

Quereinsteiger gefragt

Gerade für Frauen erscheint die Bau- und Mietbranche mitunter nicht als attraktiver Arbeitgeber. Das Unternehmen Cramo ist eine Ausnahme. Denn hier bekommen auch Quereinsteigerinnen eine Chance. Die Vorteile ihres Recruiting-Prozesses erläutert Anna Kiefer, Personalleiterin und Head of Marketing & Communication in Personalunion. *Susanne Frank*

BGW: Frau Kiefer, Sie sind seit 2012 Head of Human Resources, Marketing & Communication und leiten seit 2018 die Cramo School. Und Sie sind erst 34... Sind Sie ein Wunderkind?

Anna Kiefer: Nein, es war tatsächlich recht anstrengend. Ich habe angefangen Psychologie zu studieren, aber gemerkt, dass ich dann mit Anfang 30 erst fertig wäre. Dann habe ich in Trimestern Wirtschaftspsychologie studiert und während des Studiums ein Start-up mit aufgebaut, eine Management-Consulting-Firma. So hatte ich bereits viel Erfahrung und viele Teams geleitet. Cramo war, wie der Zufall es will, ein Kunde von mir...

BGW: Und die haben Sie abgeworben?

Kiefer: Richtig. Und ich habe mir gedacht, in die Beratung kann ich immer wieder zurückgehen...

BGW: Frauen sind immer noch die Exoten auf der Baustelle oder generell in Bauberufen, richtig?

Kiefer: Richtig.

BGW: Wie hoch ist der Anteil weiblicher Fachkräfte bei Cramo?

Kiefer: 25 Prozent. Das gilt für Cramo in Deutschland, Österreich und Ungarn.

BGW: Und in der Führungsebene. Wie hoch ist da der Anteil?

Kiefer: Da haben wir 30 Prozent. Mittlerweile gibt es in der gesamten Cramo Group auch zwei Frauen in der Führungsebene.

BGW: Was machen Sie konkret für mehr Chancengleichheit?

Kiefer: Generell haben wir unseren kompletten Recruiting-Prozess geändert. Wir haben alles so angepasst, dass wir Quereinsteiger – Frauen und Männer – einstellen können, aus welcher Branche und Sparte auch immer. Wir können zu 95 % die Rollen, die wir im Unternehmen haben, sowohl mit Männern als auch mit Frauen besetzen, weil wir ein zugeschnittenes Einarbeitungsprogramm bieten.

BGW: Wen wollen Sie für Ihr Unternehmen gewinnen?

Kiefer: Wir wollen die gewinnen, die den Cramo Spirit haben. Wir nennen das „Shapers Attitude“. Wir wollen nicht die „Follower“, sondern die innovativen Leute, die Lust darauf haben, mit uns weiter nach vorne zu gehen und die Branche neu zu entdecken. Ob Frau oder Mann, wenn jemand genau diesen Spirit mitbringt und Lust hat, mit uns diese Reise zu gehen, dann können wir jeden sechs Monate lang ausbilden und das technische Know-how vermitteln. Bei uns steht der Typ Mensch im Vordergrund und nicht das technische Handwerkszeug, wie Ausbildung oder Studium.

BGW: Was denken Sie, wie würde sich der Alltag in der Miet- und Baubranche verändern, wenn sich der Frauenanteil erhöht?

Kiefer: Es wird sicherlich harmonischer werden.



Anna Kiefer ist seit 2012 bei Cramo, sie hat den Recruiting-Prozess neu aufgesetzt.

Foto: Susanne Frank

BGW: Sicher?*Kiefer: Ja (lacht)***BGW: Weil Frauen so harmoniebedürftig sind?***Kiefer: Nein, auf der Suche nach der perfekten Mitarbeiterzusammenstellung haben wir festgestellt, dass der richtige Mix eine harmonisierende Wirkung auf das Team hat. Dies führt dann auch zu erfolgreicherem Teamentwicklung. Nicht zu vergessen: die Tonart ändert sich dadurch positiv in unseren Depots.***BGW: Muss man dann schon ein wenig robuster sein?***Kiefer: Ich glaube schon. Robuster allerdings nicht im körperlichen Sinne. Ich denke die Branche an sich ist einfach etwas robuster.***BGW: Welche Tätigkeiten übernehmen Frauen bei Ihnen? Sind sie im Baualltag beschäftigt oder doch eher im Büro?***Kiefer: Technikerinnen haben wir leider keine. Generell bieten wir Service-Technikern die 4-Tage-Woche an, um Beruf und Familie besser vereinen zu können. Wir hoffen auf weibliche Auszubildende zum Land- und Baumaschinenmechaniker. Leider steht dieses Berufsbild nicht ganz oben auf der Wunschliste der jungen Leute. Was sehr schade ist, denn wir können Service-Technikern, ob männlich oder weiblich, in jeder Phase ihres Lebens den passenden Job im Servicebereich bieten. Wir haben viele Frauen als Disponenten, eine der wichtigsten Positionen bei uns. Diese managen das gesamte Daily Business im Depot. Man muss Ahnung von den Maschinen und Geräten haben, um den Kunden das Richtige anzubieten. Was das mittlere Management angeht, haben wir zwei District Managerinnen. Klar sitzen auch viele Frauen klassisch bei uns in der Verwaltung. Als Regionskauffrau haben wir nur Frauen.***BGW: Da müsste man andersrum Männerförderung machen, oder?***Kiefer: Genau. Das wäre Gleichberechtigung. (lacht)***BGW: Arbeit am Bau ist dreckig. Das gilt immer noch. Was kann man tun, um die Arbeit attraktiver zu machen?***Kiefer: Sicherlich ist es bei uns auch staubig und dreckig, auch wenn wir nicht direkt auf der Baustelle arbeiten. Die Maschinen kommen verschlammmt zurück, keine Frage. Und auch bei uns muss man anpacken können und für die Branche Interesse zeigen. Jedoch ist hier mehr Kompetenz gefragt, als das Geschlecht. Durch die Digitalisierung läuft auch nicht mehr so viel „hands-on“ ab. Ich glaube auch, ein transparentes Recruiting, sowie ein gutes Onboarding sind essenziell. Beim Thema Vereinbarkeit mit der Familie sind wir sehr skandinavisch aufgestellt. Wir haben Vertrauensarbeitszeit. Wir arbeiten in Teams, in denen man sich abspricht und einem somit Flexibilität ermöglicht wird. Home-Office in bestimmten Positionen ist auch gängig. Heute ist fast alles digital. Da lässt sich sehr vieles anders lösen.***BGW: Wie stehen Sie zum Thema Frauenquote?***Kiefer: Ich persönlich bin kein Freund der vieldiskutierten Frauenquote. Die Frauenquote wird unser Thema nicht lösen, das sollte einfach übergehen zur Normalität. Was anderes ist es bei DAX-Konzernen. Aber im Mittelstand wäre es auch für die Frauen nicht so schön. Wenn man sich fragen muss, wurde ich jetzt eingestellt, weil ich eine Frau bin und so die Quote erfülle? Oder weil ich besser war und besser gepasst habe?***BGW: Frau Kiefer, vielen Dank für das Gespräch!**

CONTAINER FÜR DIE BAUSTELLE

Vom einfachen Baustellenbüro bis zur vollständigen Containeranlage mit Besprechungsräumen und Wohnbereichen – wir finden die passende Lösung für jede Baustelle.

www.fagsi.com



CONTAINERLÖSUNGEN VON FAGSI:
BESTE ARBEITSBEDINGUNGEN AUF
IHRER BAUSTELLE.

- | Fixtermine mit Festpreisgarantie für sichere Planung
- | Bedarfsgerechte Grundrissplanung
- | Mobilität und Flexibilität
- | ISO-zertifizierte Qualität „Made in Germany“
- | Planung und Realisierung aus einer Hand