



Wettbewerbsvorteile dank Weiterbildung

Porträt

Es ist längst nicht nur dem demografischen Wandel mit rückläufigen Zahlen an Fachkräften geschuldet, dass viele Unternehmen ihre Anstrengungen und Investitionen in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter kräftig erhöhen. Vielmehr setzt sich in den Chefetagen gerade mittelständischer Betriebe zunehmend die Überzeugung durch, dass eine Belegschaft mit einer Top-Qualität dank permanenter Fortbildung zu Vorteilen gegenüber dem Wettbewerb führt.

Hohe Qualität, Top-Wissensstand und starke Teamfähigkeit der Mitarbeiter sind wesentliche Eckpfeiler des Unternehmenserfolgs des Krefelder IT-Dienstleisters GOB. Das erfolgreiche Warenwirtschaftssystem Microsoft Dynamics NAV ist die Basis des Lösungskonzeptes von GOB. Für die anhaltende Expansion des Unternehmens ist jedoch laut Heinz Bellen das Know-how der Berater entscheidend. Sie sind das tatsächliche Alleinstellungsmerkmal im täglichen Wettbewerb. Kreation wollte von dem Geschäftsführer wissen, wie die Mitarbeiter auf dem schnelllebigen Markt der IT-Systemlösungen „up to date“ bleiben.

„Die Auswahl unserer Mitarbeiter sowie deren Aus- und Weiterbildung sind von strategischer Bedeutung für unseren Unternehmenserfolg, denn Spitzenleistungen verdan-

ken wir nicht nur den Produkten, sondern vor allem den Menschen“, erläutert Heinz Bellen den hohen Anspruch an die Beschäftigten. Deshalb ist schon die Personalrekrutierung für ihn Chefsache. Von den 200 Mitarbeitern wurde bisher keiner ohne vorheriges Gespräch mit ihm eingestellt. „Und das waren allein in diesem Jahr schon 20 Neue, darunter 11 Auszubildende.“ Zu den Ausbildungsberufen zählen hauptsächlich Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung und Systemintegration. Als Voraussetzung dafür werden Abitur oder Höhere Handelsschule erwartet. Rund 90 Prozent werden übernommen.

Für den Personalnachwuchs ebenso wichtig sind Hochschulabsolventen, überwiegend IT-affine Betriebswirtschaftler, Informatiker und gerne auch Maschinenbauingenieure. Während vormals eine halbjährige Trainee-Phase ausreichte, musste diese Zeit in den letzten Jahren auf 12 Monate aufgestockt werden, weil das Basiswissen immer umfangreicher wird. „Bevor die Jungakademiker in Kundenprojekte eingebunden werden, erhalten sie eine umfassende theoretische Schulung in das Dynamics-System unseres Partners Microsoft“, sagt Bellen. Außerdem werden auch Methoden der Kommunikation mit den Kunden vermittelt. Diese Fortbildung sei eine respektable Investition in die Substanz des Unternehmens, die man

gerne in Kauf nimmt. Angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels wird der Kontakt zu den Hochschulen intensiviert, zum Beispiel durch die Vergabe von Diplomarbeiten. Schließlich seien die Spontanbewerbungen, von denen bis vor drei Jahren jährlich noch bis zu 1.000 eingingen, auf etwa 100 zurückgegangen. Ebenso gebe der Personalmarkt weniger erfahrene Praktiker her als früher. Dabei ist die Zahl der zu betreuenden Kunden in den letzten Jahren auf 550 Unternehmen gestiegen. Und Bellen ist davon überzeugt, attraktive Arbeitsplätze zu bieten: „Sicher persönlicher als in einem Konzern, aber vor allem mit interessanten, zukunftsweisenden und herausfordernden Projekten.“

Die zumeist mittelständisch strukturierten Unternehmen kommen aus den unterschiedlichsten Branchen: regional mit dem Schwerpunkt Industrie und Logistik, überregional aus der Stahlwirtschaft, für die man spezielle Branchenpakete entwickelt hat, um betriebswirtschaftliche Prozesse wie Kalkulation und Warenwirtschaft kostensparend abzuwickeln. Beispiele sind Unionstahl aus Duisburg, Buhlmann aus Bremen, „rrf“ aus Stuhr und Voestalpine aus Linz in Österreich bis zu den Firmen aus Krefeld und Umgebung wie Kallas, Röhrenkontor, Müller & Co., Clatronic, teNeues, Engels Kerzen und Presse Keppel. Eine weitere Zielgruppe sind die gemeinnützigen und nicht gemeinnützigen Organisationen wie Verbände und Fundraiser, für die GOB Lösungen mit einer ausgesuchten Adress- und Spendenverwaltung samt Marketingkomponenten anbietet. Dazu gehören unter anderem die Deutsche Krebshilfe, die Action Medeor, der Bundesverband mittelständische Wirtschaft, der Hartmannbund und der Deutsche Alpenverein. Schließlich zählen auch über 20 Fußballerst- und Zweitligavereine zu den Kunden. So wollen weder Schalke 04 noch Borussia Mönchengladbach darauf verzichten, bereits mit dem Schlusspfiff den Umsatz aus dem Kartenverkauf, den Fan-Artikeln und den Lebensmitteln per Computer ablesen zu können. Das GOB-System ermöglicht eine professionelle Planung der Geschäftsab-

läufe, angefangen bei Ticket-Handling und Zugangskontrolle bis zu Finanzbuchhaltung, Mitgliederverwaltung und Merchandising.

„Wir gehen mit unseren Kunden“, sagt Heinz Bellen, was bedeutet, dass man einem expandierenden Kunden in eines der europäischen Nachbarländer oder sogar bis nach China folgt, um dort die gleiche Software-Lösung zu installieren wie am Firmensitz. Etwa zehn Prozent des Umsatzes erziele man bereits auf diese Weise und auch die Mitarbeiterschaft werde immer internationaler. „Bei uns sind inzwischen Menschen aus vielen Ländern und aus unterschiedlichsten Kulturen beschäftigt.“

„Ohne ein konsequentes Konzept zur Fortbildung wären wir nicht da, wo wir heute sind“, ist Heinz Bellen von den Investitionen in seine Mitarbeiter überzeugt. Zwischen fünf und zehn Tagen pro Jahr genießt jedes Firmenmitglied entsprechende Fortbildungsmaßnahmen. „Das ist für unser Unternehmen überlebenswichtig und gehört für alle Kollegen einfach dazu, weil wir sonst in unserem schnelllebigen Markt in kürzester Zeit den Anschluss verlieren würden“, betont Marketing-Referentin Sandra Naujoks (kleines Foto). So ist das eigene Trainingscenter im Europark Fichtenhain stets gut besucht. Für die Vermittlung von Basis- und Spezialwissen und die Abnahme von Prüfungen und Zertifizierungen kommen Trainer der Microsoft-Akademie nach Krefeld. Bei IT-System-Lieferanten wie Fujitsu Siemens Computers, EMC und VMware finden auch Schulungen vor Ort statt. In mehrtägigen Workshops außerhalb des Hauses können sich Mitarbeiter im Projektmanagement und in Präsentationstechniken fortbilden. Gerne gewählt werden auch Rhetorikseminare oder kommunikative Rollenspiele bis hin zum Konfliktmanagement. Der Schulungsplan wird für alle Mitarbeiter jährlich neu festgelegt und angepasst. „Unsere Strategie, in das Personal zu investieren, zahlt sich aus“, sagt Bellen und stellt bei anhaltendem Wachstum eine Erweiterung des Standortes Krefeld in Aussicht.

Wolfhard Petzold

GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG

Das Unternehmen wurde 1965 gegründet und ist seit 1999 in Krefeld ansässig – im Europark Fichtenhain A. In diesen Standort hat GOB bereits 6 Millionen Euro investiert. Geschäftsführer sind Heinz Bellen und Andreas Wessels.



GOB zählt heute als Komplettanbieter von IT-Lösungen für mittelständisch strukturierte Unternehmen und Organisationen weltweit zu den größten Microsoft Dynamics Partnern. (Seit Juli 1997 basieren alle GOB Lösungen auf einem von Navision entwickelten Plattformprodukt, das 2002 von Microsoft übernommen wurde. Heute ist Navision in die Microsoft Produktpalette integriert und unter dem Namen Dynamics NAV bekannt.)

GOB ist Anbieter für Handels- und Fertigungsunternehmen, die Stahlwirtschaft, die Textil-Branche sowie Verbände, Vereine und Veranstalter von Events. Rund 200 Mitarbeiter betreuen etwa 550 Kunden. Das Unternehmen verzeichnet seit Jahren anhaltendes Wachstum. www.gob.de

