

PERSONAL-RECRUITING

Gestalten und mitreden – Vorteil Mittelstand

Während viele Mittelständler der IT-Branche vom „Krieg um Talente“ sprechen und ihre Nachteile gegenüber den Branchenriesen bedauern, setzt die Ettliger cormeta ag, ein SAP-Systemhaus, auf ihre individuellen Vorteile bei der Suche nach neuen Mitarbeitern.

VON STEPHAN DE MARIA

Der Fachkräftemangel auf dem Sektor IT-Beratung ist offensichtlich und führt dazu, dass sich die Vorzeichen umkehren. So müssen sich Absolventen und qualifizierte Berater weniger in den Wettkampf um Stellen werfen, vielmehr stehen nun die Unternehmen im Wettkampf um die besten Talente.

Für das Ettliger SAP-Beratungshaus cormeta ag bedeutet das, sich auf die eigenen Stärken zu besinnen. Gera-

de ein mittelständisches Unternehmen kann ein idealer Beginn für eine erfolgreiche Berater-Karriere sein. Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien machen das Beratungshaus wendig und offen. Gut ausgebildete Einsteiger haben hier sehr gute Chancen, früh selbst Entscheidungen zu treffen und eigenverantwortlich zu handeln. Dabei hilft es, direkt in unmittelbarem Kundenkontakt zu stehen und die Aufgaben vor Ort zu

lernen, sich in der Praxis den Herausforderungen zu stellen.

Auch das tägliche Miteinander im Unternehmen ist geprägt von einer Atmosphäre direkter Kommunikation, was ein zunehmend wichtiger Aspekt bei der Suche nach dem passenden Arbeitgeber geworden ist. Dabei spielt auch eine entscheidende Rolle, wie flexibel das Unternehmen auf unterschiedliche Lebenssituationen seiner Mitarbeiter reagiert und ihnen Handlungsspielräume lässt. „Es ist uns wichtig, dass die Work-Life-Balance stimmt. Und da es keine festen Schemata für Individuen gibt, legen wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern fest, auf welche Weise alles unter den Hut passt“, sagt Holger Behrens, Vorstand der cormeta ag.

Branchenexpertise willkommen

Neben den Hochschulabsolventen aus Informatik und entsprechenden branchenspezifischen Studiengängen sehen die Ettliger gerne auch praxiserfahrene Fachleute aus den Zielbranchen als Bewerber. So engagiert sich der IT-Anbieter im (Groß-)Handel mit technischen Teilen (Kfz-Teile, Reifen, Werkzeuge

Interview mit Holger Behrens, zuständiger Vorstand der cormeta ag



digitalbusiness: Herr Behrens, könnten Sie zunächst erläutern, in welchen Fachbereichen Sie neue Mitarbeiter suchen?

Holger Behrens: In erster Linie suchen wir SAP-Berater mit entsprechenden Branchenkenntnissen. Diese Kombination von SAP-Wissen verschiedener Module wie Logistik, Rechnungswesen oder Qualitätsmanagement und Prozessenerfahrungen in unseren Zielbranchen Prozessindustrien und technischer Großhandel ist auf dem Arbeitsmarkt derzeit nur schwer zu bekommen. Also suchen wir entweder Berufseinsteiger, denen wir SAP- und Branchenwissen bei Learning on the job vermitteln, oder erfahrene Praktiker aus unseren Zielbranchen, die die spezifischen Prozesse beherrschen und denen

Holger Behrens, Vorstand der cormeta ag:

„Regelmäßig bilden wir Studierende der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in der Fachrichtung Wirtschaftsinformatik aus. Der Großteil davon fängt nach Studienabschluss bei uns an. Auf diese Weise gewinnen wir hervorragende, praxistaugliche Fachkräfte, die das Unternehmen und unsere Kunden schon kennen.“

Junge Menschen lernen an der Zentralfachschule der Deutschen Süßwarenindustrie einen Beruf. Ihr Fachwissen ist auch bei IT-Unternehmen wie der cormeta ag gern gesehen. Bild: cormeta ag

(Reifenhandel), fördert die notwendige Branchennähe.

Außerdem setzt sich das Beratungshaus für die Stiftung „Wissen plus Kompetenzen“ mit Sitz in Karlsruhe als Förderer ein. „Wir unterstützen als Sponsor die Stiftung und identifizieren uns mit der richtungsweisenden Philosophie, die Berufsbefähigung des akademischen Nachwuchses um Schlüsselqualifikationen zu bereichern“, betont Vorstand Holger Behrens. Damit entgegnet die Stiftung dem lauter werdenden Vorwurf, heutige Absolventen seien nicht ausreichend auf die Berufswelt vorbereitet.

Autor: Stephan De Maria, Fachredakteur in Stuttgart



und ähnliches) und in den Prozessindustrien Nahrungsmittel und Pharma. Es ist die genaue Kenntnis der Prozesse in den jeweiligen Branchen, die cormeta erfolgreich als SAP-Channel-Partner macht. Und das kommt auch durch den Wissenstransfer neuer Berater. Bringen diese ihre Fachexpertise mit, sorgt das Beratungshaus für das notwendige Rüstzeug in Sachen SAP – bis hin zu umfangreichem Spezialwissen in den einzelnen SAP-Modulen wie Logistik oder Qualitätsmanagement.

Diese Nähe zu den Betätigungsfeldern zeigt sich auch im vielfältigen Engagement des Unternehmens. Neben

sozialen Projekten fördert man ebenso engagiert die Aus- und Weiterbildung junger Menschen. So ist cormeta Mitglied im Verein der ZDS. An der Zentralfachschule der Deutschen Süßwarenindustrie können die Ausbildungsberufe „Fachkraft für Süßwarentechnik“ und „Fachkraft für Lebensmitteltechnik“ erlernt werden. Ferner gibt es dort Vorbereitungslehrgänge für die Industrie-Meister-Prüfung und die Ausbildung zum staatlich geprüften Lebensmitteltechniker. Auch das Engagement in den verschiedenen Branchenverbänden, beispielsweise SG (Süßwaren) oder BRV

wir SAP-Know-how beibringen; aber auch erfahrene SAP-Berater, die wir über relativ frühen Kundenkontakt mit den notwendigen Branchenprozessen konfrontieren.

digitalbusiness: Welche Schlüsselqualifikationen sollten Bewerber bei der cormeta ag mitbringen?

Behrens: Wichtig ist neben den Fach- und Branchenkenntnissen eine ausgeprägte Kommunikationskompetenz, Basis für erfolgreiche SAP-Projekte ist in der Regel die Kommunikation mit allen Beteiligten des Kunden und den Kollegen.

digitalbusiness: Worin sehen Sie die Besonderheiten des Arbeitsumfeldes bei cormeta?

Behrens: Für uns als SAP-Channel-Partner und mittelständisches Unternehmen bedeutet das Thema Recruiting, sich auf die eigenen Stärken zu besinnen. Gerade ein mittelständisches Unternehmen kann ein idealer Beginn für eine erfolgreiche Berater-Karriere sein. Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien machen wendig und offen. Einsteiger haben hier gute Chancen, früh selbst Entscheidungen zu treffen und eigenverantwortlich zu handeln. Dabei hilft es, direkt in unmittelbarem Kundenkontakt zu stehen und die Aufgaben vor Ort zu lernen, sich in der Praxis den Herausforderungen zu stellen.

Top-Event für Unternehmer!



Von der Idee zum erfolgreichen Unternehmen!

Zwei Tage Experten-Know-how, Business-Kontakte, Geschäftsideen und vieles mehr für die Karriere als Unternehmer.

Highlights:

Vortragsprogramm, START-Beraterlounge, Visitenkartenparty

**23.-24.09.2011
Messe Essen**



www.start-messe.de