

Wir wollen Vorreiter sein!



Frank Herbert

Leiter Controlling,
3. Generation des Familienunternehmens Helmut Herbert

Werdegang:

Realschule, Abitur,
Studium Wirtschaftsinformatik

Auszug aus dem Interview

Frage: *Wie sehen Sie die Rolle im Unternehmen, aktuell als Controlling – was ist die Mission, die Sie hier ausfüllen?*

Frank Herbert: Mission ist in dem in den letzten 5–6 Jahren relativ stark gewachsenen Unternehmen, eine Übersicht rein zu bringen. Früher, als es noch 1–2 Unternehmen waren, hat man alles noch so im Blick gehabt, aber mittlerweile mit 8–9 Unternehmen und über 400 Mitarbeitern wird es halt immer schwieriger den Überblick zu behalten und auch gewisse Kennzahlen für uns herauszuarbeiten, die für uns wichtig sind und die Indikatoren sind, um das weitere Geschehen des Unternehmens abschätzen zu können.

Im Controlling sehen Sie ja alle Daten. Sie kennen das Unternehmen eigentlich von der Zahlenseite. Sind Sie zufrieden in ihrem Unternehmen?

Im Großen und Ganzen ja. Das ist natürlich immer von den Zahlen eine Verbesserung da, aber im Großen und Ganzen ja.

Wo wollen Sie denn das Unternehmen hin entwickeln, was macht die 3. Generation mit der Firma?

Wir wollen hier (Rhein-Main, Rhein Neckar Raum) Vorreiter sein, in dem Bereich der Gebäudetechnik und neben dem Montagebereich auch in Service-Dienstleistung weiter vorangehen, also im Serviceanteil, an Wartungen und gerade im Gebäudemanagement und im Facilitymanagement.

Sie sind ein Zahlenmensch, können Sie mal Ihre Visionen in Zahlen ausdrücken. Wie viele Mitarbeiter wird Ihr Unternehmen haben, in 5 und in 10 Jahren. Wenn Sie Ihre Vorstellungen umsetzen können.

Wenn wir unsere Vorstellungen umsetzen, denke ich mal, sollten es nicht mehr als 600 Mitarbeiter werden.

In 5 Jahren 600 Mitarbeiter, das ist ein ordentliches Wachstum.

Wir wollen kontinuierlich wachsen. Wir wollen darauf achten, dass wir beständig wachsen, – wie heißt es immer so schön? „Nachhaltiges Wachstum“.



Wie ist die Kultur, die Sie leben wollen in Zukunft?

Wir sind ein Familienunternehmen, ein mittelständisches, dass jeder auch die Probleme, die Nöte, die er hat, auch offen ansprechen kann und nicht immer so eine Verteidigungshaltung einnehmen muss.

Und was hat der Kunde von der Kultur?

Für den Kunden ist es wichtig, dass er die Leistung bekommt, die er auch erwartet. Die wollen wir erbringen.

Das Interview wurde im Oktober 2013 geführt.