

GRÜNDER

So schreiben Sie gute Angebote

Hurra! Der neue Kontakt hat angeknipst, der Gründer darf ein Angebot schicken. Er schreibt eine Mail und hängt eine Tabelle an, die gespickt ist mit Positionen, Artikelnummern, Beschreibungen und Zahlen. Was macht der Interessent? Er schaut zuerst auf den Preis, vergleicht ihn mit dem der Konkurrenz und wählt das günstigste Angebot.

„Wenn er überhaupt schon eine Auswahl trifft“, sagt Business-Trainer und Autor Hermann Scherer. Er hat einige hundert Angebote kleiner Betriebe verglichen und festgestellt: Entweder beschränken sie sich zu sehr oder sind mit Details überfrachtet. „Gerade Gründer aus dem technischen Bereich oder Webdesigner erschlagen die Kunden mit Fachbegriffen.“ Dabei hätten die jungen Tüftler oft gute Ideen. „Aber die schreiben sie nicht ins Angebot“, bemängelt Scherer. Sie gingen wohl davon aus, dass alles gesagt sei und das Angebot nur noch so eine Art Vertragsentwurf, der kurz und nüchtern gehalten werden könne.

„Falsch“, widerspricht der Verkaufsexperte. Erstens könne man sich durch begeisterte schriftliche Angebote entscheidend vom Wettbewerber absetzen. Zweitens würden in der Regel mehrere Personen das Angebot lesen: Im Idealfall müsse es daher unterschiedliche Typen bedienen – Pragmatiker, Analytiker, Extrovertierte. „Das geht, indem man einer gut aufbereiteten PowerPoint-Präsentation eine kurze Zusammenfassung voranstellt.“ Und nicht vergessen, alles auch noch auf den Postweg zu bringen: „E-Mails werden schnell gelöscht. Ein auf den Empfänger und seine speziellen Ansprüche fokussiertes Angebot bleibt.“

DEIKE UHTENWOLDT

● **Buchtipps:** Das überzeugende Angebot. So gewinnen Sie gegen Ihre Konkurrenz, Hermann Scherer, Campus Verlag, 191 Seiten, 24,90 Euro.

JOB-MACHER SAUER-DANFOSS

Chance für 30 Ingenieure und Kaufleute



Abteilungsleiter Niels Maag (33, l.) und Monteur Timo Winterberg (26): „Langweilig wird es hier nicht.“

Maschinenbauer in Neumünster sucht flexible Leute.

Chan Sidki-Lundius

Für Niels Maag hätte es nicht besser laufen können. Als er seine Diplomarbeit bei Sauer-Danfoss im schleswig-holsteinischen Neumünster schrieb, suchte das Unternehmen gerade einen Projektleiter für eine neue Montageinsel. Der angehende Maschinenbauingenieur bewarb sich – und bekam den Job. Das war vor sieben Jahren. Bereits 18 Monate später betreute Niels Maag als Arbeitsvorbereiter eine Montagelinie, wenig später wurde er Teamleiter. Seit Dezember vergangenen Jahres verantwortet er als Abteilungsleiter den kompletten Montagebereich für hydrostatische Motoren in Schrägachsenbauweise. Damit trägt er auch die Personalverantwortung für 45 Kollegen. „Mein Job ist spannend und vor allem sehr abwechslungsreich. Die Hälfte meiner Arbeitszeit bringe ich mit den Kollegen aus dem Engineering, dem Einkauf oder dem Qualitätsmanagement im Büro, den Rest bin ich direkt vor Ort in den Montageinseln“, sagt der 33-Jährige.

Sauer-Danfoss Deutschland gehört zur weltweit operierenden Sauer-Danfoss-Gruppe. Der an der New Yorker Börse notierte Konzern entwickelt, produziert und vertreibt hydraulische Systeme und Komponenten sowie elektronische Steuerungen und Diagnostik für den Einsatz in mobilen Arbeitsmaschinen. Das können Kräne, Mähdrescher, Traktoren, Radlader, Flurförderzeuge oder Straßenwalzen von John Deere, New Holland, Case, Caterpillar oder anderen namhaften Herstellern sein. In Neumünster befindet sich einer von zwei deutschen Produktionsstandorten (der andere in Kaiserslautern). Dort werden in erster Linie hydraulische Motoren und Pumpen entwickelt und produziert. Nachdem die Mitarbei-

terzahl in den vergangenen beiden Jahren um 100 auf derzeit 650 aufgestockt wurde, sollen 2007 bis zu 30 neue Mitarbeiter für fast alle Unternehmensbereiche eingestellt werden. Dringender Personalbedarf herrscht auch im Schwesterwerk im dänischen Nordborg.

Sauer-Danfoss benötige unter anderem Maschinenbauingenieure mit Hydraulikkenntnissen für die Konstruktion, Wirtschaftsingenieure für den Einkauf oder den Vertrieb sowie erfahrene, strategische Einkäufer mit technischem Hintergrund, sagt der Personalmanager Frank Preiss (34). Gesucht werden außerdem SAP-Spezialisten und Software-Ingenieure mit oder ohne Erfahrung, die im Idealfall Technische Informatik oder Elektrotechnik studiert haben sollten.

Auch den Produktionsbereich will das Unternehmen aus Neumünster weiter verstärken. Anheuern sollen etwa Zerspanungsmechaniker, Landmaschinen-, Kfz- und Industriemechaniker. Sie werden sowohl in der Montage als auch in der Fertigung eingesetzt. „Etwas Berufserfahrung wäre für diese Positionen vorteilhaft“, sagt der Personalmanager, der auf gute Englischkenntnisse, Teamfähigkeit

und Verantwortungsbewusstsein aller Bewerber größten Wert legt. Für die Leiterin der Personalentwicklung, Andrea Wittmann, ist es außerdem wichtig, dass Bewerber sich durch Flexibilität auszeichnen. „Unsere Mitarbeiter werden universell und immer wieder an anderen Positionen eingesetzt. Da ist Angst vor Veränderung fehl am Platz“, sagt sie. Schulabgänger, die sich bei Sauer-Danfoss zu Zerspanungs- oder Industriemechanikern ausbilden lassen möchten, können sich ab September bewerben. Immer willkommen sind Bewerbungen von Studenten oder Diplomanden, die wie Niels Maag ihre Diplomarbeit bei Sauer-Danfoss schreiben oder ein Praktikum machen wollen. „Wir bieten unseren Mitarbeitern attraktive Weiterbildungsangebote, ein modernes, zu großen Teilen selbst zu gestalten-

des Arbeitsumfeld und die Möglichkeit, international zu arbeiten“, betont Frank Preiss. Besonders stolz ist er darauf, dass Sauer-Danfoss bereits zweimal in den letzten drei Jahren unter den besten deutschen Arbeitgebern war, die von der Zeitschrift „Capital“ ausgezeichnet wurden. Auch der gelernte Kfz-Mechaniker Timo Winterberg schätzt Sauer-Danfoss als guten und zuverlässigen Arbeitgeber. Er arbeitet als Monteur im Team von Niels Maag und hat in den vergangenen drei Jahren bereits sechs verschiedene Arbeitsplätze kennengelernt. „Durch den regelmäßigen Wechsel der Positionen wird es hier nicht langweilig. Außerdem kommt mir persönlich das Arbeiten in drei Schichten und das flexible Arbeitszeitmodell sehr entgegen“, sagt der 26-Jährige.

LESERAKTION

Interessieren Sie sich für eine Karriere bei Sauer-Danfoss? Die Firma lädt zehn Leser zu einem Frühstück mit Werksbesichtigung ein. Reisekosten tragen die Teilnehmer. Schreiben Sie bis 3.4. eine Postkarte mit Kurzvita, Adresse und E-Mail oder Tel-Nr.: Hamburger Abendblatt Beruf & Erfolg Stichwort: Sauer-Danfoss 20548 Hamburg



Personalmanager Frank Preiss (34): „Wir brauchen unter anderem Maschinenbau- und Wirtschaftsingenieure sowie Einkäufer mit technischem Hintergrund.“

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Sauer-Danfoss-Gruppe hat ihren Hauptsitz in Chicago, USA. 9000 Mitarbeiter weltweit erwirtschafteten 2006 einen Umsatz von 1,7 Milliarden US-Dollar. Am Produktions-

standort Neumünster sind 650 Menschen beschäftigt. Durchschnittsalter: 43 Jahre. Die deutsche Vertriebsniederlassung von Sauer-Danfoss befindet sich in Offenbach. (csf)

STANDORT: NEUMÜNSTER



Sauer-Danfoss hat seinen Sitz am Krokamp.

In Neumünster leben knapp 80 000 Menschen. Die Wirtschaft ist geprägt von mittelständischen Dienstleistungs- und Produktionsbetrieben. Zwei Technologie- und Existenzgründungszentren kümmern sich um junge Unternehmen. Mit Hilfe des „Chinese Business Center Schleswig-Holstein“ sollen chinesische Firmen angelockt werden. Für Wirtschaftsförderung ist die Wirtschaftsagentur Neumünster zuständig: www.wa-nms.de (apa)

STELLENINDEX

KAUFMÄNNISCHE BERUFE

Job-Angebote in Norddeutschland (März 2006 bis Februar 2007)
Anzahl der Angebote: 21 330

Wer wird gesucht?

Handelskaufleute, Verkäufer	5642
Industrie-, Speditionskaufleute	4035
Bürokaufleute, Sekretärinnen	3841
Bank-, Versicherungskaufleute	2195
Buchhalter	2006
Immobilienkaufleute	1439
Steuerfachleute	1147
IT-Kaufleute	719
Reisebüro-, Hotelkaufleute	306

Quelle: Infotec



STRATEGEME DES VERHADELNS (9)

Heraushalten

„Wie sind eigentlich die Weisungs- und Kontrollbefugnisse zwischen uns dreien jetzt geregelt?“, frage ich als Neuling meine zwei etablierten Kollegen – und löse damit einen heftigen Kompetenzstreit zwischen den beiden aus. Ich mische mich nicht ein, sondern nutze das neunte Strategem: „Das Feuer am gegenüberliegenden Ufer beobachten.“ Im Klartext: Ich sehe gelassen zu, wie meine Gegner ihre Zweisigkeiten miteinander austragen und sich gegenseitig aufreiben. Meine passive Haltung ermöglicht es mir, dann als unparteiischer Vermittler eindeutige Regeln zwischen uns dreien vorzuschlagen – zur Zufriedenheit aller. Sun Tsu sagt: „Mit Disziplin und Ruhe darauf warten, dass im feindlichen Lager Unordnung und Tumult ausbricht; das ist die Kunst der Besonnenheit.“ Das Yin-Yang-Prinzip: „Unterlassen und unternehmen.“

● Von Rainer K. Lessing, Strategem-Coach (www.heartleadership.de) www.abendblatt.de/go/strategeme