

1. PLATZ WOMEN'S AWARD

Immer mit Vollgas

Petra Hardweg hat die Handschrift von Beresa weiterentwickelt und das Online-geschäft sowie das Kundenbeziehungsmanagement professionalisiert – und das mit einer schier unerschöpflichen Energie.



Petra Hardweg ist eine Powerfrau, die gekonnt Karriere und Familie unter einen Hut bringt.

Als Dreiviertel-Teilzeitmanagerin mit Arbeitsfltrate bezeichnet sich Petra Hardweg scherzhaft. Konkret sieht das so aus: Die Marketing- und Kommunikationsleiterin der Mercedes-Benz- und Smart-Autohausgruppe Beresa ist drei Tage in der Woche in ihrem Büro in der Osnabrücker Unternehmenszentrale oder in Meetings und Mitarbeitergesprächen in den anderen Filialen unterwegs; zwei Tage arbeitet sie von zuhause. Diese Homeoffice-Tage nutzt Petra Hardweg, um konzeptionell zu arbeiten, Strategien zu entwickeln, Mails zu bearbeiten und für etwaige Sonderthemen. Erreichbar ist sie für ihre Mitarbeiter immer. „Ohne Handy gehe nie aus dem Haus, weder zum Bäcker noch zum Gassigehen mit unserem Hund Anton“, schmunzelt die blonde Powerfrau, die eine klassische Patchworkfamilie hat: Sie lebt mit ihren Lebensgefährten, der gleichzeitig ihr Chef ist, zwei eigenen Töchtern und der Tochter ihres Manns zusammen.

Ein breit gefächertes Aufgabenspektrum

„Ich bin in der privilegierten Position, dass mir mein Arbeitgeber die nötige Flexibilität bietet, aussuchen zu können, wo und wie viel ich arbeite. Oft arbeite ich abends, um am Nachmittag für die Kinder da zu sein“, bemerkt die Beresa-Marketingchefin.

Da sie selbst in einer Unternehmerfamilie mit zwei berufstätigen Eltern aufgewachsen ist, sei ihr die nötige Einstellung, um Beruf und Familie möglichst konfliktfrei unter einen Hut zu bringen, quasi in die Wiege gelegt worden, fügt Petra Hardweg hinzu.

Das Aufgabenspektrum der 44-Jährigen ist so breit, dass es kaum

auf eine DIN-A-4-Folie passt. Petra Hardeweg ist für das Marketing verantwortlich, das sich in die Bereiche zentrales Marketing und Kundenmanagement aufgliedert; sie steuert das Onlinemarketing, das Dialogmarketing und fungiert gleichzeitig als Redaktionsleiterin des hochwertigen Kundenmagazins Sternzeichen. Auch die komplette In- und Outbound-Kommunikation liegt in den Händen der umtriebigen Managerin.

Schon die Planung der jährlich 50 bis 60 hochkarätigen Events der Autohausgruppe, die von Oldtimerausfahrten über Aktionstage und Premierenpartys bis hin zu branchenspezifischen Ausstellungen reichen, würde eigentlich einen Marketingverantwortlichen voll auslasten – für Petra Hardeweg sind sie nur eines ihrer zahlreichen Projekte. Die meisten Ideen für Veranstaltungen, Direktmailings oder Callcenteraktionen entwickelt die Managerin dabei mit ihrem Team in Eigenregie, statt es einer Agentur zu überlassen.

Neue Impulse setzen und deligieren

Bei dieser unglaublichen Fülle an Aufgaben ist ein gutes Selbstmanagement unglaublich wichtig: „Ich setze auf Prioritätenlisten, die ich nach und nach abarbeite, sonst würde ich mich gnadenlos verzetteln“, verrät Petra Hardeweg. Zudem hat sie ihr Team so strukturiert, dass auch ohne sie nichts ins Stocken gerät: Insgesamt gibt es drei Teamleiter. Sie sind entscheidungsbefugt und leiten auch Teamsitzungen in Eigenregie. Durch die regelmäßigen Telefonate mit den jeweiligen Teamleitern ist Petra Hardeweg immer auf dem Laufenden, ohne zwingend immer persönlich vor Ort sein zu müssen.

Ihre Rolle als Führungskraft beschreibt Petra Hardeweg folgendermaßen: „Ich sauge auf, setze Impulse und geben den großen Rahmen vor, den mein Team dann entsprechend ausfüllt.“ Auch wenn die Managerin mit den Jahren die große Kunst des Deligierens so perfektioniert hat, dass sie sich kürzlich sogar einen vierwöchigen Urlaub in Australien genehmigte, schätzt sie es immer noch mal final über die fertigen Konzepte oder Artikel für das Kun-



Foto: Matthias Ibeier

Das Outbound-Team hat Petra Hardeweg neu aufgestellt.



Foto: Mario Bok

Hochkarätige und originelle Kundenveranstaltungen sind das Steckpferd von Beresa.

denmagazin drüberzuschauen, wenn es zeitlich machbar ist.

Den Satz: „Ich lebe Beresa und meine Arbeit ist eine Erfüllung und keine Belastung“, nimmt man Petra Hardeweg blind ab, wenn sie über ihre Projekte berichtet. Ihre Leidenschaft für die Dinge, die sie tut, kombiniert die Managerin mit einer sehr strukturierten Arbeitsweise. Petra Hardeweg ist nicht nur mit einer sehr kreativen Ader gesegnet, sondern ist auch ein Zahlenmensch: Ihre kreative Seite verdanke sie ihrer Zeit beim Smart-Center, die Leidenschaft für Kennzahlen und das Controlling dem berufsbegleitenden Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik.

Nach einer kaufmännischen Ausbildung und beruflichen Stationen

im elterlichen Unternehmen, als Disponentin in der Chemiewirtschaft, und in der Akquisitionsabteilung, trat die damals 25-Jährige 1995 bei Beresa ein. Anfangs war sie Assistentin der Geschäftsführung, dann leitete sie das Controlling und die Ausbildung, ehe sie zur Prokuristin und Smart-Center-Managerin berufen wurde. Aktuell führt sie als Leiterin Marketing/Kommunikation knapp 30 Mitarbeiter.

In ihren zwanzig Jahren Unternehmenszugehörigkeit hat Petra Hardeweg tiefe Fußspuren bei Beresa hinterlassen. Auf drei Projekte, die sie erfolgreich über die Ziellinie gebracht hat, ist die Managerin besonders stolz: „Ich habe die Onlinefahne hochgehalten, ich habe die Handschrift von Beresa weiterentwickelt

Die Marketing- und Kommunikationsleiterin ist schon seit 1995 beim Mercedes-Benz- und Smart-Partner Beresa tätig.



Foto: Beresa

und ich habe das Kundenbeziehungsmanagement und die Datenqualität vorangetrieben, unter anderem durch die Einführung eines spartenübergreifenden, integrierten CRM-Systems“, resümiert sie.

Ihre Digitaloffensive hatte Petra Hardeweg bereits vor sieben Jahren gestartet. In dieser Zeit setzte sie die

Prozesse im Onlinevertrieb und -marketing neu auf und professionalisierte die verschiedenen digitalen Kanäle. Ihr jüngstes Projekt: Die Beresa-Kunden können Gebrauchtwagen seit Kurzem online per Sofortkauffunktion erwerben. Die abschlusswilligen Direktkäufer erhalten als Bonbon 300 Euro Rabatt und eine kostenfreie, deutschlandweite Lieferung. Bei den Kunden kommt dieses Angebot gut an: Bereits in den beiden Einführungsmonaten Februar und März verkaufte die Autohausgruppe über die Sofortkauffunktion 20 Gebrauchtwagen.

Besonders am Herzen liegt Petra Hardeweg auch die Mitarbeiterentwicklung, die sie konsequent vorantreibt. Die meisten Führungskräfte kommen bei Beresa aus den eigenen Reihen und das Schulungspro-

gramm geht weit über das vom Hersteller geforderte Maß hinaus. Pro Jahr sind fünf Schulungstage pro Mitarbeiter das Minimum; für die Verkäufer, die im Onlinevertrieb tätig sind, hatte die Managerin kürzlich ein wöchentliches Englischtraining mitinitiiert.

Trotz aller Erfolge – zufrieden ist die Powerfrau, die in ihrer knapp bemessenen Freizeit gerne Freunde bekocht, noch lange nicht. „Wir haben noch so viele Baustellen!“, unterstreicht sie, „die aktuelle Entwicklung im Automobilhandelsgeschäft fordert mein Team und mich jeden Tag von neuem heraus, unbelastete und unkonventionelle Ideen zu entwickeln und Maßnahmen zu ergreifen, damit wir als Unternehmen hipp sind und unseren Kunden Mehrwerte bieten.“

Vorstellen könnte sich Petra Hardeweg auch eine berufliche Karriere abseits von Beresa: „Perspektivisch ist es mein Plan, mich als Beraterin selbstständig zu machen und mein erworbenes Know-how auch anderen Autohäusern zur Verfügung zu stellen.“ Für ihr Privatleben hat sich die zweifache Mutter, die sich ehrenamtlich für verschiedene Flüchtlingsorganisationen engagiert, ebenfalls etwas vorgenommen: „Ich möchte mir mehr Zeit für die schönen Dinge des Lebens gönnen. Ich spüre schon jetzt, dass ich etwas mehr Gelassenheit in mir trage. Das möchte ich in jedem Fall weiter ausbauen.“

Betriebskennzahlen

Umsätze in Millionen Euro	2014	2013	2012
Vertrieb	235	230	245
Service	118	112	105
Teile + Zubehör	72	73	70
Gesamt	425	415	420

Marktanteil			
Regionaler Marktanteil des Fabrikats	6,1 % Gesamtmarkt		
Durchschnittl. Marktanteil des Autohauses	Pkw		

Verkauf			
Neuwagen	5.400	5.800	6.200
Gebrauchtwagen	7.100	7.230	7.230
Durchschnittliche GW-Standtage	58	68	81

Service			
Fahrzeughdurchläufe	84.000	87.000	91.000
Durchschnittl. verkaufte Werkstattstunden pro Auftrag	2,8	2,8	2,8

Personal

760 Mitarbeiter gesamt, davon 198 im Verkauf und 466 im Service sowie 51 kaufmännische und 45 technische Auszubildende

Kontakt:

Beresa GmbH & Co. KG, Meckmannstraße 1, 48163 Münster.
 Geschäftsführer: Thomas Spiegelhalter, Winfried Hötte
 Telefon: 0251/71830, Telefax: 0251/71832099
 www.beresa.de, E-Mail: info@beresa.de



Bei Beresa kann man junge Gebrauchte online sofort kaufen.

Foto: ????????

JULIA MAURITZ