**eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH**
Seibelstraße 36
40822 Mettmann
Stefan Dewald
stefan.dewald@eismann.de
Tel.: +49(0)21 04/21 96 64
www.eismannjobs.de

top ARBEITGEBER 2012 DEUTSCHLAND
CERTIFIED BY THE CRF INSTITUTE

## Zahlen & Fakten

| | |
|---|---|
| Mitarbeiter | rund 2.000 in Deutschland, rund 5.700 weltweit |
| Branche | Direktvertrieb u. a. von Tiefkühlkost |
| Standorte | Mettmann (Konzern- und Deutschlandzentrale); rund 220 Vertriebsstationen in Deutschland, Europa und Brasilien |
| Gesuchte Fachrichtungen | Wirtschaftswissenschaften, Geistes- und Sozialwissenschaften |
| Geplante Einstellungen 2012 | ca. 25 Trainees Vertrieb, 1 Trainee Logistik, 1 Trainee Marketing |
| Internationale Einsätze | ja |
| Studienabschlussarbeiten | ja, auch Promotionen möglich |

## Ergebnisse der Fragebogenrecherche

| | |
|---|---|
| Karrieremöglichkeiten | ★★★☆☆ |
| Primäre Benefits | ★★★★☆ |
| Sekundäre Benefits & Work-Life-Balance | ★★★☆☆ |
| Training & Entwicklung | ★★★½☆ |
| Unternehmenskultur | ★★★☆☆ |

**eismann ist die deutsche Nummer zwei im Direktvertrieb von Tiefkühlkost. Allein in Deutschland will das Unternehmen mit Zentrale in Mettmann 2012 27 Trainees einstellen. Charakterstark sollen die Absolventen sein, gesunden Menschenverstand besitzen, unternehmerisch denken und gern früh Verantwortung übernehmen. Ein entspannter Umgangston gehört zur Unternehmenskultur. Zudem befindet sich eismann ständig auf Innovationskurs. 2011 haben die Mettmanner die Warenvielfalt verdoppelt – von 350 auf 700 Produkte, darunter 200 exklusive Angebote wie die „Bodensee Felchenfilets", die „Lachs-Schlemmerrolle in Käsesoße" oder das „Chicken Tikka Masala".**

## Nicht Noten, sondern vor allem die Persönlichkeit entscheidet

Eigentlich wollte Denise ten Hompel Polizistin werden. „Dass dieses Berufsfeld eine typische Männerdomäne ist, hat mir nichts ausgemacht. Ich wünschte mir einen spannenden und dynamischen Job", sagt die 30-jährige Delmenhorsterin heute. Doch eine Sportverletzung machte diesen Traum zunichte. Sie ließ sich zunächst zur Steuerfachangestellten ausbilden, studierte Ingenieurwesen für Transport und Logistik und bewarb sich online bei drei Arbeitgebern. Prompt erhielt sie drei Angebote. Ihre Wahl fiel auf eismann. „Das Vorstellungsgespräch überzeugte mich menschlich am meisten. Und auch das Produkt gefiel mir – das sehr gute Essen", erinnert sie sich. Von den 18 Bewerbern, die eismann nach der Vorauswahl ins Assessment-Center für sein Logistik-Traineeprogramm einlud, bekamen nur zwei eine Zusage. Darunter Denise ten Hompel. Zwei Wochen später, im Januar 2007, begann sie als Logistik-Trainee in der Mettmanner eismann-Zentrale.

27 Trainees sucht eismann im Jahr 2012 – für Marketing, Logistik und Vertrieb. Sie lernen den Vertrieb von der Pike auf kennen, hospitieren bei mehreren regionalen Vertriebsleitern und durchlaufen alle relevanten Zentralabteilungen. Die Neueinsteiger sollen später im Vertrieb eine Führungsposition bekleiden, Handelsvertreter koordinieren oder zentrale Managementfunktionen übernehmen. „Wir wollen unseren Mitarbeitern früh Verantwortung geben und ihnen Aufstiegschancen eröffnen", erklärt Thomas Jehne, eismann-Geschäftsführer für »

Deutschland, Österreich und die Schweiz. „Wir suchen Persönlichkeiten – kantige und engagierte Charaktere. Sie sollen selbstbewusst und zielorientiert sein“, fügt er hinzu. Der Ton könne unter Handelsvertretern, darunter ehemalige Mechatroniker, Köche, Metzger oder auch Zimmerleute, schon mal rau werden, meint Jehne. Die Bewerber scheint das nicht zu stören. Im Gegenteil. Auf die 27 freien Traineestellen bei eismann bewerben sich 3.000 Absolventen pro Jahr.

## Direkter und ehrlicher Umgang

Für Denise ten Hompel war das Traineeprogramm genau richtig: „In dieser Zeit habe ich mein Netzwerk aufbauen können und verstanden, wie die einzelnen Abteilungen funktionieren.“ Schon ein Jahr später übertrug eismann ihr die Leitung des Bereichs Logistik im Service Center, der sich mit Fragen aus dem Vertrieb sowie mit Disposition und Planung befasst. Diese Aufgabe erfüllte sie so engagiert, dass sie Mitte 2009 zur Leiterin des gesamten Service Centers befördert wurde. Die Abteilung hat 20 Mitarbeiter und verfügt über ein Einkaufsvolumen von jährlich 120 Millionen Euro. „Durch die Personalverantwortung ist mein Job noch abwechslungsreicher geworden“, sagt ten Hompel. Neben Controlling, Logistiksteuerung und Verhandlungen mit Zulieferern macht ihr die Mitarbeiterführung großen Spaß – auch weil sie als weibliche Führungskraft in einem eher von Männern dominierten Jobumfeld arbeitet. „Ich sehe das als eine riesige Chance. Den direkten und ehrlichen Umgang miteinander mag ich sehr“, erklärt die junge Frau.

Für die verschiedenen Projekte die entsprechenden Kollegen an einen Tisch zu bringen, um das Bestmögliche für das Unternehmen herauszufiltern, sei immer wieder eine Herausforderung, sagt ten Hompel. Doch: „Man muss lernen, Kritik zu üben, und zwar sachlich. Aber man muss auch lernen, Kritik einzustecken. Sonst bessert sich nichts.“ Vorbilder für selbstkritisches Verhalten gebe es bei eismann genug. Zum Beispiel den „Doc“, wie eismann-Chef Dr. Frank Hoefer respektvoll von seinen Managern genannt wird. Er

### Wandern mit eismann

Seitdem Dr. Frank Hoefer an der Spitze von eismann steht, wächst das Unternehmen kontinuierlich. Das liegt auch an der Unternehmenskultur, für die der 53-Jährige steht: Er begegnet selbst den Trainees auf Augenhöhe und erntet dafür großen Respekt. Diese Unternehmenskultur soll von allen Führungskräften vorgelebt werden. Deswegen nimmt sich Hoefer Zeit, regelmäßig Wochenendseminare für sie zu veranstalten oder Wanderungen mit ihnen zu unternehmen – zuletzt auf der italienischen Insel Stromboli.

**„Wir suchen Persönlichkeiten – kantige und engagierte Charaktere. Wir wollen unseren Mitarbeitern früh Verantwortung geben und ihnen Aufstiegschancen eröffnen."**

**Thomas Jehne, eismann-Geschäftsführer für Deutschland, Österreich und die Schweiz**

hat das Vertretergeschäft, den Verkauf von Tür zu Tür, von der Pike auf gelernt. Großen Respekt erwarb sich der 53-Jährige aber vor allem deswegen, weil er allen Mitarbeitern auf Augenhöhe begegnet – natürlich auch den Trainees.

## Reich an Vielfalt, stark in Innovationen

eismann rangiert heute an zweiter Stelle unter den deutschen Direktvertreibern von Tiefkühlkost. 2011 gelang dem Unternehmen etwas Einmaliges in der Branche: Die Mettmanner haben die Warenvielfalt verdoppelt – von 350 Produkten auf 700. Davon sind 200 sogenannte „exklusive Produkte" wie die „Bodensee Felchenfilets", die Gerichte „Lachs-Schlemmerrolle in Käsesoße", „Bœuf Stroganoff mit Kroketten", „Quark-Pfannkuchen mit Wild-Heidelbeeren" oder „Chicken Tikka Masala". Alles kann man bequem über das Internet bestellen. „eismann steht seit Jahrzehnten für Premiumlebensmittel mit Topqualität. In Sachen Vielfalt sind wir jetzt die Nummer eins in Europa", erklärt Geschäftsführer Jehne. Fünf Millionen Euro habe eismann für diese Innovation in Logistik und Marketing investiert und insgesamt 40 Personen für das Projekt eingestellt.

Durch die Verdoppelung des Sortiments erhofft sich eismann nicht nur neue Kunden, sondern mehr Kundenbindung. Die Warenbestellung übers Internet stellt eine weitere Säule in der Multimedia-Vermarktung des Unternehmens dar – zusammen mit dem eismann-TV, Rezeptshop, E-Recruiting und seinem Intranet, das 2011 mit dem Deutschen Preis für Online-Kommunikation als bestes Intranet Deutschlands ausgezeichnet wurde. „Wir wollen Wachstum. Darum haben wir diese strategische Maßnahme ergriffen", sagt Jehne. Die Online-Strategie verknüpfe das Haustürgeschäft nun mit dem Internet.

## Kundenfreundliche Verkaufstalente

Sören Elser fand nicht nur den Internetauftritt von eismann überzeugend, ihn reizte zudem die Aussicht, früh Verantwortung übertragen zu bekommen: „Ich war gleich von dem Gedanken angetan, möglichst schnell in eine Führungsposition aufzurücken", erklärt der 24-jährige Nürtinger. Nach dem Abitur hatte er Internationale BWL mit dem Fremdsprachenschwerpunkt Englisch und Chinesisch an der Hochschule Furtwangen in Villingen-Schwenningen studiert. Während des gut dreijährigen Bachelorstudiums verbrachte er sechs Monate an der University of New Brunswick in Fredericton, Kanada. Im letzten Studienjahr absolvierte er ein Praktikum bei BMW in München. Dort schrieb er auch seine »

Bachelorarbeit. „Damals war ich mir noch nicht schlüssig, ob ich meinen Master anschließen oder aber in die Praxis gehen sollte“, erinnert er sich. Als ihn ein Bekannter, der bei eismann arbeitete, auf das Traineeprogramm der Rheinländer aufmerksam machte, wurde er sofort hellhörig. Elser bewarb sich. Drei Tage später erhielt er eine Einladung zum Vorstellungsgespräch.

Nach dem ersten Treffen folgte das übliche eismann-Prozedere: ein Schnuppertag mit einem Handelsvertreter und ein knapp zweitägiges Assessment-Center. Dort prüfen die Personaler intensiv die Kommunikations- und analytischen Fähigkeiten der Bewerber. Nach Ablauf dieses Tests erfährt jeder Kandidat noch am selben Tag, ob er genommen wird oder nicht. „Die Schnelligkeit des Unternehmens im Bewerbungsprozess hat mich damals positiv überrascht“, betont Elser. „Heute weiß ich, dass es zur eismann-Mentalität gehört, Dinge rasch anzupacken und unverzüglich zu handeln.“

Elser begann das 16-monatige Traineeprogramm: „Die ersten sieben Monate macht man alles, was ein Handelsvertreter tut.“ Er bekam einen eigenen eismann-Wagen mit einem kompletten Warenbestand und ging fortan täglich auf Tour – von Sigmaringen am Rand der Schwäbischen Alb in Richtung Bodensee. Die restlichen neun Monate durchlief er verschiedene Stationen, unter anderem auch in der Mettmanner Zentrale, um die dortigen Abläufe besser kennenzulernen und sich auf die Position eines regionalen Vertriebsleiters vorzubereiten. „Ich nahm an Seminaren für Führung und Management teil und musste auch neue Handelsvertreter einarbeiten“, sagt Elser.

## Der erste Karriereschritt: Regionaler Vertriebsleiter

Schon im Frühsommer 2011 kündigten seine Vorgesetzten ihm an, dass er bald eine solche Stelle antreten sollte. Im August zog Elser in die Region Unterfranken und fing als regionaler Vertriebsleiter in Westheim zwischen Schweinfurt und Bamberg an, in einer Vertriebsstation mittlerer Größe mit 3 Millionen Euro Jahresumsatz. Große Stationen erzielen Umsätze, die von etwa 4,5 bis 8 Millionen Euro reichen. In seiner Traineezeit bekam Elser 36.000 Euro Jahresgehalt und als Dienstwagen einen Fiat 500. Als Niederlassungsleiter kann er seine Bezüge verdoppeln. Abhängig vom Umsatzvolumen verdient ein Mitarbeiter wie Elser zwischen 50.000 und 80.000 Euro im Jahr. Nun stehen ihm ein Mercedes der A-Klasse und ein Skoda Octavia Combi zur Wahl.

**„Durch die Personalverantwortung ist mein Job noch abwechslungsreicher geworden. Ich sehe das als eine riesige Chance. Den direkten und ehrlichen Umgang miteinander mag ich sehr.“**

**Denise ten Hompel, Leiterin Service Center**

## „Ein Job als Sachbearbeiter wäre für mich undenkbar."

„Ich war gleich von dem Gedanken angetan, möglichst schnell in eine Führungsposition aufzurücken. Deshalb habe ich mich bei eismann für das Traineeprogramm beworben. Schon beim Bewerbungsgespräch war ich von der Schnelligkeit des Unternehmens überaus positiv überrascht. Heute weiß ich, dass es zur eismann-Mentalität gehört, Dinge rasch anzupacken. Die Selbstständigkeit, die wir hier haben, muss man aber auch wollen. Ein Job als Sachbearbeiter wäre für mich undenkbar."

**Sören Elser, regionaler Vertriebsleiter in Westheim**

Im Innendienst führt Elser drei Mitarbeiter, in seiner Region muss er 13 Eismänner im Alter zwischen 30 und 55 Jahren koordinieren und coachen. Nicht immer eine leichte Aufgabe für einen 24-Jährigen: „Das sind alles gestandene Männer. Die merken sofort, wenn man nicht ehrlich und authentisch ist und sich nur aufspielt. Man darf nicht arrogant auftreten, sondern muss mit Leistung überzeugen", erklärt Elser. Morgens um 7.30 Uhr geht es los, Buchungen prüfen, mit den Handelsvertretern sprechen und seinen eigenen Tagesablauf planen: „Wenn Ladetag ist, bespreche ich erst einmal mit meinen Eismännern, wie das Geschäft läuft und gebe Empfehlungen, was verbessert werden kann."

Elser fühlt sich als Unternehmer im Unternehmen. „Die Mitarbeiter genießen große Freiheiten und erhalten zudem schnell Feedback von ihren Vorgesetzten. Überhaupt empfinde ich den Umgang im gesamten Unternehmen als sehr kollegial", berichtet er. „Diese Selbstständigkeit muss man aber auch wollen. Ein Job als Sachbearbeiter wäre für mich undenkbar." Die Geschäftsführung sieht und trifft er regelmäßig auf eismann-Veranstaltungen. Bei seinem obersten Chef in Deutschland, Thomas Jehne, hat er erst vor wenigen Wochen eine Schulung für Management und Führung mitgemacht. „Ich finde es klasse", sagt Sören Elser, „dass die Geschäftsführer solche Kurse persönlich veranstalten."