

JOB-MACHER KRÜGER-GRUPPE

Anlageberater mit Seemannsblut



Cordula Kasch (44) und Mathias Görlich (27) beraten Privatanleger, die ihr Geld in Schiffsbeteiligungen investieren wollen. FOTOS: THOMAS DUFFÉ

Fünf Mitarbeiter für den Verkauf von Schiffsbeteiligungen gesucht – auch Quereinsteiger.

Chan Sidki-Lundius

Dass sie einmal Anteile an Containerschiffen, Mehrzweckfrachtern und Tankern vermitteln würde, hätte Cordula Kasch noch vor ein paar Jahren nicht gedacht. Doch dann kam die gelernte Reiseverkehrskauffrau über einen persönlichen Kontakt zur Hamburger Krüger-Gruppe, einem der bundesweit führenden Vertriebshäuser von Investitionsmöglichkeiten für Privatanleger. Dort durchlief die Quereinsteigerin zunächst eine dreimonatige Schulungs- und Einarbeitungsphase „on the job“ mit internen und externen Schulungen. Dann erhielt sie eine feste Kundendatei. „Die Einarbeitungszeit war anstrengend, aber total interessant. Der erste Auftrag schließlich war dann wie ein Eisbrecher“, erinnert sich die 44-Jährige, die mittlerweile zu den erfolgreichsten Anlageberaterinnen der Krüger-Gruppe gehört. Wie die meisten ihrer Kollegen arbeitet sie ausschließlich auf Provisionsbasis. „Das hat viele Vorteile“, sagt Kasch. „Man arbeitet eigenverantwortlich, kann sich seine Zeit gemäß der eigenen Wünsche flexibel einteilen und hat es selbst in der Hand, wie viel Geld man letztendlich verdient.“

Die 1976 vom Diplom-Betriebswirt Bernd Krüger gegründete Krüger-Gruppe ist stolz auf ihre hanseatisch-maritime Tradition und beschäftigt aktuell 30 Mitarbeiter. Sie sind in drei Büros tätig. Zwei davon befinden sich in Harvestehude, das dritte liegt im dritten Stock eines imposanten, alten Hauses direkt am Hafen. Aufgrund der prognostizierten Vermögenszuwächse für Schiffsbeteiligungen von jährlich über sieben Prozent und infolge des starken Kundenzuwachses will die

Krüger-Gruppe in diesem Jahr fünf neuen Mitarbeitern einen sicheren Hafen bieten. 2007 haben bereits drei neue Mitarbeiter angeheuert. Gesucht werden für das laufende Jahr Vertriebsmitarbeiter sowie Berater für die Information und die Vermittlung von Kapitalmarktprodukten. Dabei handelt es sich in erster Linie um Schiffsbeteiligungen und Container-Investitions-Programme, aber auch um Venture Capital- und Immobilienfonds.

Bewerber sollen vor allem kommunikationsstark sein, Freude am Verkauf und eine gute Allgemeinbildung haben, sagt Tinus Brehm (40), Geschäftsführer der Krüger-Gruppe. „Eine kaufmännische Berufsausbildung ist von Vorteil, aber kein Muss. Zudem freuen wir uns gleichermaßen auf motivierte Vertriebsprofis wie auch auf Quereinsteiger mit Lebenserfahrung, Persönlichkeit und einem sympathischen Auftreten“, sagt der Diplom-Betriebswirt, der 1996 bei der Krüger-Gruppe im Vertrieb begonnen hat. Neue Mitarbeiter stellt Brehm als sogenannte selbstständige Handelsvertreter an. Während der ersten drei bis sechs Monate ihrer Mit-

arbeit erhalten sie ein monatlich fixiertes Festgehalt und eine halbe Provision. „Wenn es dann erst einmal richtig angelaufen ist, entscheiden sich die meisten Mitarbeiter dafür, nur noch auf Vollprovisions-Basis zu arbeiten“, erläutert Brehm.

Schiffsbeteiligungen werden immer beliebter und anerkannter. Das freut auch Mathias Görlich. Als Berater und Vertriebsmitarbeiter kümmert er sich nicht nur um den Verkauf der Kapitalmarktprodukte, sondern auch um die Betreuung seiner festen Kunden sowie bundesweit um den Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen. „Schiffsbeteiligungen sind ein Klasse-Produkt, das für sich spricht. Es zu verkaufen, macht mir unheimlich viel Spaß“, sagt der 27-Jährige. Der Industriekaufmann, der zudem ein Grundstudium in Marketing, Kommunikation und BWL absolviert hat, kam wie seine Kollegin Cordula Kasch über eine Empfehlung

zur Krüger-Gruppe. Den Schritt hat er keine Minute bereut. „Natürlich arbeitet man viel und abends auch mal lange, besonders in der Anfangsphase. Dafür bietet sich einem aber auch die Möglichkeit, überdurchschnittlich gut zu verdienen und viele interessante Leute zu treffen.“

An seinem Arbeitgeber schätzt Mathias Görlich außerdem, dass Teamarbeit und Weiterbildung großgeschrieben werden. So finden beispielsweise wöchentliche Vertriebsmeetings statt, die in erster Linie dem Informationsaustausch unter Kollegen dienen. Hinzu kommen mehrere große Kundenveranstaltungen pro Jahr, mal an Bord eines Schiffes, mal an Land.

BEWERBERAKTION

Interessieren Sie sich für eine Karriere bei der Krüger-Gruppe? Das Unternehmen lädt Bewerber zu einer Firmenpräsentation am Hamburger Hafen ein. Reisekosten tragen die Teilnehmer. Schreiben Sie eine Mail / Postkarte mit Kurzvita, Adresse und E-Mail oder Tel.-Nr. an:

Krüger-Gruppe
Tinus Brehm
Oberstr. 3
20144 Hamburg
040 / 429 49-0
bewerbung@krueger-gruppe.com

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die 1976 in Hamburg gegründete Krüger-Gruppe ist eines der bundesweit führenden Vertriebshäuser für private Vermögensanlagen. Schwerpunkt ist die Schifffahrt. Für seine rund 2500 Investoren vermittelt das

Unternehmen jährlich Beteiligungen im zweistelligen Millionenbereich. Die 30 Mitarbeiter (Durchschnittsalter: 44 Jahre) sind auf drei Büros aufgeteilt. Diese befinden sich in Harvestehude sowie am Johannisbollwerk. (cs/)

STANDORT: NEUSTADT



Eines der Büros der Krüger-Gruppe liegt am Johannisbollwerk.

In der Neustadt leben rund 12 000 Einwohner auf einer Fläche von 2,2 Quadratkilometern. Der Stadtteil verfügt über neun Kindergärten sowie zwei Schulen. Der Michel – eine der fünf Hauptkirchen –, die Laeiszhalle, die Staatsoper sowie die Handwerkskammer gehören zur Neustadt. Hier wurden die Berühmtheiten Johannes Brahms (1833, Speckgang 24, später Speckstraße 60) und Felix Mendelssohn-Bartholdy (1809, Große Michaelisstraße 14) geboren. (apa)



Geschäftsführer Tinus Brehm (40): „Bewerber sollen kommunikationsstark sein und gute Allgemeinbildung haben.“