

Die Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen rechnet damit, dass die Probleme der Unternehmen, ausreichend und qualifizierten Nachwuchs zu erhalten, weiter zunehmen. Nach Beobachtung der Handwerkskammern sind deshalb neue Strategien der Nachwuchsgewinnung durch die Unternehmen dringend erforderlich. Zugespitzt kann gesagt werden, dass künftig nicht mehr der Jugendliche sich beim Betrieb bewirbt, sondern umgekehrt der Betrieb bei den Jugendlichen.

Siehe dazu auch unten:

Aus **echo Lot**, das Magazin des Marketing-Clubs Weser-Ems

**Klaus Peters, Enercon-Gesamtproduktionsleiter, wirbt für Chancen für junge Leute.**

# ENERCON

## OSTFRIESISCHE WURZELN NUTZEN

Begeisterter Ostfrieze legt Wert auf Umgangsformen –  
Enercon-Gesamtproduktionsleiter wirbt für Qualität und Chancen für junge Leute

Text: Jantje Ziegeler | Fotos: Markus Hibbeler

Diskussionen um den billigsten Preis? „Lass uns doch erst mal über das Produkt reden“, sagt Klaus Peters dann. Als Beispiel führte der Enercon-Gesamtproduktionsleiter am Montagabend bei seinem Vortrag ein „chinesisches Papp-Auto“ an – „das sieht erst mal schön aus“, so der Referent.

Das bedeute aber nicht, dass man alles mitmachen und nun auch auf Pappe umsteigen müsse. Diese und weitere Einblicke in seine (Unternehmens-)Philosophie gab der Ostfrieze auf Einladung des Marketing-Clubs Weser-Ems beim Autohaus Rosier Oldenburg. Peters, der sowohl eine Ausbildung zum Schlosser als auch zum Elektroinstallateur absolvierte, war von Beginn an beim Aufbau des heutigen technologieführenden Unternehmens der Windenergiebranche mit dabei.

1986 bekam er von Unternehmensgründer Aloys Wobben die Aufgabe, die Produktion von Windenergieanlagen aufzubauen. Gemeinsam mit Wobben hatte Peters damals im Garten die erste Anlage gebaut. „Dieser Mensch hat mich so begeistert“, sagte Peters, „da musst du mitmachen, hab’ ich mir gedacht.“

Die Begeisterung führte der Referent dann auch als eines der drei Dinge an, die er selbst im Konzern geprägt habe: „Wer selbst nicht brennt, kann andere nicht anstecken“, erklärte Peters. Doch auch auf Sauberkeit legt er Wert: „Das fängt schon draußen auf dem Parkplatz an“, so Peters. „Wie wirst du empfangen? Wie sieht der Frühstücksraum der Mitarbeiter aus?“ Viele sähen nur die Fertigungshalle, verlangten hier die volle Leistung. Doch

für Peters gehört mehr zur Produktherstellung. Letztlich habe er auch die Umgangsformen geprägt: Wie geht man mit anderen um? In Bezug auf die aktuelle Tendenz, immer den billigsten Preis auszuhandeln, sagte Peters: „Hoffentlich sind meine Kollegen vom Einkauf fair genug, den anderen noch Luft zu lassen.“ Wie schafft man es, dass ein Unternehmen aus Aurich in die ganze Welt liefert? „Wenn das Gesamtkonzept funktioniert, schafft man das“, sagte Peters.

Zwei Tipps gab er dazu: „Fang an, so dass es ein überschaubares Invest ist. Sei aber mutig, wenn du im ersten, zweiten und dritten Jahr nicht erfolgreich bist.“ Peters warb dafür, jungen Leuten eine Chance zu geben.

Unternehmer, die sich über potenzielle Auszubildende beschweren, fragt er, was sie tun, um das zu verändern. „Wir selbst waren auch nicht immer hundert Prozent“, so Peters. „Wenn du Jugendlichen eine Chance gibst, können die auch Erfolg haben!“

### KONTAKT

ENERCON GmbH  
Dreekamp 5 | 26605 Aurich  
Tel.: 049 41 927-0 | Fax: 049 41 927-109  
info@enercon.de | www.enercon.de