



Neue Märkte erobern – vielleicht auf dem Mond?

Human Capital Creating als wichtigste Managementaufgabe, und das nicht nur in Krisenzeiten

Eine Science Fiction Story: Die inhabergeführte Firma „Natural Resources Search GmbH“ steht aufgrund einer Rezession kurz vor dem Konkurs. Als dem Inhaber klar wird, dass die Kostenreduzierung durch Personalabbau und Straffung der Arbeitsabläufe nicht ausreicht, um das gute alte Familienunternehmen zu retten, hat er die zündende Idee: Auf zum Mond! Er stellt ein Team für die neue Herausforderung zusammen, bildet es entsprechend weiter, rüstet seine Firma technisch auf und gewinnt für intergalaktische Vertriebsaufgaben einen neuen Mitarbeiter, den Cousin von E.T. Schon bald ist NRS erfolgreich wie nie zuvor. Man findet viele neue Rohstoffe auf dem Mond und verkauft diese auch an Aliens in der Milchstraße.

Kommen wir nun zurück zur Erde, in die Realität: Erfolgreiche Unternehmen richten selbst in der derzeit wirtschaftlich schwierigen Situation ihren Blick stets nach vorn. Statt in Rezessionsstarre zu verfallen, stellen sie die Weichen neu und fragen sich: Wie komme ich aus der Krise heraus? Welche Wege kann ich in der Zukunft beschreiten? Muss ich neue Märkte und Vertriebskanäle suchen oder etwa neue Produkte entwickeln? Und was muss ich dafür tun?

Neue Ziele entdecken

In der Krise eine Chance sehen und aus den – vielleicht zunächst ungewöhnlichen – Ideen neue und realistische Ziele entwickeln. Wer als Unternehmer solche Wege beschreitet, kommt unweigerlich auf die Frage nach den personellen Ressourcen, dem „Human Capital“ des Unternehmens, das sowohl mit den persönlichen Eigenschaften als auch fachlich in der Lage ist, die neuen Ziele umzusetzen. Denn nur mit Hilfe der Mitarbeiterpotenziale lassen sich die Zukunftsaufgaben meistern wie zum Beispiel Märkte aus unterschiedlichen Perspektiven analysieren, ganz neue Technologien sowie Produkte entwickeln und diese dann auch vermarkten beziehungsweise verkaufen.

Eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung basiert daher auf professioneller Personal-„Entwicklung“, besser noch „Gestaltung“:

Human Capital Creating

In der Praxis bedeutet dies, dass es, der individuellen Firmensituation entsprechend, eine in die Zukunft gerichtete Unternehmenspolitik/Strategie geben muss, die zu ihrer Umsetzung natürlich Antworten auf folgende Fragen braucht:

- Habe ich im Mitarbeiterstamm meines Unternehmens die wirklich notwendigen Qualifikationen und Potenziale für das neue „Projekt Mond“?
- Wenn ja – wie halte und motiviere ich diese Menschen in meinem Unternehmen und mache sie zusätzlich fit für die bevorstehenden Herausforderungen?
- Wenn nein – kann ich neue Mitarbeiter in meinem Unternehmen entsprechend aufbauen oder wie kann ich „den Cousin von E.T.“ für mein Unternehmen gewinnen?
- Zu allen diesen Überlegungen gehört stets eine Feedback-Schleife, um nicht in allzu große, unrealistische Utopien abzugleiten. Ist während der Entwicklungsphase vielleicht doch noch eine Anpassung oder gar Neuausrichtung der Unternehmensstrategie notwendig?
- Und vor allem ist für all diese Aspekte ein höchst konsequentes, zeitnahes und umsetzungsstarkes Entscheidungsmanagement sehr wichtig – denn die Märkte und die Menschen verändern sich rasant! Und: die Konkurrenz schläft nicht!

Als Unternehmens- und Personalberatung haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, solche komplexen Entwicklungs- bzw. Veränderungsprozesse im Unternehmen als externer und kompetenter Gesprächspartner unter personellen Gesichtspunkten mit zu begleiten. Aufgrund unserer Spezialisierung für die High-Tech-Industrie haben wir Einblick und Verständnis für die globalen Entwicklungen und Bedürfnisse unserer Klienten.

Erfahrung hilft

Wir kennen die Situation auf dem Arbeitsmarkt sowie die Denk- und Verhaltensweise der Menschen in den betreffenden Branchen einschließlich ihrer Motivationen – und wir beherrschen die Tools in diesem Umfeld, um pragmatisch und erfolgreich Lösungen zu finden:

- Direct Search
- Internet Recruiting
- Career Coaching
- Professionelle Such- und Auswahlprozesse
- Entscheidungsbegleitung und Moderation

Ziel unserer Personalberatung ist es, Sie beim Aufbau eines passenden, motivierten und auch qualifizierten Mitarbeiterstammes zu unterstützen. Denn das ist die grundlegende Voraussetzung dafür, dass Sie Ihre Unternehmensziele erreichen, selbst wenn diese auf dem Mond liegen sollten.

Udo Wirth
Geschäftsführung

Branchen-Dialog 2009

Unsere Kernkompetenz liegt in der Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften für die High-Tech-Industrie. Deshalb ist es für uns selbstverständlich, dass wir auch in diesem Jahr den Dialog mit Bewerbern und Klienten an unterschiedlichsten Branchenplätzen fortführen und die Entwicklung an den uns entsprechenden Märkten aktuell verfolgen. Aus diesem Grund sind wir auch in 2009 wieder auf ausgewählten Messen und Hochschulveranstaltungen aktiv vertreten.

Als offizieller Karrierepartner von Veranstaltern wie z.B. der Messe München, der Messe Berlin oder der Mesago Messe Frankfurt sorgt die **beratungsgruppe wirth + partner** dafür, dass die Themen Karriere, Recruiting und zukunftsorientiertes Personalmanagement für Besucher und Aussteller eine eigene Plattform erhalten.

In der Regel handelt es sich dabei um ein Career Center mit einem Jobboard für Aussteller und einem Coaching-Angebot für berufserfahrene Mitarbeiter, die in unserem Branchenfokus arbeiten, und für Young Professionals. In lockerer, ungezwungener Atmosphäre ergibt sich hier immer wieder ein reger Austausch zwischen allen Beteiligten.



Als Europas führende Fachmesse für Systemintegration in der Mikroelektronik ist die SMT HYBRID PACKAGING in Nürnberg eine sehr besucherstarke Messe: Für die Vorjahresveranstaltung verzeichnete sie 600 Aussteller und über 24 000 Besucher.



Die Intersolar ist Europas größte Fachmesse für Solartechnik, auf der in diesem Jahr 850 Aussteller und 40 000 Besucher erwartet

werden. Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Fachbesucher als auch an den Endverbraucher. Als Kooperationspartner der Frankfurter Allgemeinen Zeitung sind hier die Personalexperten der **beratungsgruppe wirth + partner** für „individuelle Karriereberatung“ vertreten.

LASER World of PHOTONICS

Als weltweites Zentrum und Leistungsschau der Optischen Technologien bezeichnet sich die LASER. World of Photonics. Mit rund 1000 Ausstellern und 25 000 Besuchern schloss die Messe, die alle zwei Jahre statt findet, das letzte Mal ihre Tore.



PRODUCT ENGINEERING IN MOTION

Die MATERIALICA ist eine sehr spezialisierte Messe (370 Aussteller und 7000 Besucher im letzten Jahr). Sie wendet sich vor allem an die „Entscheider“ der Branchen für Werkstoffanwendungen, Oberflächen- und Product-Engineering.

Brückenbauer zwischen Hochschul- und Berufsleben

Insbesondere für Hochschulabsolventen sind wir auf Messen, aber auch auf Veranstaltungen von Universitäten, Techniker- und Fachhochschulen mit Vorträgen und Workshops vertreten. Dabei verstehen wir uns als Brückenbauer im Findungsprozess zwischen Hochschul- und Berufsleben. Zum einen haben unsere Berater viel Erfahrung mit der „Bewerberspezies Ingenieure“ und können gezielt Ratschläge für eine gute Bewerbung geben. Zum anderen kennen wir die Strukturen, Hierarchien und Anforderungen der Unternehmer, um realistische Karrierewege aufzeigen zu können.



Unsere Hochschulkontakte nutzen wir in 2009 selbstverständlich auch wieder, um dort präsent zu sein, wo sich zukünftige Absolventen nach der ersten Arbeitsstelle umschauen bzw. wo sie ihre Bewerberdaten zur Verfügung stellen: in den Job- und Karrierebörsen von Universitäten, Techniker- und Fachhochschulen. Der Aufwand ist es uns wert, denn unser Dialog mit den Bewerbern beginnt, kurz bevor die Hochschule aufhört.

Petra Gunkel
PR + Marketing