

HELMUT WERNER

MEMBANGUN BRAND MERCEDES BENZ

Penampilan dan gayanya “tidak mencerminkan seorang pemimpin bisnis jempolan seperti halnya Edzard Reuter. Kewiraswastaannya tidak begitu cemerlang seperti Werner Niefer. Lagi pula ia tidak mempunyai konsep strategis yang cerdas dan unggul seperti yang dimiliki Eberhard von Kuenheim atau Carl Horst Hahn. Kalau begitu, apa sebenarnya kelebihan Helmut Werner.

Tatkala ia memulai kariernya di Uniroyal, ia terus menanjak sampai memegang jabatan direktur pelaksana untuk wilayah Eropa. Kemudian ia menjadi anggota direksi termuda pada produsen ban Contri dan beberapa tahun kemudian menduduki jabatan direktur utama pada perusahaan itu. Setelah itu, pada musim gugur 1987 ia diangkat untuk mengepalai dewan pengawas Daimler Benz AG di bidang kendaraan serba guna, sekaligus menjadi calon kuat pengganti direktur utama perusahaan mobil bergengsi itu, Werner Niefer.

Selain itu, Helmut Werner bersama Juergen Schrempp yang berpeluang pula untuk menduduki jabatan presiden direktur perusahaan holding Mercedes yang kini dipegang Edzard Reuter. Helmut Werner mendapat sorotan dari segala

penjuru. Penampilan Helmut Werner yang tinggi ramping dan elegan dalam berbusana memberi kesan menarik. Wajahnya masih nampak muda dan pandangan matanya yang berwarna coklat kehitaman itu berkesan bersahabat. “Saya ini memang agar mujur,” kata ayah dua putra yang menjelang dewasa. Kata-kata lain yang sering ia ucapkan, “Hidup ini memang indah dan mempesonakan”.

Sikap mental yang ceria seperti itu hanya dimiliki oleh salah seorang asal Reionland, memang tepat. Helmut lahir di Koeln kemudian dibesarkan di Sauerlan. Pendidikan SMA-nya ia selesaikan di Frankfurt dan Bonn. Di Koeln itu ia mempelajari ekonomi perusahaan.

Helmut Werner yang memimpin 90 ribu karyawan, tidak menguasai orang-orang itu, melainkan mendorong mereka. Sebagai atasan, ia diduga tidak mengetahui bagaimana cara-cara mempengaruhi anak buahnya. Ia orang yang sanggup bekerja dengan ragu dan bukan tipe manusia yang gemar bertarung sendiri. Di situlah letak keunggulan dan bakatnya. Ia sendiri menyebut hal itu sebagai temperatem yang berimbang atau sifat pembawa rezeki. Edzard Reuter sendiri merekomendasi dia sebagai orang yang sanggup menggerakkan massa yang dinilai lebih penting daripada kesanggupan untuk melakukan segala sesuatunya seorang diri.

Jelas sekali bahwa sikap, sifat, dan bakat yang ada pada Helmut Werner berasal dari pengalaman yang diperoleh dari rumah orang tuanya. Dalam keluarga itu, Helmut berperan sebagai *Primus Inter Pares* atau orang nomor satu di antara lima bersaudara. Adik-adiknya ingin diperlakukan sebagai anak sulung, hal itu membahayakan posisi Helmut dalam keluarga itu. Dengan demikian, ia harus setiap kali menegaskan posisinya sebagai anak sulung hal ini membahayakan posisi Helmut dalam keluarga. Dengan demikian, ia harus setiap kali menegaskan posisinya sebagai sulung dalam persaingan dengan adik-adiknya sendiri. Dalam hal ini berlaku hukum, yang terkuat adalah raja, suatu posisi yang ia harus berulang kali buktikan. Bagi Helmut Werner untuk membuktikan keunggulannya. Helmut sendiri mengaku dirinya bukan seorang pelajar yang baik. Itu yang sangat memprihatinkan ayahnya yang direktur Bank Sparkasse. Ia lebih suka membuktikan keunggulannya bukan di sekolah, melainkan di lapangan bola; sebagai perenang, pemain bola air, menyelam, dan ski atau balap sepeda.

Menurut Helmut Werner, “Saya kesurupan untuk bersaing dan bahwa rahasia keberhasilan dalam kepemimpinan itu terletak pada kemampuannya, menyiapkan orang lain siap melakukan sesuatu. “Dengan demikian, ia sendiri tidak perlu melakukan sesuatu apa pun. Efisiensi yang

dia kembangkan adalah pada dualisme itu, termasuk memanfaatkan keberhasilan staf pegawai serta memupuk hubungan persaudaraan dan memberi peluang penembangan diri pada pegawainya. Tetapi, semua itu masih belum memadai. Karena di balik itu semua masih ada ambisi, disiplin, serta kerja keras bukan untuk sekedar menang, melainkan harus menang.

Pada awalnya Helmut Werner ingin menjadi peneliti ekonomi, tetapi cita-cita itu dibataalkannya setelah ia diterima sebagai trainee pada perusahaan ban mobil, Englebert & Co di Aachen, anak perusahaan Amerika Uniroyal pada tahun 1961, lima tahun lamanya ia berkelana di seluruh negeri dari satu penyalur ke penyalur ban mobil lainnya. Selama masa kerja itu, ia mengumpulkan pengalaman mengenai bagaimana reaksi orang. Ia mengatakan, "Mereka harus dapat melakukan sesuatu yang positif untuk saya, yaitu membeli ban dari saya."

Sejak tahun 1970, Helmut Werner bekerja sebagai manajer aneka produk perusahaanya di kota Luettich, Belgia. Itu merupakan suatu kegiatan, yang menuntut dia sendiri, dia bolak balik di semua fungsi bisnis, baik dari segi teknis maupun segi bisnis, serta segi organisasi maupun segi strategi pemasaran. Semua tugas itu, menurut Helmut adalah suatu yang yang amat menarik, pengalaman langsungnya dengan nasabah/pelanggannya merupakan pendidikan

lanjutan bagi Helmut dan di situ pulalah dia dimatangkan untuk menjadi wiraswastawan tangguh. “Saya merekomendasikan tahapan pengalaman yang pragmatis seperti itu bagi setiap pemuda,” katanya mantap.

Pada tahun 1977, perusahaan itu menyerahkan tanggung jawab untuk semua kelompok produksi pada Helmut Werner, dan pada tahun berikutnya dia diangkat menjadi *managing director* untuk Eropa, khusus menangani masalah pemasaran dan pengembangan. Setahun kemudian (1979) Continental Gummiwerke AG berhasil mengakuisisi (membeli) Uniroyal Eropa, dan dia diangkat menjadi anggota direksi termuda.

Hahn yang menjadi presiden direktur perusahaan Continental Gummiwerke AG dan Baron Englebert sangat dikagumi dan menjadi panutan Helmut Werner atas kreativitas dan kehebatan mereka. Sejak tahun 1982 Helmut Werner orang nomor satu di Continental Gummiwerke AS, dan pada akhir tahun itu juga perusahaan tersebut meraih keuntungan sekitar 18 juta mark atau sekitar 20 miliar rupiah. Pada tahun 1983 perusahaan itu meraih pendapatan sampai 45 miliar rupiah. Begitu pula pada tahun 1984. Selanjutnya, perusahaan itu terus berkembang dan pada tahun 1987 perusahaan itu mencaplok General Tire dan berhasil terjun langsung dalam bisnis di Amerika Serikat.

Ketenaran Helmut Werner ini telah sedemikian rupa, sehingga ia menjadi rebutan berbagai perusahaan besar. Bos Volkswagen Carl Hahn menawarkan kepadanya posisi direktur Audi. Sedangkan Alfred Herrhausen mengajukan penawaran yang lebih menggiurkan, sebagai direktur yang mengepalai divisi kendaraan serba guna dalam jajaran Daimler Benz AG. Dari prestasi Helmut ini diharapkan dapat menolong menyelamatkan divisi itu, yang semula menderita rugi. Bagaimana pun juga, Mercedes-Benz yang mengalami kemunduran dalam pemasaran kendaraan besar di luar negeri masih saja merupakan produsen terbesar di dunia untuk kendaraan angkutan barang.

Helmut Werner bukan hanya memiliki daya pesona dan semangat korps yang tinggi. Selain itu, menurut pimpinan direksi umum, Karl Feuerstein, ia adalah tipe wiraswastawan yang tangguh, yang mempunyai wawasan serta mengetahui dengan tepat di mana menetapkan titik berat upaya. Dalam rapat direksi Daimler Holding, ia dikenal sebagai orang yang kritis dan ampuh pada setiap konflik yang konstruktif.

Di kalangan rekan-rekannya Helmut Werner dikenal sebagai seorang yang ketat sekali dalam manajemen keuangan. Ia melakukan kontrol yang ketat dan terus-menerus memantau arus atas berbagai pengeluaran perusahaan. Pada usia yang sudah memasuki 50 tahun, ia ingin melibatkan

dirinya dalam perusahaan dan produk kelas satu serta berkecukupan pada bisnis internasional. Ia bertanggung jawab atas produksi kendaraan di 43 negara. Dengan demikian pengaruhnya semakin besar disusul dengan kewibawaan yang lebih meyakinkan. Di kalangan direksi ia mempunyai tingkat kebebasan yang tinggi mengingat prestasinya dalam meningkatkan volume penjualan kendaraan Mercedes. Ia menegaskan akan melipatgandakan penjualan sampai tiga kali lipat daripada Continental Gummiwerke AG. Bagi Helmut Werner, Mercedes-Benz AG adalah Pusat permobilan dunia.