

JOB-MACHER HELM AG

Weltweit mit Chemikalien handeln

Bis Ende 2008 sind 90 Kaufleute und Logistiker gesucht.

Chan Sidki-Lundius

„Ein hohes Maß an Eigenverantwortung, Entscheidungsfreiheit und Unterstützung durch ein tolles Team“: Das seien nur drei der vielen Pluspunkte, die das Arbeiten bei der Helm AG für ihn so angenehm machen, sagt Thomas Rößler. Der 40-Jährige ist seit 20 Jahren für das Hamburger Familienunternehmen tätig, das eine mehr als 100-jährige Tradition hat. Als Vertriebsorganisation für das internationale Marketing mit Chemikalien, pharmazeutischen Wirkstoffen und Düngemitteln beschäftigt die Helm AG heute weltweit mehr als 1200 Mitarbeiter, davon 500 in Hamburg.

Thomas Rößlers Karriere bei der Helm AG begann nach dem Abitur 1987 mit einer Ausbildung zum Außenhandelskaufmann. Nur vier Jahre später übernahm er die Leitung einer Abteilung im Geschäftsbereich Chemical Solids (Feststoffchemie). „Seitdem ist die Zeit wie im Flug vergangen“, sagt der Produktmanager, der sich vorrangig um den Einkauf und die Vermarktung von Melamin kümmert. Das weiße Pulver ist eines von knapp 700 Produkten, das die Helm AG im Portfolio hat. Das Melamin kauft Rößler vor allem in Asien, Polen und Rumänien ein. Meistens wird es zu Kunstharzen verarbeitet. Häufig kommt es aber auch in Putzmitteln oder als Polstermaterial in Flugzeug- und Kinositzen zum Einsatz. 30 bis 40 Tage pro Jahr ist Rößler auf Reisen, vor allem in Asien.

Die Dienstleistungen der Helm AG als Bindeglied zwischen den Herstellern chemischer oder pharmazeutischer Roh- und Wirkstoffe und der verbrauchenden Industrie werden auf der ganzen Welt in Anspruch genommen. Dafür unterhält die Chemikalienhändler 94 Niederlassungen, Büros und Beteiligungen

32 Ländern. In Deutschland bilden mehr als 1000 mittelständische Unternehmen sowie die gesamte chemische Großindustrie den Kundentamm. Für die Zukunft setzt Helm weiter auf Expansion. So sollen das internationale Marketing, die Distribution sowie die Beteiligung an Produktionsanlagen wie in Trinidad-Tobago oder Saudi-Arabien ausgebaut werden. Auch die Mitarbeiterzahl wird wachsen. 2007 sollen noch 30 neue Mitarbeiter eingestellt werden, 2008 weitere 60, sagt Dieter Schütt (56), seit 2001 Zentralbereichsleiter Personal und Administration. Gesucht sind Logistiker und

Produktmanager mit Erfahrung im Außenhandel. Benötigt werden ferner Abwicklungsexperten im Außenhandel. Sie sollen über kaufmännische und logistische Kenntnisse verfügen und Backoffice-Aufgaben übernehmen. Darüber hinaus gibt es offene Stellen für Nachwuchs- und Führungskräfte in allen Geschäftsbereichen.

„An Bewerber haben wir hohe Erwartungen“, sagt Schütt. „Besonders gern gesehen sind dynamische, selbstbewusste, lernbereite und teamfähige Mitarbeiter. Sie sollen den interkulturellen Austausch mögen und sich fachlich sowie sprachlich gern mit De-

tails auseinandersetzen, ohne die große Linie aus den Augen zu verlieren.“ Aus den Augen verliert die Helm AG auch ihre 49 Auszubildenden und derzeit sieben Trainees nicht: „Qualifizierten Nachwuchs bilden wir am liebsten selbst aus. Er wird sowohl im Außenhandel als auch in den Bereichen Informatik und Bürokommunikation benötigt. Unsere Übernahmequote liegt derzeit bei

85 Prozent“, sagt Jens Engel (45), Abteilungsleiter für die Bereiche Ausbildung und Personalentwicklung.

Eine dreijährige Ausbildung zur Betriebswirtin im Außenhandel hat Indra Raebricht bei Helm Pharmaceutical ein. Dort kümmert sie sich um den Einkauf von Rohstoffen sowie um die Entwicklung pharmazeutischer

Nachahmerprodukte, sogenannter Generika. Seit letztem Jahr absolviert die 27-Jährige berufsbegleitend ein Studium zum Bachelor of Business Administration. Die Kosten trägt ihr Arbeitgeber. „Durch die vielen Weiterbildungsangebote eröffnen sich hier interessante Perspektiven. Außerdem gefällt mir das nette Miteinander unter den Kollegen“, sagt Raebricht, die irgendwann gern eine eigene Abteilung übernehmen möchte. Zu schätzen gelernt hat die Betriebswirtin auch die Sozialleistungen der Helm AG. Dazu gehören Zahlung von Treueprämien, Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld, preiswerte Mahlzeiten in der Kantine und die kostenfreie Nutzung von Ferienapartments. Teilzeit-Modelle hingegen bietet die Firma nur in Einzelfällen an. Dafür gehört sie zu den wenigen Unternehmen, die einen Kindergarten unterhalten.



Dieter Schütt (56), Bereichsleiter Personal: „An Bewerber haben wir hohe Erwartungen. Besonders gern gesehen sind selbstbewusste, lernbereite und teamfähige Mitarbeiter.“



CLEVER TELEFONIEREN

Das „Muss“ streichen

Hören Sie sich am Telefon doch einmal selbst zu: Sagen Sie auch oft, „Sekunde, ich muss mir kurz die Unterlagen holen“, „Da müsste ich mal meine Kollegin fragen“ oder „Dafür müsste ich Sie verbinden“? Theoretisch betrachtet bieten diese Aussagen zwar eine Hilfe an – doch praktisch kommt Ihr Angebot zu helfen recht gequält beim Anrufer an. Warum? Das Muss stört! Es klingt, als sei es eine Belastung für Sie, der Bitte oder Frage des Anrufers zu entsprechen. Lassen Sie das Muss doch einfach einmal weg oder ersetzen Sie es durch das Wort „gern“. Das klingt dann so: „Sekunde, ich hole mir die Unterlagen“, „Ich frage meine Kollegin“ oder „Ich verbinde Sie gern“. Das wirkt gleich viel freundlicher. Eine gute Gesprächsatmosphäre schaffen Sie auch, wenn Sie fragen statt fordern. Der Satz „Dann brauche ich (aber)

erst mal Ihre Kundennummer!“ hat einen zu fordernden Charakter. Er klingt, als seien Sie unwillig, dem Kunden entgegenzukommen und als wenn seine Anfrage eine unerwünschte Anstrengung für Sie darstellt. Auch deshalb kommen darauf häufig Reaktionen wie „Haben Sie mich denn nicht im Computer?!“ Formulieren Sie das, was Sie haben möchten, lieber als Frage: „Haben Sie Ihre Kundennummer zur Hand?“ Diese Strategie können Sie auch anwenden, wenn Sie etwas Schriftliches von Ihrem Kunden haben möchten. Statt zu verlangen „Das brauchen wir aber schriftlich von Ihnen!“, könnten Sie viel zuvorkommender fragen: „Sind Sie so nett und bestätigen Ihre Bestellung kurz per Fax?“

● Tipps der Hamburger Telefontrainerin Sabin Bergmann finden Sie auch online unter www.contelle.de

Externe tragen zum Erfolg bei

Teams, die sich aus fest angestellten und externen Spezialisten zusammensetzen, sind produktiver als Gruppen, die allein aus internen Mitarbeitern eines Unternehmens bestehen. Das hat das Institut für Beschäftigung und Employability (IBE) an der Fachhochschule Ludwigshafen im Auftrag der Hays AG in einer Studie herausgefunden. 65,2 Prozent der 489 befragten Entscheider hielten gemischte Teams für erfolgrei-

cher. Vor allem der Transfer von Methodenwissen, Problemerkennung, die Wissensentwicklung im Projektverlauf und die Entwicklung tragfähiger Lösungen funktionierten dort besonders gut. Auch bei der Einhaltung von Zeitvorgaben sahen die Befragten gemischte Teams im Vorteil. Besonders geschätzt werden diese in den Branchen Chemie und Pharma, Handel, Logistik sowie bei Banken und Versicherungen. (apa)

Neue Zeugnisse für Azubis

Bislang stand in der Regel nur eine Note im Abschlusszeugnis der Auszubildenden. Jetzt haben die Industrie- und Handelskammern beschlossen, dass neben einer Gesamtnote auch Bewertungen von einzelnen Kenntnissen und Fertigkeiten des Azubis darin enthalten sein sollen. Die Idee dahinter: Zeugnisse sollen aussagekräftiger werden und es den Betrieben erleichtern, die Qualifikation ei-

nes Bewerbers mit abgeschlossener Ausbildung einzuschätzen. Statt ein bis zwei Noten sollen es künftig vier bis sechs sein. Die neuen Zeugnisse, die bundesweit einheitlich aussehen, werden erstmals bei den Prüfungen im Winter von Dezember bis Februar vergeben. Außerdem soll es eine zweite Seite geben, auf der Einzelheiten zu den Prüfungsbereichen nachzulesen sind. (gms)

Produktmanager Thomas Rößler (40) und seine Junior-Kollegin Indra Raebricht (27) freuen sich auf neue Kollegen. Sie schätzen die Eigenverantwortung und Entscheidungsfreiheit, die sie bei ihrem Arbeitgeber haben.



FOTOS: THOMAS DUFFÉ

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Helm AG gehört zu den weltweit führenden, konzernunabhängigen Unternehmen im internationalen Marketing mit Chemikalien, pharmazeutischen Wirkstoffen und Düngemitteln. In der Hamburger Zentrale sind 1200 Mitarbeiter beschäftigt. Umsatz 2006: 5,8 Mrd. Euro. Für 2007 erwartet: 6,5 Mrd. Euro. (csf)

STANDORT: CITY-SÜD



Die Helm AG hat ihren Sitz an der Nordkanalstraße 28.

Die City-Süd wird seit Anfang der 1980er-Jahre als Gegenstück zur City-Nord im Trapez von Spalding- und Süderstraße, Amsinckstraße und Heidenkampsweg entwickelt. Das Areal umfasst etwa 82 Hektar mit rund 1,32 Millionen Quadratmetern Bürofläche. Nach Angaben der Interessengemeinschaft City-Süd sind dort etwa 22 000 Mitarbeiter bei 1100 Firmen beschäftigt. Durchschnittlich beträgt der Mietpreis zehn Euro pro Quadratmeter. (apa)