

## Wirksame Methoden für einen irren Markt

### Zur Person:

Wolfgang Kempfle,  
Geschäftsführer



### Zum Unternehmen:

ESS Kempfle GmbH  
[www.ess-kempfle.de](http://www.ess-kempfle.de)  
Branche: Elektrotechnik/Bau  
Mitarbeiter: 200

Dieser Markt ist Wahnsinn. Unsere Firma bietet Lösungen für regenerative Energien an, in erster Linie Photovoltaikanlagen mit Energiespeichern. Und hier ändert sich alles in einem irren Tempo – mit nicht absehbaren Zyklen. Hatte uns die Politik erst einen Nachfrageboom bei PV-Anlagen beschert (u.a. durch Wegfall der Mehrwertsteuer, Einspeisevergütung für Volleinspeiser, Wegfall des EEG-Zuschlags für Eigenverbrauch), so brachten die Krise in der Baubranche und die steigenden Zinsen herbe Rückschläge und Veränderungen.

Dabei wachsen wir rasant. Im Jahr 2023 haben wir 1.400 Anlagen gebaut und einen Jahresumsatz von 42 Millionen geschafft. Hatte unser Unternehmen vor drei Jahren noch 50 Mitarbeiter, so sind es heute 200! Darunter sind viele ausländische Fachkräfte, vor allem Osteuropäer. Das hat uns vor große Herausforderungen gestellt, da wir eigentlich nur A-Mitarbeiter im Unternehmen haben wollen. Wie schafft man das?

Der Einstellungs- und Onboardingprozess als Teil der TEMP-Methode® ist ein wirkungsvolles Instrument, das wir für unser explosives Wachstum angepasst haben. Wir haben noch besser verstanden: Der Schlüssel ist das Team. Einerseits kommen von dort Empfehlungen für neue Einstellungen, worauf wir dringend angewiesen sind. Andererseits lassen wir Kandidaten zur Probe arbeiten und bitten das Team hinterher, Noten zu vergeben. Da kristallisiert sich unglaublich präzise heraus, wer Leistung bringt und wer lieber abseits steht, um auf seinem Handy herumzudaddeln. Solche Bewerber sind schneller draußen, als sie drin waren.

Die TEMP-Methode® ist für uns in diesem rasanten Wachstumsprozess wichtiger denn je. Die Organisationsstruktur muss sich rasend schnell anpassen. Noch vor ein paar Jahren war ich der kleine Mittelständler, der sich um Marketing, Lager, Recruiting und vieles mehr selbst gekümmert hat. Das funktioniert nicht mehr. Für jeden Bereich habe ich nun Leute gesucht, die auf diesem Feld besser sind als ich – und genau das funktioniert!

Derzeit beschleunigen wir die Führungskräfte-Ausbildung, verschriftlichen unsere Prozesse und vereinheitlichen unser Verständnis dafür, wo wir eigentlich hinwollen. Nächste Stufe: 250 Mitarbeiter. Das klappt nur mit umsichtig moderierten Strategietagen, wie wir sie mit dem TEMP-Berater durchführen. Wir entwickeln ein Ziele-Buch, damit wir etwas haben, woran wir uns in einem unübersichtlichen Alltag festhalten können. Nebenbei bauen wir eine Akademie auf, mit der wir bereits für den Deutschen Fachkräftepreis nominiert wurden, weil wir mit KI-Unterstützung arbeiten.

Trotz der Volatilität in unserer Branche habe ich den Spaß an diesem verrückten Job nicht verloren. Die allermeisten Dächer in Deutschland und in unserer Region haben noch keine PV-Module montiert – die Chancen sind also riesig. Wir werden sie nutzen.