eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH
Seibelstraße 36
40822 Mettmann
Hendrik Vanselow
hendrik.vanselow@eismann.de
Tel.: +49(0)21 04/21 94 08
www.eismann.de

Mitarbeiter	rund 2.000 in Deutschland, rund 6.300 in Europa
Standorte	Mettmann (Konzernzentrale), über 220 Vertriebsstationen in Deutschland, Belgien, Frankreich, Spanien, Italien, den Niederlanden, Luxemburg, der Schweiz und Österreich
Umsatz	rund 650 Mio. Euro, inkl. Family Frost (2008)
Fachrichtungen	bevorzugt Wirtschaftswissenschaften, Geistes- und Sozialwissenschaften
Einstellungen 2010	ca. 20 Trainees Vertrieb, 2 Trainees Logistik, 1 Trainee Marketing
Einstiegsgehalt	36.000 Euro plus Firmenwagen (Trainee Vertrieb)
Internationale Einsätze	ja
Praktika	ja
Studienabschlussarbeiten	ja, auch Promotionen möglich

Entwicklungsmöglichkeiten	★★★★☆
Jobsicherheit	★★★★★
Marktposition & Image	★★★½☆
Unternehmenskultur	★★★★☆
Vergütung	★★★½☆
Work-Life-Balance	★★★½☆

eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH

Fast spurlos ist die Wirtschaftskrise an dem Mettmanner Unternehmen vorbeigegangen. Der Umsatz stieg 2008 an, und auch international hat eismann durch das Tochterunternehmen Family Frost seine Position vor allem in Osteuropa weiter gestärkt. Die Rheinländer bewegen sich weiterhin auf Wachstumskurs und stellen nach wie vor ein. Noch mindestens 500 Handelsvertreter werden gesucht, die Spaß an Selbstständigkeit, Verantwortung, Service und nicht zuletzt an gutem Essen haben.

Eismänner gehen um die Welt

Der günstigste Weg nach Südafrika zur Fußballweltmeisterschaft 2010 führt über Mettmann. Er ist sogar kostenlos. Es ist eine Reise mit Hotelaufenthalt, Safari, gutem Wein und gutem Essen und natürlich König Fußball: einem Ticket für ein Achtelfinalspiel der Weltmeisterschaft – alles bezahlt vom Unternehmen eismann. Einzige Bedingung: Man muss ein „Eismann“ sein und einen neuen „Eismann“ anwerben. Wer zwei Eismänner anwirbt, darf eine Begleitperson mitnehmen – ebenfalls gratis. Das verlockende Angebot ist keine einmalige Aktion des Tiefkühlkostspezialisten aus dem rheinischen Mettmann. Wettbewerbe und Ehrungen wie der „Eismann des Jahres“, bei der die besten Handelsvertreter im Rahmen eines großen Events mit allen Eismännern gekürt werden, gehören zur Unternehmenskultur. „In diesem Jahr ist Af- »

rika Schwerpunkt“, sagt Hubertus Menke, 39, der als Leiter der Verkaufsförderung direkt an eismann-Chef Dr. Frank Hoefer berichtet. „Mehr als 100 Vertriebspartner können ein Gratis-Ticket nach Südafrika gewinnen. Es geht bei den Wettbewerben um Motivation und Spaß. So kann man mit positiven Ergebnissen die Stimmung und das Einkommen der Handelsvertreter verbessern“, erklärt Menke.

Die Mehrzahl der etwa 1.300 Handelsvertreter von eismann in Deutschland nimmt an den Unternehmenswettbewerben teil. Die Kriterien sind an verschiedenste Leistungen gekoppelt. Zu gewinnen gibt es zum Beispiel Preisgelder, iPhones, Motorroller, ein Wochenende mit einem gemieteten Porsche, Tickets für das DFB-Pokalfinale in Berlin oder eben eine große Reise rund um den Globus. Zuletzt ging es nach Kanada, Florida, Kreta, Sizilien und Schottland. eismann-Chef Dr. Hoefer ist immer dabei. Hoefer, kollegial und ohne Allüren, hat das Vertriebsgeschäft von der Pike auf gelernt und zeigt seinen Handelsvertretern bei diesen Gelegenheiten gerne, wie fit er ist: „Auf Sizilien hat er zu Fuß den Ätna gestürmt und die ganze Gruppe dadurch motiviert, bis zum Krater durchzuhalten“, erinnert sich Menke.

„Selbst in wirtschaftlich schlechten Zeiten denken wir nicht über Restrukturierungspläne nach, sondern suchen immer weiter Mitarbeiter, verpflichten sie und ermöglichen ihnen eine Karriere.“ Hendrik Vanselow, Abteilungsleiter Human Resources

Seitdem Hoefer eismann führt, gedeiht das Unternehmen kontinuierlich. Die 1974 von vier rheinischen Milchgenossenschaften gegründete eismann-Gruppe war durch mehrere Eigentümerhände gegangen. Ab 1995 gehörte sie zu Schöller-Eiskrem mit Sitz in Nürnberg. Als die Franken 2002 selbst übernommen wurden, kaufte Nestlé eismann. Zwei Jahre später wollte der Schweizer Lebensmittelkonzern das Unternehmen wieder abstoßen. Da griffen Hoefer und seine Kollegen aus dem Management zu. Mit einem Finanzinvestor kauften sie eismann Nestlé ab. Im April 2007 übernahm das Management um Hoefer 76 Prozent, den Rest hält ein Londoner Finanzdienstleister. Eine Entwicklung, die eismann gutgetan hat. Die Mitarbeiter identifizieren sich seither noch viel stärker mit dem Unternehmen. Das zeigt sich schon im Dresscode. Der überwiegende Teil der Mitarbeiter und Vertriebspartner trägt mit Stolz während der Arbeit den eismann-Look: ein Hemd in den Farben Weiß oder Rot und eine graue bzw. rote Krawatte, ebenfalls mit eismann-Logo.

Internationales Topunternehmen im Direktvertrieb

eismann ist die deutsche Nummer zwei im Direktvertrieb von Tiefkühlkost. Das Unternehmen liefert bis zur Haustür – europaweit. Über 220 Vertriebsstationen gibt es in Deutschland, Belgien, Frankreich, Spanien, Italien, den Niederlanden, Luxemburg, der Schweiz und Österreich. Die Mettmanner haben allein hierzulande 450 Artikel unter der Marke eismann im Sortiment. Europaweit sind es mehr als 1.000 Artikel. eismann erreicht heute etwa zwei Millionen Haus-

halte in Europa, davon mehr als eine Million in Deutschland. In der Bundesrepublik arbeiten etwa 2.000 Mitarbeiter und Partner für das Unternehmen.

Machte eismann 2004 noch 485 Millionen Euro Umsatz, waren es vier Jahre später schon 532 Millionen, plus 104 Millionen Euro durch die Tochter Family Frost. Größter Umsatzträger ist Deutschland vor Italien und Frankreich. Die Umsatzrendite beträgt mehr als 5 Prozent. Weitere Steigerungen werden erwartet, denn: „Selbst in der Wirtschaftskrise wächst eismann mit seiner starken Kundenbindung und Vertriebsstruktur weiter", sagt Personalchef Herbert Kaiser. Und es gibt noch einen Grund: „Erstklassige Produktqualität und guter Service", fügt Kaiser hinzu.

> **„Im Vordergrund unserer Wettbewerbe und Aktionen stehen die Motivation und der Spaß. So kann man mit positiven Ergebnissen die Stimmung und das Einkommen der Handelsvertreter verbessern."** Hubertus Menke, Leiter der Verkaufsförderung

Hubertus Menke ist kein typischer Verkäufer, er ist Spezialist für Kommunikation. An der Fachhochschule Gelsenkirchen hat er bei Prof. Dr. Paul Reichart BWL mit Schwerpunkt Medienmanagement studiert. Erste Berufserfahrung sammelte Menke schon während des Studiums im elterlichen Baubetrieb in Berlin. Parallel dazu gründete er mit weiteren BWL-Studenten und Prof. Reichart das Institut für Moderation und Management (IMM), wo er nach dem Studium für einige Jahre die Büroleitung übernahm. Nach einem weiteren Intermezzo als Manager beim Schwäbischen Turnerbund in Stuttgart kam er schließlich auf Empfehlung von Prof. Reichart nach Mettmann. Als Verantwortlicher für Kommunikations- und Motivationsmanagement im direkten Kontakt mit eismann-Chef Hoefer kann er mit seinem dreiköpfigen Team volle Kreativität entfalten. „Im Vordergrund unserer Wettbewerbe und Aktionen stehen die Motivation und der Spaß", sagt Menke. Zum einen helfen die Events, den Umsatz des Unternehmens zu steigern. Zum anderen können die Handelsvertreter auf diese Weise auch ihr Bruttojahresgehalt erhöhen – die Erfolgreichen unter ihnen verdienen sechsstellig.

Selbstbestimmtes Arbeiten

Die Arbeit der Eismänner ist körperlich anstrengend: die Temperaturen im Kühlwagen, das Ausladen der Waren. Bis zu 60 Kunden beliefert ein gut organisierter Vertreter am Tag. Das ist viel, doch der Beruf hat Vorteile, von denen mancher Buchhalter oder Bankangestellte nur träumen kann: selbstbestimmte Arbeitseinteilung, eigene Umsatzverantwortung und keinen Chef vor der Nase – denn die Eismänner sind selbstständige Unternehmer. „Wir suchen Mitarbeiter, die aktiv und dynamisch sind, ehrgeizig und zielstrebig. Man muss vor allem organisieren und unternehmerisch denken können", erklärt Hendrik Vanselow, 47, Abteilungsleiter Human Resources im Vertriebsbereich Nord bei eismann. 500 neue Handelsvertreter will das Unternehmen 2010 einstellen. „Selbst in wirtschaftlich schlechten Zeiten denken wir nicht über »

Restrukturierungspläne nach, sondern suchen immer weiter Mitarbeiter und ermöglichen ihnen eine Karriere“, sagt Vanselow über das ständige Wachstum des Unternehmens.

Aber auch junge Führungskräfte braucht eismann. „Wir suchen Kandidaten zwischen 23 und 30 Jahren. Sie sollten einen Studienabschluss haben, mindestens einen Bachelor“, sagt Vanselow, der auch die Aus- und Weiterbildung der Vertriebsmanager und Trainees verantwortet. 20 Trainees durchlaufen zurzeit die eismann-Ausbildung. Der Nachwuchs soll später im Vertrieb arbeiten oder zentrale Managementfunktionen übernehmen. Es müssen „echte Persönlichkeiten sein, die Spaß und Talent im Umgang mit Menschen haben“, betont Personalchef Kaiser.

Glaubwürdigkeit und Sympathie

Einer dieser erfolgreichen Vertriebsmanager ist Elmar Westermeyer, 32. Nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann und dem Betriebswirtschaftsstudium in Bielefeld bewarb er sich bei verschiedenen Unternehmen. „Mein Ziel war es immer, Führungsaufgaben zu übernehmen“, sagt er. Was es heißt, im Team erfolgreich zu arbeiten, hatte er bereits gelernt: Sein Studium finanzierte er sich als Fußballtorwart in der Oberliga. Der Rücklauf auf seine Bewerbungen war gut. „Doch eismann war einfach am schnellsten. Sie haben innerhalb weniger Tage auf meine Bewerbung reagiert“, erzählt Westermeyer. Die rasche Antwort, die ihn damals positiv überraschte, erklärt sich ihm heute als selbstverständlicher Teil der Unternehmenskultur. „eismann ist klar in seinen Entscheidungen. Das hat mir auch schon damals beim Bewerbungsgespräch sehr gut gefallen: die Glaubwürdigkeit. Sympathie für das Unternehmen war ohnehin vorhanden“, erinnert er sich.

Das Auswahlverfahren ist für alle gleich, Hendrik Vanselow erklärt den Ablauf: „Wir laden die Kandidaten zu einem Gespräch mit ihrem möglichen Vorgesetzten und einem Personaler ein. Dann gibt es einen Schnuppertag mit einem Handelsvertreter und schließlich ein knapp zweitägiges Assessment-Center. Am Ende des zweiten Tages entscheiden wir, ob der Kandidat den Job bekommt.“ Auch Elmar Westermeyer ging diesen Weg. Nach dem Bewerbungsgespräch fuhr er mit einem Handelsvertreter einen Tag lang in Bad Lippspringe von Tür zu Tür. „Das hat mir Spaß gemacht“, sagt er.

Schnell Verantwortung übernehmen

Im Assessment-Center prüften die Personaler und Vertriebsdirektoren seine Kontaktfreudigkeit, seine Kommunikationsstärke und sein Verkaufstalent. Von den sieben eingeladenen Bewerbern wurden schließlich zwei genommen. „Wir erwarten von unseren Mitarbeitern Flexibilität und die Bereitschaft, den Arbeitsort zu wechseln. Man könnte meinen, das sei für junge Leute kein Problem. Tatsächlich bringen nur wenige diese Bereitschaft mit“, verdeutlicht Personalchef Kaiser. Dabei lohnt es sich. Junge Leute kommen bei eismann schnell in Verantwortung.

So wie Elmar Westermeyer. Im August 2004 fing er als Vertriebstrainee an und lernte, wie man als Regionaler Vertriebsleiter arbeitet, angefangen bei der Personalführung über den Umgang mit den Handelsvertretern bis hin zur Betreuung des Kundenstamms. Sein Einstiegsgehalt als Trainee: 36.000 Euro plus Firmenwagen. Schon nach 13 Monaten wurde er selbst Regionaler Vertriebsleiter in Ibbenbüren – einer von zurzeit 83, die eismann in Deutschland beschäftigt. Westermeyer konnte mit diesem Karrieresprung sein Gehalt mehr als verdoppeln. Er war für zwölf Handelsvertreter und zwei Mitarbeiter im Innendienst verantwortlich, führte mit ihnen Jahresgespräche, vereinbarte Zielvorgaben, stärkte ihr Selbstvertrauen und motivierte sie. Als Westermeyer in Ibbenbüren anfing, erzielte seine Abteilung 1,5 Millionen Euro Umsatz im Jahr. Ende 2008 waren es 2,3 Millionen Euro. Sein Motivationsgeheimnis: „Ich sehe mir die Mitarbeiter genau an. Ich achte auf ihr Auftreten, darauf, dass sie kommunikativ sind und sich verkaufen können."

„Ich wollte immer Führungsaufgaben übernehmen. Bei eismann kam ich schnell in Verantwortung. Direkt nach der Traineezeit habe ich ein Team geleitet." Elmar Westermeyer, Regionaler Vertriebsleiter in Westfalen

Westermeyers Einsatz hat sich auch für seine Karriere gelohnt. Seit Sommer 2009 arbeitet er nun als Regionaler Vertriebsleiter in Vlotho – mit 22 Handelsvertretern und 5 Innendienstlern. Sein Umsatz: 4 Millionen Euro im Jahr. „Das ist schon die Königsklasse bei eismann", sagt Hendrik Vanselow. Westermeyers Vorgesetzter, ein Manager in der Funktion „Vertriebsleiter", hat bis zu 40 Millionen Euro Umsatz zu verantworten. Auch ein solcher Posten ist für Elmar Westermeyer zukünftig denkbar, genauso wie ein Job als Manager bei einer eismann-Tochter im Ausland. Nur nach Südafrika zur WM wird er nicht kommen, zumindest nicht gratis. Zum eismann-Wettbewerb sind nur Handelsvertreter und Angestellte zugelassen, die nicht im Management arbeiten.