

Libor Heger Keine Ruhe, bitte.

„Ich liebe die Geschwindigkeit, die Dynamik!“, sagt Libor Heger, und das bezieht er gar nicht einmal nur auf seine Lieblingsmusik Heavy Metal. „Das passt zu mir, zu meiner Arbeit, dem Unternehmen und der Richtung, in die wir gehen: sehr dynamisch. Das gefällt mir.“ Der 38-jährige Tscheche lehnt sich zurück und lächelt zufrieden. Hier will er so schnell nicht wieder weg.

Vor vierzehn Jahren suchte Barum Continental im tschechischen Otrokovice einen Produktmanager. Libor Heger bewarb sich. „Ich hatte keine Ahnung von Reifen“, sagt er. „Ich hatte keine Ahnung von Marketing und ich hatte keinen Universitätsabschluss. Die einzige Anforderung, die ich erfüllte, war, dass ich Englisch sprach.“ Doch das ist reichlich untertrieben. Heger war unter einem kommunistischen Regime aufgewachsen, war ein europaweit erfolgreicher Badminton-Spieler. Doch die große Karriere blieb ihm verwehrt, da er nur sehr begrenzt reisen durfte. Als sich auch in Tschechien die Grenzen öffneten, war der hochgewachsene junge Mann schon zu alt, um seine Sportlerkarriere ernsthaft weiterzuverfolgen. Er wandte sich einer anderen Leidenschaft zu: 18 Monate lang büffelte er für eine Lizenz für Aktienhändler und eröffnete schließlich mit seinem Bruder eine eigene Firma.

„Ich fühlte mich wie im Film“, sagt er. „Mit 20 Jahren hatte ich 20 Angestellte und wir kauften und verkauften Firmen! Es war wirklich aufregend.“

Doch dann brach 1997 das tschechische Bankensystem aufgrund fauler Kredite zusammen. „Die Zinsen stiegen auf 250 Prozent an“, erzählt Heger. „Wir waren bis dahin sehr erfolgreich gewesen. Aber jetzt waren wir gezwungen, aufzugeben.“ Und er beschloss, nun endlich zu studieren. „Ich dachte mir: Je besser deine Ausbildung ist, desto mehr Sicherheit hast du für die Zukunft.“ Er wollte Management studieren, um seiner beruflichen Praxis noch den theoretischen Unterbau zu geben. „Doch dafür brauchte ich Englisch. Um eine Sprache richtig zu lernen, muss man in dem Land leben, in dem sie Landessprache ist. In England gab es schon zu viele Tschechen – da hätte ich die Sprache nie gelernt. Also ging ich nach Neuseeland.“

Neun Monate lang lebte er in einer neuseeländischen Familie, paukte die Sprache und kehrte anschließend nach Hause zurück. Das Studium sollte bald beginnen und er wollte bis dahin ausgiebig den Sommer genießen. Bis er die Anzeige von Barum Continental in der Zeitung sah.

Er hatte als Selbstständiger Erfahrungen auf dem freien Markt, hatte sich gegen die schnell wachsende Konkurrenz durch kluges Marketing und gute Arbeit durchsetzen müssen. Also gab Barum Continental ihm nun die Chance seines Lebens. Doch geschenkt wurde sie ihm nicht. Neben seinem Ganztagsjob studierte Libor Heger. Er hielt dieses Pensum durch und arbeitete sich im Lauf der Jahre vom Produktmanager hoch bis zum Marketing- und Verkaufsmanager. „Ich hatte gerade mein Studium neben dem Beruf beendet“, sagt er, „und wollte meinen Master anschließen, als ich von Continental das Angebot bekam, in Deutschland das Brand Management der Lkw-Reifen für Europa und Afrika zu übernehmen. Was für eine Chance! Ich habe natürlich Ja gesagt.“ Zusammen mit seiner Lebensgefährtin zog er nach Hannover. Und sie fuhr ihn jedes Wochenende nach Tschechien und zurück, damit er seinen Masterabschluss in Marketing und Management machen konnte.

„Ich saß im Auto und lernte, während sie fuhr.“ Er schüttelt den Kopf. „Es war furchtbar, aber wir haben es geschafft.“

Für Libor Heger hat sich dieser ungewöhnliche Weg als genau der richtige erwiesen. „Ich glaube, dass es für mich ein Vorteil war“, sagt er. „Ich habe sehr jung angefangen und Continental hat mir die Chance gegeben, schon früh unterschiedliche Positionen auszuprobieren. Einige Leute arbeiten gerne in einem Bereich, in dem sie sich auskennen, ich probiere lieber neue Sachen aus. Zum Glück bietet das Unternehmen genau diesen Freiraum. Ich passe also gut ins Profil.“

Heute, vierzehn Jahre nach seinem Eintritt in die Firma, ist Libor Heger nicht nur mit seiner Freundin aus Studienzeiten verheiratet. Er ist auch immer noch für Continental tätig. Er hat noch einmal das Land gewechselt und ist jetzt am amerikanischen Standort Fort Mill in South Carolina für die Lkw-Reifen-Technologien des gesamten amerikanischen Kontinents zuständig.

„Wenn man etwas anderes tun möchte“, sagt er, „steht Continental dem sehr offen gegenüber und gibt einem die Möglichkeit, einen anderen Job, einen anderen Markt kennenzulernen.“

Und Amerika gefällt ihm, die positive Einstellung, das Dynamische. Irgendwie passt das zu Continental, findet er. „Hier habe ich beinahe unbegrenzte Möglichkeiten“, sagt er. „Ich bekomme Angebote von anderen Firmen, aber ich wäre dumm, wenn ich ginge. Ich kenne Continental, die Atmosphäre ist sehr kollegial und die Leute sind sehr motiviert. Die Leute hier werden ermutigt, selbst kreativ und produktiv zu sein und nicht einfach nur das zu tun, was der Chef sagt.“

Heger findet es „ziemlich beeindruckend“ für ein Unternehmen zu arbeiten, dass es schon seit 140 Jahren gibt: „Zu erleben, dass das letzte Jahr das beste überhaupt war. Und dieses Jahr wird noch besser. Ein tolles Gefühl. Ich habe Glück, das mitzuerleben.“ Seit vierzehn Jahren ist er Teil dieses Erfolgs, hat dieses beste Jahr aller Zeiten erlebt und möchte in seiner Position alles daransetzen, dass dies nicht das letzte beste Jahr aller Zeiten war. „Diesen Erfolg“, sagt er lächelnd, „möchte ich natürlich noch weiter genießen.“

Eigentlich hatte er vor, nach seiner Ankunft in den USA, das riesige Land zusammen mit seiner Frau Stück für Stück zu bereisen und kennenzulernen. Doch dazu kam es nicht, denn seine Frau erwartete Nachwuchs. „Das war toll“, sagt Heger und lächelt. „Dann haben wir unsere Pläne einfach wieder geändert.“ Flexibel sind sie, das haben sie schon mehrfach unter Beweis gestellt. Ihr kleiner Sohn wächst nun - ganz anders als die Eltern - in einem freien Land auf. Und lernt, wenn die Hegers unterwegs sind, die berufliche Leidenschaft seines Vaters kennen. „Lkw-Reifen sind eine Welt, in der man tatsächlich jeden Tag die Produkte sieht, die man entwickelt, herstellt und verkauft. Das ist faszinierend. Unsere Produkte begegnen uns im Alltag, nicht nur in kleinen Ländern wie Tschechien oder Deutschland, sondern auch in Brasilien oder den USA, überall auf der Welt.“

„Meine Frau sagt mir schon manchmal, ich solle doch endlich mal aufhören, den Lkw immer auf die Reifen zu schauen“, gesteht Heger und lacht. „Aber so sind wir eben bei Continental: wir müssen immer hinschauen. Denn wir haben eine Leidenschaft für Reifen, sie sind schließlich unser Produkt und wir haben dazu beigetragen, es zu entwickeln. Und wenn ich mit meinem Sohn da draußen bin, erkläre ich ihm: ‚Sieh mal, das Feuerwehrauto das fährt auf Continental-Reifen. An denen arbeitet dein Daddy jeden Tag, schon ganz lange – seit 14 Jahren. ‘In solchen Situationen sage ich mir: Wow, das ist ziemlich cool!‘“