



Vom Banker zum Personalvermittler

Luxemburgs Finanzplatz sucht händeringend gutes Personal - Uwe Krönert machte sich das zum Beruf

MÜNSBACH
MARC MENG

Uwe Krönert, der nach seinem Studium ursprünglich in Frankfurt am Main sein Berufsleben begonnen hat, ist seit 1994 in Luxemburg tätig, wo er von 1994 bis 2008 bei der DZ Privatbank in Luxemburg „Head of Private Banking“ war und anschließend zwei Jahre als Geschäftsführer der West LB Luxembourg arbeitete, ehe er zur Fondsgesellschaft Alceda ging - und dann sein eigenes Unternehmen gründete.

Vom Banker zum Personalvermittler, wie kam es dazu?

UWE KRÖNERT In meiner Tätigkeit als Geschäftsführer der WestLB in Luxemburg war ich schon viel mit Personalfragen beschäftigt, unter anderem, als es damals um den Sozialplan sowie den Rückbau der Bank ging. Eine Erfahrung, die man hoffentlich nur einmal im Leben macht, die aber durchaus auch prägend war. Nach meiner Bankkarriere wurde ich Geschäftsführer der Fondsgesellschaft Alceda in Luxemburg, der ich half, die Gesellschaft auf- und auszubauen, und auch da war natürlich die Frage nach Personal eine der entscheidendsten. So entschloss ich mich vor knapp drei Jahren, ganz in die Personalberatung zu gehen, weil ich im Laufe meiner fast 20 Jahre hier erkannt hatte, wie wichtig das ganze Thema ist und wo es hakt. Es gibt einen unheimlichen Bedarf an guten Leuten, der schwer zu decken ist und aufgrund dessen man sehr lange sucht und mit vielen Kompromissen lebt. Im März habe ich mich dann entschieden, in Luxemburg dazu für den hiesigen Markt eine eigene Firma zu gründen.

Wie gelang der Start?

KRÖNERT Es läuft richtig gut an, wobei jedoch gerade zu Beginn Bescheidenheit die oberste Prämisse ist. Heute sind wir ein Team von sieben Personen, davon vier fulltime. Langfristig streben wir weiteres Wachstum an. Mein persönliches Netzwerk, das sich über zwanzig Jahre entwickelt hat, half mir natürlich am Anfang, Kunden zu finden. Und ich wusste von der anderen Seite her, was die Unternehmen brauchen und verlangen.

Es gibt aber doch schon zahlreiche Personalagenturen in Luxemburg?

KRÖNERT Wir sind sehr stark deutsch orientiert und damit eine der ganz wenigen deutschstämmigen Personalberatungsunternehmen, die meisten anderen sind frankophil oder britisch. Unsere Kunden sind zu siebzig bis achtzig Prozent deutschsprachig, der Rest sind luxemburgische oder anglo-amerikanische Gesellschaften, manche auch französisch. Ein weiterer Vorteil ist, dass fast das ganze Team aus der Wirtschaft kommt und somit die Bedürfnisse und Stellenanforderungen unserer Kunden sehr gut kennt. Wenn jemand einen Compliance Officer sucht, wissen wir ganz genau, was der können muss. Dies hilft sehr in der Kandidatenselektion und steigert unsere Qualität.

Welche Branchen bedienen Sie?

KRÖNERT Vor allem Banken und die Fondsindustrie sowie Versicherungen, Private Equity, aber auch Kanzleien, hinzu kommen, und zwar immer stärker, IT-Themen, teilweise branchenüberschreitend. Der Bedarf an deutschsprachigem Personal, auch über deutsche Firmen hinaus, ist sehr, sehr groß. Gerade in Kanzleien werden viele „german teams“ und „german desks“ entwickelt. Die Attraktivität Luxemburgs hat in den letzten Jahren allerdings meiner Ansicht nach etwas gelitten,



Uwe Krönert weiß aus eigener Erfahrung, welche Profile Unternehmen in Luxemburg suchen

Fotos: A. Rischard

so dass dieser automatische Sog nach Luxemburg, der früher vielleicht mal herrschte, nicht mehr da ist. Die Grenzregion ist weitgehend „erschöpft“, das heißt, es wird zunehmend schwieriger, Personal mit den gewünschten Fähigkeiten zu finden. Die Unternehmen haben darum ein echtes Problem. Vor allem, je spezieller es wird.

Und es wird immer spezieller?

KRÖNERT Tatsächlich ja. Nehmen Sie Themen wie IT-Spezialisten - da findet man spezielle Fähigkeiten fast nicht mehr. Der Aufwand, hier geeignetes Personal zu finden, ist sehr groß. Daneben werden Führungskräfte gesucht, wobei die Anforderungen an Führungskräfte heute andere sind als vor zehn Jahren. Auch in diesem Bereich ändert sich vieles.

Das Thema IT aber wird in den nächsten Jahren fraglos ein Schlüsselthema sein.

Wie gehen Sie bei der Suche vor?

KRÖNERT Wir sind an der Langfristigkeit der Zusammenarbeit mit unseren Kunden interessiert und wollen statt Masse hohe Qualität bieten. Darum haben wir verschiedene Schritte, um die optimalen Kandidaten zu finden. Das ist sehr aufwändig, führt aber dazu, dass am Ende vier bis fünf Kandidaten überbleiben, die sehr gut zum gesuchten Anforderungsprofil des Unternehmens passen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch, dass wir einen Teamansatz haben. Das war auch für mich wichtig, denn



Teamarbeit ist wichtig: Andrea Haas, Partner bei Krönert & Partner, mit Uwe Krönert

ich wollte keine One-Man-Show sein. Dabei bieten wir neben Rekrutierung weitere Themen an wie Coaching, Mentoring, Training oder auch Personal Consulting.

Wo liegt in der Frage des Personals die Schwierigkeit?

KRÖNERT Eine Schwierigkeit, auf die wir immer wieder stoßen, stellt der Wohnortwechsel dar. Wir plädieren dabei für einen Zuzug nach Luxemburg, weil die Infrastruktursituation in der Grenzregion auch nicht mehr das ist, was sie früher war, denken Sie nur an die morgendlichen Staus; allerdings muss es auch in Luxemburg bezahlbaren Wohnraum geben. Wenn jemand aus Frankfurt oder Hamburg oder Brüssel nach Luxemburg kommen soll, dauert die Überlegungszeit eindeutig länger.

Und Sie persönlich wollten nicht lieber im gutbezahlten Fondsbusiness bleiben, statt sich selbstständig zu machen?

KRÖNERT In den ersten anderthalb Jahren meiner damaligen Selbstständigkeit wurde mir klar, was es heißt, keine regelmäßigen Gehaltszahlungen zu bekommen, sondern es selbst zu verdienen. Und jetzt auch noch Verantwortung für Mitarbeiter zu übernehmen ist doppelt schwierig. Andererseits war ich aber auch schon immer unternehmerisch geprägt. Ich kann mit 46 Jahren auf viel Erfahrung zurückblicken und bin, glaube ich, jetzt genau im richtigen Alter, etwas Eigenes zu tun. Mir geht es nicht mehr darum, mich selbst zu optimieren, sondern mir geht es darum, etwas zu tun, was sinnvoll ist und was auch Langfristigkeit schafft.

Als Sie beschlossen, sich selbstständig zu machen, wie reagierte Ihr Umfeld? Waren die begeistert von der Idee?

KRÖNERT (Lacht.) Nein, das nicht gerade. Manche sagten „toll, gut, dass du das endlich machst“, andere aber fragten, warum ich mir das antun wolle. Selbstständigkeit ist schon hart, vor allem am Anfang arbeitet man sieben Tage die Woche.

Wie hat sich Ihr dadurch Privatleben geändert? Weniger Freizeit?

KRÖNERT Nein, das kann man so gar nicht sagen. Auch früher hatte ich lange Arbeitstage, aber jetzt kann ich mich so organisieren, dass ich beispielsweise morgens meine Kinder in die Schule bringen kann, bevor ich zur Arbeit fahre. Ich bin überzeugt, dass ich durch die Selbstständigkeit sogar an Lebensqualität gewonnen habe. ●

„Es gibt einen unheimlichen Bedarf an guten Leuten“

UWE KRÖNERT, Gründer von Krönert & Partner HR Consulting