders, wenn auch BewerberInnen aus dem Hause Perspektiven geboten werden sollen. Zeigen die externen InteressentInnen naturgemäß nur ihre Schokoladenseite - alles Weitere kommt später zum Vorschein - so weiß oftmals mancher vom internen Bewerber Kritisches zu berichten. Und dass der bewährte und fachlich bestens qualifizierte Mitarbeiter noch lange nicht für Führungsaufgaben geeignet ist, auch das ist allgemein bekannt, wird dennoch gern übersehen.

Neue Wege bei der Auswahl von Führungskräften geht die Frankfurter Zentrale der FIAT AG: Während die Vorauswahl der internen und externen BewerberInnen weiter in der Hand der Personalspezialisten aus dem Unternehmen bleibt, so werden zur abschließenden Kür die umfassenden diagnostischen Erfahrungen der MR Personalberatung hinzugezogen. Die KandidatInnen durchlaufen ein spezielles Programm, bestehend aus einstündigem Tiefeninterview, Rollenspiel, Aufmerksamkeitstest, Persönlichkeitstest und Führungsstilanalyse. Die Ergebnisse wertet die MR Beraterin und Diplom-Psychologin Christiane Groß anschließend systematisch aus und führt

sie in einem detaillierten Gutachten zusammen. So steht dem Unternehmen eine fundierte Entscheidungshilfe zur Verfügung. Auch die KandidatInnen fühlen sich bei der Bewältigung des gut fünf Stunden dauernden Parcours gut aufgehoben dank der entspannten und bei aller Anstrengung angenehmen Atmosphäre, in der sie ihre Aufgaben zu bewältigen haben.

FIAT-Personalchef Francesco Mereu ist fest davon überzeugt, dass dieses Verfahren zu guten Resultaten führt, und wird auch in Zukunft bei der Auswahl von Führungskräften wie schon beim Recruiting auf die qualifizierte Unterstützung von MR zurückgreifen.

Kontakt: Telefon 0 61 72/17 05 0
e-mail: c.gross@mrgruppe.de

InterSearch®

WORLDWIDE LTD.

MR PERSONALBERATUNG GMBH

MARES PERSONALMARKETING GMBH

20249 Hamburg · Kümmellstraße 1
Telefon: 0 40/46 88 42 0 · Fax: 0 40/46 88 42 42
e-mail: hamburg@mrgruppe.de

28195 Bremen · Spitzenkiel 14/15
Telefon: 04 21/16 27 99 · Fax: 04 21/16 27 98 8
e-mail: bremen@mrgruppe.de

40597 Düsseldorf · Benrather Schloßallee 121
Telefon: 02 11/77 92 89 0 · Fax: 02 11/77 92 89 99
e-mail: duesseldorf@mrgruppe.de

61348 Bad Homburg · Louisestraße 101
Telefon: 0 61 72/17 05 0 · Fax: 0 61 72/17 05 26
e-mail: bad.homburg@mrgruppe.de

82008 Unterhaching · Ottobrunner Straße 37
Telefon: 0 89/66 56 17 0 · Fax: 0 89/66 56 17 70
e-mail: muenchen@mrgruppe.de

10369 Berlin · Storkower Straße 207
Telefon: 0 30/42 18 40 0 · Fax: 0 30/42 18 40 23

Redaktion:
Dr. Manfred Zeidler / Heidemarie Jordan

Nachdruck mit Quellenangabe
MR Personalberatung gestattet