



Personal- und Organisationsleiterin Julia Roth bildet zusammen mit dem Filial-Geschäftsführer das Geschäftsleitungs-Team von Galeria Kaufhof in Mainz.

Ein Business-Partner – ohne Gedöns

PORTRÄT. Eine Kombination aus organisatorischen Aufgaben, Führungsaufgaben sowie Business-Verantwortung macht das Berufsbild von Julia Roth aus.

Von **Daniela Furkel** (Red.)

Schon wenn Julia Roth morgens durch die Etagen der Mainzer Galeria Kaufhof-Filiale läuft, wenn sie allen Mitarbeitern die Hand schüttelt, die Angestellten in der Sportabteilung an anstehende Themen erinnert und die Mitarbeiter der Herrenoberbekleidung ausdrücklich für besonders gute Verkaufszahlen am Vortag lobt, wird deutlich: Sie ist keine „normale“ Personalmanagerin, die sich im abgeschiedenen Büro um Rekrutierungskosten und Weiterbildungsbudgetplanung kümmert. Sie bewegt sich vielmehr inmitten ihrer rund

230 Mitarbeiter und acht Abteilungsleiter – als eine von ihnen. Wenn die Warenpräsentation nicht den Firmenrichtlinien entspricht, kümmert sie sich ebenso darum wie sie im turbulenten Weihnachtsgeschäft auch mithilft, Geschenke zu verpacken.

In die Geschäftsleitung integriert

Doch dieser tatkräftige Einsatz im Verkauf ist nur eine Ausprägung des Tätigkeitsbereichs von Julia Roth. Die andere ist: Als Personal- und Organisationsleiterin (POL) vertritt sie auch den Filial-Geschäftsführer und bildet zusammen mit ihm das Geschäftsleitungs-Team

ihrer Filiale. Wenn der Geschäftsführer Ware in Urlaub ist, hält sie das Ruder in der Hand. Somit lebt sie eigentlich einen Traum, der für viele Personalmanager noch nicht richtig in Erfüllung gegangen ist: Sie ist zugleich ein voll akzeptierter Business-Partner und gehört auch der Geschäftsleitung an.

In dieser Position hat sie deutlich über die „normalen“ HR-Tätigkeiten hinausgehende Aufgaben und Befugnisse. Sie ist an den Sortimentsentscheidungen beteiligt und begleitet diese mit HR-Maßnahmen: Können die Mitarbeiter hierzu eine qualitative Beratung leisten? Sind Schulungen nötig? Welche strategischen Per-

sonalentwicklungsmaßnahmen sollen für das nächste Jahr geplant werden? Aber nicht nur das Planen, auch das Budgetieren und Controlling der PE-Maßnahmen ergeben sich direkt aus ihrer Rolle. Denn anhand ihrer Zahlen kann Julia Roth zeitnah erkennen, welche Maßnahmen sich wie auf den Umsatz auswirken. „Dadurch merke ich sehr schnell, ob das, was ich tue, erfolgreich ist oder nicht. Im Handel sind Umsatz und Ertrag die wichtigsten Faktoren.“

Ein einzigartiges Konzept

Das Konzept des Personal- und Organisationsleiters bei der Galeria Kaufhof GmbH ist wohl einzigartig in Deutschland. Etwa 90 POL gibt es hierzulande. Sie sind disziplinarisch für alle Mitarbeiter der Filiale verantwortlich, die fachliche Verantwortung liegt bei den Abteilungsleitern. Die POL haben zudem Budget- und Umsatzverantwortung. Noch eine Besonderheit: Disziplinarisch unterstehen sie nicht etwa dem Geschäftsführer Personal und Recht des Unternehmens, sondern dem Geschäftsführer Verkauf. „Denn über den Verkauf werden die wichtigen umsatzrelevanten Themen an uns herangetragen“, erklärt Julia Roth.

Wie hoch ist der Anteil an Verwaltung, Menschenführung und Business-Verantwortung eines POL? Eine pauschale Antwort auf diese Frage ist nicht möglich. So ergeben sich je nach Saison unterschiedliche Schwerpunkte: „Je nachdem, ob ge-

rade Planungszeiten stattfinden oder das Weihnachtsgeschäft brummt“, sagt Julia Roth. Auch jede Filiale habe ihre eigenen Stärken, Schwächen und Bedürfnisse.

Eine weitere Besonderheit des POL-Konzepts: Ein POL erhält nicht nur eine praktische Einführung in den Einzelhandel, sondern lernt auch mehrere Filialen kennen. Normalerweise beginnt er in einer kleineren Filiale und hat nach und nach die Möglichkeit, in eine größere Filiale zu wechseln oder sich auch in Richtung Filial-Geschäftsführer weiterzuentwickeln. Ein Element der Personalentwicklung, das interessante

weniger berührt. „Für mich persönlich sehe ich wenig Handlungsbedarf“, meint sie. Nichtsdestotrotz findet sie diese Diskussion wichtig und hat sich deshalb auch in der Selbst-GmbH engagiert, um dazu beizutragen, die Personalfunktion voranzutreiben. Allerdings hält sie die derzeitige Business-Partner-Diskussion für eine ziemlich akademische, die kaum praktische Auswirkungen nach sich zieht. „Oftmals werden nur bestimmte Begriffe übernommen.“

Dabei ist eine starke Rolle der Personaler als echte Partner der Geschäftsleitung aus ihrer Sicht absolut unerlässlich. Per-

„Im Elfenbeinturm kann ein Personaler nicht erfolgreich sein. Für mich ist es wichtig, die Auswirkungen auf das Geschäft zu sehen.“

Aufstiegsmöglichkeiten eröffnet. Julia Roth startete im Oktober 2006 bei Galeria Kaufhof mit einer viermonatigen Einarbeitung in Brühl, war danach als POL in Nürnberg und anschließend in Oberhausen-City tätig, bevor sie im Mai 2008 nach Mainz wechselte.

Ihr beruflicher Werdegang hat sie ideal für diese Tätigkeit gerüstet: Schon im BWL-Studium hat sie eine gewisse Affinität zu Zahlen entwickelt, gleichzeitig wollte sie sich nie auf eine Spezialistenrolle festlegen. Klassische Generalistenfunktionen übte sie auch in ihren beruflichen Stationen aus. Das Generalistische ihrer jetzigen Tätigkeit und die Nähe zu Mitarbeitern und Kunden schätzt sie. Sie hat sich bewusst für die Nähe zum operativen Geschäft entschieden, denn sie weiß: „Im Elfenbeinturm kann ein Personaler nicht erfolgreich sein. Für mich ist es wichtig, zu sehen, wie sich das, was ich tue, direkt auf das Geschäft auswirkt.“

Wenig Handlungsbedarf

Allein das macht deutlich, dass Julia Roth das aktuelle Ringen der Personaler, als Business-Partner akzeptiert zu werden,

sonalarbeit müsse auch im operativen Geschäft stark vertreten sein. Und zwar nicht nur im Einzelhandel, in der sich Personalarbeit unmittelbar auf den Geschäftserfolg auswirke.

Umsatzzahlen als Accessoire

Übrigens: Wie stark Julia Roth in ihrer Rolle als POL aufgeht, sieht man ihr schon äußerlich an: So hat sie es sich zu eigen gemacht, stets ein Accessoire oder ein Halstuch in Kauffhof-Grün zu tragen. Das und das nie fehlende Namensschild sollen dazu beitragen, dass Kunden sie als Kauffhof-Mitarbeiterin erkennen und ansprechen können. Auch für Fragen nach einem bestimmten Spielzeug muss Zeit sein. Dafür stehen ihre Umsatzmitverantwortung und Vorbildfunktion. Ein anderes Accessoire, das sie stets mit sich trägt, ist ein aktueller Ausdruck der Umsatzzahlen. „Daran können Sie bei uns immer den POL erkennen“, schmunzelt sie. „Bei unseren Abteilungsrundgängen haben wir immer die aktuellen Zahlen dabei, um die Mitarbeiter zu erinnern, wie ihre Abteilung im Vergleich zum Vormonat dasteht.“ ■

Julia Roth

Nach ihrem Diplompädagogik- und BWL-Studium war sie zunächst im Personalbereich von Siemens/GPT in London, von Lufthansa Cargo und der DB Netz AG tätig. 2006 stieg sie als Personal- und Organisationsleiterin bei der Galeria Kaufhof GmbH ein. Seit Mai 2008 ist sie Personal- und Organisationsleiterin sowie stellvertretende Geschäftsführerin Ware bei Galeria Kaufhof in Mainz.