

ELMAR HERTZOG & PARTNER HILFT SEIT 30 JAHREN LOGISTIK-UNTERNEHMEN

GUTES Personal ist schwer zu finden

Zugegeben, dieser Spruch ist alt. Aber wie alle nicht ganz neuen Weisheiten birgt er auch eine Menge Wahrheit. Dass es auch anders geht, zeigt die Elmar Hertzog & Partner Management Consultants GmbH. Seit 30 Jahren ist das Unternehmen von Hamburg aus speziell im Logistikbereich beratend tätig und hat seitdem einer ganzen Reihe

von Firmen eine Menge gespart. Denn, so weiß Juniorchef Frederik Zitz, wer am falschen Ort oder mit ungeeigneten Mitteln sucht, verliert reichlich Zeit und Geld. „Wir wissen, welche Suchart sich für eine spezielle Positionsbesetzung eignet und welche nicht. Die richtige Methodik und der richtige Zugang zu Kandidaten sind entscheidend.“

Die Anfänge waren indes ganz bescheiden. Im Nebenzimmer eines Einfamilienhauses begann der Namensgeber der Firma seinen Ein-Mann-Betrieb als selbständiger Unternehmensberater. Da Elmar Hertzog aus der Speditionsbranche kam, blieb dieser Bereich auch seine Kernkompetenz. Schnell zeigte sich, dass seine Verbesserungsvorschläge meist auch personelle Umstrukturierungen beinhalteten, die die Firmen selbst nicht in den Griff bekamen. Und so begann Hertzog, mittlerweile von einem kleinen Büro in Billstedt aus, auch neue Mitarbeiter für seine Kunden zu suchen.

Alles wird genau unter die Lupe genommen

Heute ist die Personalberatung das Hauptgeschäftsfeld der GmbH. Seit rund 20 Jahren ist Elmar Zitz als geschäftsführender Gesellschafter an Bord. Die Beratung im operativen Bereich zählt aber weiter zu einem der Standbeine. Dabei wird alles unter die Lupe genommen: Abläufe, Kosten, Personal. Meist sind die Aufträge als Projekt mit einem festen Leistungsrahmen gefasst, bei dem Hertzog & Partner stets anbietet, die Ergebnisse mit umzusetzen. „Wir können den Chefs das sagen, was sich die Mitarbeiter nicht trauen“, erklärt Zitz senior. „Wir sind keine Ja-Sager. Auch wenn unsere Ergebnisse am Anfang manchmal unbequem sind, stoßen wir im Einklang mit dem Kunden notwendige Veränderungsprozesse an und helfen bei deren Umsetzung.“

Oft, so Elmar Zitz weiter, brauche man eine Menge Fingerspitzengefühl. Das gelte besonders beim dritten Geschäftszweig seiner GmbH, dem Bereich Mergers & Acquisitions, sprich Unternehmenstransaktionen. „Oftmals ist eine Firma vom Inhaber aufgebaut worden – sie ist sein Lebenswerk. Bei einem Verkauf sind damit sehr viele Emotionen verbunden.“ Nicht selten komme es vor, dass es unterschiedliche Auffassungen über den tatsächlichen Wert des Betriebs gebe. Zudem kämen bisweilen komplexe familiäre Konstellationen hinzu, die die Sache verkomplizierten. So geht diese Aufgabe über



Elmar Zitz, Geschäftsführender Gesellschafter

eine pure Maklertätigkeit mit der Ermittlung des Marktpreises und der Erstellung eines Exposés weit hinaus. „Wir moderieren zwischen Käufer und Verkäufer und behalten dabei den Markt im Blick, indem wir beispielsweise eine Due Diligence unter Berücksichtigung der relevanten Marktfaktoren durchführen.“ Dabei ist Hertzog & Partner meist für den Mittelstand, entweder auf Käufer- oder Verkäuferseite tätig, vertritt aber auch Konzerne und Investoren. Verstärkt sind größere mittelständische Logistikunternehmen, die ihre Marktposition ausbauen und die Übernahme interessanter Firmen nicht allein den Konzernen überlassen wollen, auf der Suche nach Zukäufen. Auf Einkaufstour im deutschen Logistikmarkt befinden sich ebenfalls ausländische Unternehmen aus West- und Osteuropa sowie dem asiatischen Raum. Rund 30 Mandate im Bereich M&A betreut die Beraterfirma durchschnittlich.

Gute Menschen- und Marktkenntnis ist wichtig

Gute Menschen- und Marktkenntnis ist auch in der Personalberatung notwendig. Einen Schwerpunkt bilden hier die kaufmännischen Logistikberufe – von der Geschäftsführung bis



Frederik Zitz, Geschäftsführer und Personalberater

zur Abteilungsleitung, bisweilen sind auch qualifizierte Sachbearbeitungspositionen darunter. Echte Spezialistenaufgaben, zum Beispiel im Supply Chain Management oder in der Zollabwicklung sind ebenso wie Positionen im Bereich Finanzen/Controlling oder IT regelmäßig Gegenstand von Aufträgen, die Hertzog & Partner erfolgreich besetzen. „Die Suche ist wie ein Fluss, der aus mehreren Quellen zusammenfließt“, beschreibt es Elmar Zitz. Zum einen melden sich qualifizierte Kandidatinnen und Kandidaten, die auf der Suche nach einer beruflichen Veränderung sind. Der große Kandidatenpool in der firmeneigenen Datenbank ist auch auf das gute Branchenimage von Hertzog & Partner zurückzuführen. Hinzu kommt der Rücklauf aus Stellenanzeigen in Zeitungen oder Online-Diensten. Die Direktansprache als Headhunter mit eigenem Research-Team ist schließlich das geeignete Instrument, um die besonders gefragten und schwer zu rekrutierenden Kandidaten zu gewinnen. Diskretion ist dabei Ehrensache, Vertrauen ein Schlüsselfaktor. Jeder, der in die Endauswahl kommt, ist Hertzog & Partner persönlich bekannt. „Wir wissen sehr genau, was der Kunde will und überprüfen das im persönlichen Gespräch“, beschreibt es Frederik Zitz.

Eine Suche dauert bis zum Vertragsabschluss zwischen Kunde und Kandidat in der Regel zwischen zwei und vier Monate. Dabei muss ein Teil der Zeit auf die Koordinierung von Terminen für Vorstellungsgespräche beim Kunden verwendet werden. Das Honorar der Vermittlertätigkeit richtet sich nach der Suchmethode und der Gehaltskategorie der Vakanz.

Starke Expansion durch die zunehmende Bedeutung der Logistik

Profitiert hat Hertzog & Partner stark von der seit Jahren stetig wachsenden Bedeutung der Logistikbranche. Die Speditionskunden haben deutlich expandiert und sind heute oft in komplexe Logistikketten ihrer eigenen Kundschaft involviert. Die Anforderungen an geeignete Kandidaten wuchsen mit, was deren Suche schwieriger machte. Die Auftragslage stieg an, und mit ihr wuchs das Unternehmen. Der Hauptsitz wurde erst ins Überseezentrum und danach für fünf Jahre ins Poseidonhaus verlegt, ehe er im Juli 2005 in den Sandthorquai-Hof in die Speicherstadt zog.

Bereits vor 15 Jahren eröffnete Hertzog & Partner das erste Regionalbüro in Essen, vier

weitere folgten in Berlin, Hannover, Frankfurt und Stuttgart. Seit Frühjahr 2008 operiert eine eigene österreichische Landesgesellschaft von Wien aus. Weitere Beteiligungs- und Partnergesellschaften in Europa, Asien und den USA bilden die internationale Infrastruktur. In Frankfurt unterhält Hertzog & Partner ein Kompetenzcenter für Luftfracht, in Hamburg für Logistik-IT.

Mit Thomas Laurien gibt es in Hamburg auch einen ausgewiesenen Experten, der speziell für die maritime Logistik zuständig ist. Von Reedereien, Agenturen, Überseespeditionen, Hafendienstleistern, Umschlagbetrieben bis hin zu Emissionshäusern erstreckt sich der Kundenstamm, sogar öffentliche Auftraggeber sind bisweilen darunter.

Rund 300 Personalbesetzungen führt die Firma im Jahr erfolgreich durch. „Wir profitieren dabei von dem positiven Arbeitsmarkt der letzten Jahre in der Logistik“, berichtet Frederik Zitz. Gute Leute sind eben Mangelware – wenn man nicht weiß, wo man sie findet.

Matthias Soyka

Weitere Informationen unter:
hertzog.de

DAS UNTERNEHMEN

Gegründet: 1978

Mitarbeiter: 32
davon 16 in Hamburg

Geschäftsfelder:
Personalberatung
Mergers & Acquisitions
Unternehmensberatung

Dependancen:
Berlin, Hannover, Essen, Frankfurt,
Stuttgart, Wien

Auslandspartner:
Australien, Belgien, China, Frankreich,
Großbritannien, Niederlande, Polen,
Portugal, Russland, Schweiz, Spanien,
Südafrika, Tschechische Republik,
Türkei, Ungarn, USA

Aufträge pro Jahr:
300 Personalbesetzungen
30 Mandate im Bereich M&A



Gediegen: Die Unternehmenszentrale sitzt seit drei Jahren im Obergeschoss des Sandthorquai-Hofs in der Speicherstadt