

30 Jahre · JRB & Company

Boston

Chicago

Miami

Frankfurt

Kommentare unserer Kunden:

„In dem komplexen international wirtschaftlichen Gefüge haben wir in JRB&Company einen zuverlässigen Partner gefunden, der für uns eine wichtige Funktion ausfüllt: die Besetzung verantwortungsvoller Positionen auf internationaler Ebene. JRB&Company hilft uns somit, die Leistungsfähigkeit von LTS Lohmann Therapie-Systeme AG /LTS Lohmann Therapy Systems Corporation zu steigern und somit auch Arbeitsplätze - beidseitig des Atlantiks - zu sichern. Und darüber hinaus richtet JRB&Company das Augenmerk nicht nur auf die wesentlichen Faktoren des Wirtschaftslebens, sondern auch auf den Menschen selbst. Das ist dann wohl auch eines der Geheimnisse für den langfristigen Erfolg und die ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen unseren Häusern.“

*Dr. H. Rainer Hoffmann, Vorsitzender des Vorstandes
LTS Lohmann Therapie-Systeme AG, D-Andernach*

„Unsere erfolgreichste Tochter, Turck Inc. USA, verdankt ihren Erfolg einer dezentralen Firmenpolitik mit frühem Markteintritt und einer den amerikanischen Bedürfnissen angepassten Vertriebsstruktur, welche stark abweicht von unserer deutschen Vertriebsstruktur des Direktvertriebes. Eine gewisse Eigenständigkeit auch auf Produktions- und Entwicklungsgebiet waren weitere Voraussetzungen zu unserer heutigen Marktführerschaft im US-Markt.“

*Ulrich Turck, Geschäftsführer
Hans Turck GmbH & Co. KG, D-Mülheim an der Ruhr*

„Als wir vor vier Jahren eine Tochniederlassung in den USA gründeten, war es für uns besonders wichtig, einen Berater an unserer Seite zu haben, der einerseits über das nötige Fachwissen verfügt, andererseits aber auch von der Mentalität her die Brücke schlagen kann zwischen der österreichischen Muttergesellschaft und dem unternehmerischen Umfeld in den USA. Mit JRB&Company haben wir diesen Partner gefunden, der uns seither sowohl als Berater sowie auch als Aufsichtsrat hervorragend unterstützt.“

*Hans Aage Jörgensen, Vorsitzender der Geschäftsführung
AHT Cooling Systems GmbH, A-Rottenmann*

„Coperion ist seit 50 Jahren erfolgreich in den USA tätig. Während dieser Zeit hat die Gruppe immer wieder mit Spitzenfirmen zusammengearbeitet; JRB&Company ist eine davon.“

*Jan F. van Bakergem, President and CEO
Coperion Corporation, Ramsey, NJ*

„Der amerikanische Markt ist speziell für ein ausländisches Unternehmen schwer in den Griff zu bekommen. Entscheidend ist hier, das richtige Personal zu finden, das in unserem Fall sowohl den deutschen als auch den amerikanischen kulturellen Hintergrund kennt. Für die Rekrutierung hierzu ist wichtig, daß die Personalberatung ebenfalls in beiden Kulturen daheim ist; und das ist der Grund, weshalb wir in den letzten 20 Jahren immer wieder erfolgreich mit der Firma JRB&Company zusammengearbeitet haben.“

*Dr. Manfred Hirschvogel, Vorsitzender der Geschäftsführung
Hirschvogel Umformtechnik GmbH, D-Denklingen*

„Für Export orientierte Europäer sind die landestypischen Rahmenbedingungen beim Marktaufbau in der USA, die wirtschaftlich sehr stark von ihrem Binnenmarkt geprägt ist, nicht zu unterschätzen. Hinzu kommen das ungleiche Ausbildungswesen sowie ein differenziertes Verständnis für Verantwortung im Job, indem man sich in der eigenen Zuständigkeit wesentlich stärker abgrenzt, und dafür zielgerichteter arbeitet.“

*Bernhard Eicher, CEO
Brugg Rope Technology Holding AG, CH-Brugg*

„Diehl Controls hat sich in den letzten 10 Jahren zum Global Player entwickelt. Ein wichtiger Baustein in unserer Strategie war der Aufbau unserer Geschäfte in Nordamerika. Die langjährigen Erfahrungen und professionellen Kenntnisse von JRB&Company sowohl auf dem europäischen als auch auf dem US-amerikanischen Markt waren ein wesentlicher Faktor bei der Auswahl geeigneter Mitarbeiter, insbesondere auch im Führungskräftebereich. Wir freuen uns auf die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit mit JRB&Company und deren wertvolle Unterstützung beim Ausbau unseres USA-Geschäftes.“

*Dr. Christoph Weigand, Mitglied des Bereichsvorstandes
Diehl AKO Stiftung & Co. KG, D-Wangen-Brugg*

„Jede Region, jedes Land, jede Branche und jedes Unternehmen wird durch kulturelle Unterschiede geprägt. JRB&Company versteht es diese Unterschiede zum Vorteil aller Beteiligten bei der Besetzung neuer Stellen zu berücksichtigen.“

*Markus Schyboll, President
Schunk of North America, Inc.*

„Im Jahre 2001 haben wir mit Unterstützung von JRB&Company einen neuen Geschäftsführer für unsere Niederlassung USA gewinnen können. Seitdem ist unser Umsatz von damals 4 Mio. € auf heute 18 Mio. € deutlich gestiegen.“

Hans-Dieter Baumtrog, CEO

*sortimat Technology GmbH & Co. KG Production Systems,
D-Winnenden*

„JRB&Company ist für uns zu einem unverzichtbaren Partner bei der Besetzung von Führungspositionen in den USA geworden. Wir schätzen die Kompetenz und Erfahrung dieses renommierten Unternehmens sehr, dem es als ausgezeichneten Kenner beider Welten gelingt, Brücken zwischen den Kulturen zu bauen.“

Martin Becker, Geschäftsführer

KNF BECKER HOLDING GmbH, D-Freiburg

„Auch wenn viele Amerikaner europäische Wurzeln haben und die amerikanische Sprache eine vermeintlich leicht zu erlernende Sprache für uns Europäer ist, sind „Culture“ und „Language“ und deren Verständnis bzw. deren Interpretation Schlüsselemente für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern und Geschäftspartnern dies- und jenseitig des Atlantiks.“

Patrick Stöber, Geschäftsführer

STÖBER ANTRIEBSTECHNIK GmbH & Co. KG, D-Pforzheim

„JRB&Company hat uns beim Aufbau unserer Tochtergesellschaft in Michigan City mit großem Einfühlungsvermögen unterstützt. Sowohl die Suche eines neuen General Managers, als auch die Beratung in verschiedenen unternehmerischen Themen waren geprägt von hohem Engagement.“

Dr. Ioannis Ioannidis, President + CEO

FRECH-Gruppe, D-Schorndorf

„Im Bereich ‚Foodservice‘ besteht noch Nachholbedarf auf dem nordamerikanischen Markt. Da das Equipment wartungsintensiv ist, wird ein funktionierendes Servicenetz benötigt. Dies mit ‚US-Serviceprovidern‘ abzubilden ist mit Schwierigkeiten verbunden, sofern man europäische Qualitätsstandards verlangt. Das hat uns bewogen dies in Eigenregie zu installieren. Der Geschäftsbetrieb muß aber auf die Gepflogenheiten des amerikanischen Geschäftsleben abgestimmt sein, um Erfolg zu haben. Speziell interkulturelle Kompetenz für die Zusammenarbeit mit dem deutschen Mutterhaus ist erforderlich, um die Reibungsverluste zu minimieren. Mit Hilfe von JRB&Company ist es uns gelungen, die Schlüsselpositionen in unserer US-Landesgesellschaft mit geeignetem Personal zu besetzen, um dies zu gewährleisten.“

Roger Loetzner, Director International Business

Melitta SystemService GmbH & Co. KG, D-Minden

„Es ist immer wieder wichtig und notwendig, einen Gesprächspartner zu haben, der unsere eigene Position im amerikanischen Markt versteht und in der Lage ist, die amerikanische Wahrnehmung zu vermitteln. Seit vielen Jahren ist JRB&Company dieser Gesprächspartner für uns.“

Rolf Hermle, Geschäftsführender Gesellschafter

Balluff GmbH, D-Neuhausen

„Mit JRB&Company haben wir bei der Besetzung einer wichtigen Führungsposition in den USA einen sehr kompetenten Partner gefunden, welcher wie kein anderer das Spagat zwischen den beiden Welten erfolgreich beherrscht und äusserst professionell agiert.“

Dr. Dietmar Wagner, Managing Director

LASAG AG, CH-3602 Thun

„Dank der besonders professionellen Unterstützung der JRB&Company bei unserer Personalsuche ist es uns gelungen, nicht nur einen hervorragenden Sales Manager, sondern zuletzt auch einen General Manager zu finden, der nicht nur außergewöhnlich teamorientiert arbeitet, sondern auch durch sein Organisationstalent garantiert, daß die etwas eigenwillig gewachsenen Strukturen nunmehr zielorientiert arbeiten. Wir hoffen, daß wir im Zuge unserer weiteren Expansion in den USA bald wieder die Dienste von JRB&Company in Anspruch nehmen werden können.“

Dr. Ernst Rath, President Rath USA

RATH AG, A-Wien

„Wer aus seiner Kultur heraus Geschäfte in einer anderen Kultur machen will, braucht die Unterstützung von Beratern, die beide Seiten verstehen. JRB&Company leistet für uns diesen Dienst seit Jahren hervorragend.“

Theo Fritz, Verwaltungsratsvorsitzender

BERCHTOLD Holding AG, CH-Schaffhausen

„Europa, in unserem Fall Nordrhein-Westfalen, muß in den USA direkt ‚verkauft‘ werden. Schlüssel zum Erfolg ist deshalb, mehr noch als in anderen Ländern, eine eigene Präsenz vor Ort und eine lokale Leitung, die die Brücke über den Atlantik in beide Richtungen schlagen kann. Bei der Suche nach einer solchen Leitung hat uns JRB&Company in exzellenter Weise unterstützt.“

Peter Glaessel, Sprecher der Geschäftsführung

NRW.INVEST GmbH, D-Düsseldorf

„Erst die wirkliche konsequente Ausrichtung auf die amerikanischen Marktanforderungen haben uns den großen

Erfolg gebracht. Diese Anforderungen unterscheiden sich sehr stark von den europäischen und dies nahezu durchgängig, angefangen im Personalbereich über die Produkte bis hin zu Montage und Service.“

Achim Schreiber, Geschäftsführer

BLANCO GmbH + Co KG, D-Oberderdingen

„Trotz langjähriger persönlicher Erfahrung in den USA kam es immer wieder zu Missverständnissen zwischen dem Top-Management in Deutschland und bei unserer Tochter in den USA. Die große Erfahrung der Partner von JRB&Company in beiden Kulturkreisen half uns mehrfach bei der Suche nach Führungskräften und durch Mitarbeit in unserem Advisory Board in den USA.“

Jan Rüggeberg, Geschäftsführender Gesellschafter

Rüggeberg-Gruppe – PFERD-Werkzeuge, D-Marienheide

„Die Modebranche hat sowohl in Bezug auf den Produktzyklus als auch in Bezug auf die Marketingstrategien ihre eigenen sehr „speziellen“ Gesetze. Hinzu kommen die hoch kompetiven Herausforderungen des nord-amerikanischen Marktes. Die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern in diesem Markt gestaltet sich entsprechend dieser „Gesetze“ und Herausforderungen sehr anspruchsvoll. JRB&Company hat mit ihren strukturierten Systemen sehr zur Objektivierung der Beurteilungen beigetragen und war uns bei der Besetzung einer wichtigen Vertriebsposition von großer Hilfe.“

Peter Born, President

Bogner of Amerika, South Burlington/VT

„Wir sind weltbekannt, die besten und technologisch anspruchsvollsten Produkte zu haben – ohne die geeigneten Manager und Mitarbeiter bedeutet dies nichts. JRB&Company hat uns auf die richtigen Manager aufmerksam gemacht, die wir dann auch gewinnen konnten. Damit ist der weitere erfolgreiche Aufbau unserer US-Organisation bestens abgesichert. Grundlage für den gemeinsamen Erfolg ist ‚cross cultural communication‘, daß auf deutscher wie auf US-Seite gelernt und gelebt werden muß.“

Thomas Dory, President & CEO

*WERNER KAMMAN MASCHINENFABRIK GmbH & Co. KG,
D-Bünde*

„Denken und Agieren mit deutschen Vorstellungen führt im US-Markt zum ständigen aneinander vorbei Reden mit möglichen Interessenten und Partnern. Man versteht sich nie wirklich, denn man kommt faktisch aus völlig unterschiedlichen Welten. Um als deutsches Unternehmen in den USA wirklich

erfolgreich sein zu können, muß man bereit sein ‚deutsche Vorstellungen und Maßstäbe‘ völlig loszulassen und das verstehen und leben, was einem nur Profis wie JRB&Company vermitteln können.“

*Pascal T. Mangold, Founder & Chairman Mangold International
Mangold International GmbH, D-Arnstorf*

„Aufgrund des hervorragenden Netzwerkes - in den USA wie auch in Deutschland - sowie der strukturierten Vorgehensweise bei der Personalsuche, konnten wir in den vergangenen Jahren viele Führungspositionen erfolgreich durch JRB&Company bei unserer amerikanischen Tochtergesellschaft besetzen. Die langjährige Erfahrung der Berater in diesem Segment garantiert einen effizienten und gut abgestimmten Prozess.“

Matthias Heinz, Geschäftsführer

KOMET GROUP Holding GmbH, D-Besigheim

Geschäftlich in Amerika

Beobachtungen aus einem manchmal fremden Land

von

Hans J. Spiller

Hans J. Spiller ist vormaliger Managing Partner und President der JRB&Company. Er lebt heute wieder in seiner Heimatstadt Berlin.

Die vergnüglichen und oftmals tiefschürfenden Betrachtungen von Hans Spiller über das Leben und die Geschäftskultur seiner zweiten Heimat - den Vereinigten Staaten - umfassen so breit gestreute Themenkreise wie:

Das deutsch-amerikanische Missverständnis

Die USA als Markt

Nicht gängeln, sondern leiten

Betrachtungen zum Führungspersonal

Andere Länder, andere Sitten

Die Mobilitäts-Legende

Für Informationen siehe:

http://jrbechtle.com/d_publikationen.html

Für die Bestellung der Publikation richten Sie sich bitte an unser Miami - Büro:

JRB&Company

Glades Twin Towers West
2300 Glades Road, Suite 460
Boca Raton, FL 33431
Tel: USA-561.955.0012
Fax: USA-561.955.0091

oder per Email an:

jrb.marketing@jrbechtle.com

Kommentare unserer Geschäftspartner:

„Wir blicken erfreut auf eine langjährige und erfolgreiche Partnerschaft mit JRB&Company zurück. Gerne empfehlen wir JRB&Company den Mitgliedern unserer Auslandshandelskammer des Mittleren Westens in Chicago. Unsere Mitglieder sind in der Regel deutschstämmige Unternehmen, die nach einem zuverlässigen und kompetenten Partner bei der Besetzung von Führungspositionen hier in den USA suchen. Der Erfolg von JRB&Company besteht vor allem darin, die Wichtigkeit der interkulturellen Beziehungen zwischen deutschen Muttergesellschaften und den US-Tochtergesellschaften zu erkennen, und diese als Beratungsfirma und Executive Recruiter zu verbinden und zu festigen. Auch wenn fast jeder heute fließend Englisch spricht, so bleiben doch oft die Unterschiede zwischen beiden Kulturen bestehen. Mit ihrer langjährigen Expertise hat JRB&Company viele Unternehmen in den USA erfolgreich unterstützt. Wir wünschen JRB&Company alles Gute zum 30-jährigen Bestehen und freuen uns auf viele weitere Jahre guter Partnerschaft und Zusammenarbeit.“

Simone Pohl, CEO & President

German American Chamber of Commerce of the Midwest, Inc. – GACCoM, Chicago, IL

„Die Größe des US-Marktes hat zwei Seiten: Einerseits gibt es in der größten Volkswirtschaft und dem größten Importmarkt der Welt praktisch in allen Bereichen Marktchancen. Andererseits ist gerade deshalb der Aufbau von Vertriebssystemen langwierig und kapitalintensiv. Eine unserer Standard-Ratschläge für österreichische Unternehmen am US-Markt: Viel fragen und – Consultants gibt es ja hier viele - die richtigen Experten engagieren. Die JRB&Company gehört dabei immer zu jenen dazu, die wir gerne weiterempfehlen.“

Franz Rößler, Österreichischer Handelsdelegierter

Austrian Trade Commission, Chicago, IL

„Wie bei Rödl & Partner definiert sich der Erfolg von JRB&Company unmittelbar über den Erfolg der Kunden. Es bedarf hierbei der Kreativität und des Antriebs, gemeinsam mit den Kunden neue Wege zu beschreiten, sei es im Bereich des International Executive Recruiting im Fall von JRB&Company, oder im Bereich der internationalen Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung im Fall von Rödl & Partner. Dabei ist von großer Bedeutung, daß man sich auf die Qualität der Dienstleistungen gegenseitig verlassen kann. Herzlichen Glückwunsch zum

30-jährigen Jubiläum!“

Dr. Will Dendorfer, Partner

Rödl & Partner USA, Atlanta und München

„Das amerikanische Recht ist wie ein Spiegel der US-Gesellschaft und ihrer Spannungsfelder. Wer versucht, es zu verstehen, wohlgemeintem Rat offen gegenüber steht und sich nicht auf scheinbare Ähnlichkeiten mit dem europäischen Umfeld verlässt, wird die Klippen des amerikanischen Rechts erfolgreich umschiffen.“

Stefan-M. Tiessen, J.D., Attorney at Law & Rechtsanwalt

Smith, Gambrell & Russell, European Office, D-Wiesbaden

“As legal counsel to U. S. subsidiaries of German companies, we have observed the expertise of JRB&Company over the past 25 years, as they bring together the divergent business skills and practices of the German owners and of the United States managers. JRB&Company provides the cultural and language communication bridge which permits the German subsidiaries to succeed in the highly competitive, United States market.”

Theodore K. Furber - Partner

Furber Timmer Zahn, PLLP - Minneapolis, MN

„Die Bearbeitung von Projekten im Personalbereich erfordert von allen Beteiligten ein höchstes Maß an menschlichen Qualitäten, Fachkenntnis und Vertrauen. JRB&Company ist hierbei für uns auf dem gesamten amerikanischen Markt ein zuverlässiger Partner.“

Helmut Fuchs, Geschäftsführender Gesellschafter

max40 GmbH – Carrier, Placement, Coaching, D-München

JRB&Company: Ihr Partner in Amerika **Boston - Chicago - Miami - Frankfurt**

Die führende amerikanische Beratungsfirma seit 1979 - spezialisiert auf die Unterstützung der unternehmerischen Interessen deutscher, österreichischer und schweizer Firmen in Nord- und Südamerika

- **Personalsuche:** Executive Recruiting
Board of Directors
- **Personalberatung:** Vergütungsberatung und Organisationsanalyse
- **Unternehmensberatung:** Marktuntersuchung
- **Management Beratung:** Marktanalyse, Vertriebsstruktur

Miami-Office

*2300 Glades Rd., Suite 460W
Boca Raton, FL 33431
Tel. 561.955.0012
Fax 561.955.0091
jrb.miami@jrbechtle.com*

Chicago-Office

*1211 W. 22nd St., Suite 529
Oak Brook, IL 60523
Tel. 630.203.2120
Fax 630.572.1379
jrb.chicago@jrbechtle.com*

Boston-Office

*67 South Bedford St., Suite 400W
Burlington, MA 01803
Tel. 781.229.5804
Fax 781.359.1829
jrb.boston@jrbechtle.com*

Frankfurt-Office

*Westhafenplatz 1
D-60327 Frankfurt
Tel. 069.710.456.453
Fax 069.710.456.450
jrb.frankfurt@jrbechtle.com*