

Ein spannendes Jahr

➔ Beim finalen Mentorentreffen ließen die Gründer der HAMBL Group das vergangene Jahr Revue passieren und nutzten noch einmal die Chance, neue Ideen und Projekte vorzustellen. Der Abschied nach zwölf Monaten Mentorenprogramm fiel weder den Gründern noch den erfahrenen Unternehmern leicht. Am Ende des Tages waren sich jedoch alle einig: Sie werden sich bald wiedersehen

Text: Jana Wehmann Fotos: Katrin Kaiser



Ein spannendes Mentorenprogramm geht zu Ende: Sascha Burghaus, Björn Müsse, Antonino Alfano und Steffen Heimel (v. l., auf dem Sofa sitzend) mit Torben K. Feil vom Unternehmerverlag sowie den Mentoren Kai Beutler, Bernd Janssen, Ernst Riegel, Jörg Hesse, Tobias Davidsson mit Nico Benthien und Tobias Feldner.

Vor rund eineinhalb Jahren gründeten Antonino Alfano, Björn Müsse und Sascha Burghaus das Unternehmen HAMBL Group im „Olpe Valley“. Da sie in ihren Ausbildungen unglücklich waren, entwickelten sie ein ganzheitliches Persönlichkeitstraining, das dazu befähigt, selbstgesteckte Ziele in allen Bereichen des Lebens nachhaltig zu erreichen. Ihre Zielgruppe sind vor allem Auszubildende und Schüler, aber auch Mitarbeiter, die durch die Methoden und Strategien lernen sollen, ihre Selbstständigkeit und Eigenverantwortung zu fördern. Ihre Kunden sollen sich nicht nur persönlich, sondern auch im Unternehmen weiterentwickeln.

Heute, rund eineinhalb Jahre nach der Gründung, sind sie zu Unternehmern herangewachsen und entwickeln bereits neue Produkte. Doch nicht nur die Gründer



Es ist genau ein Jahr her, dass Steffen Heimel, Antonino Alfano, Björn Müsse und Sascha Burghaus den Unternehmerpreis Südwestfalen in der Kategorie „Gründer“ und somit ein einjähriges Mentorenprogramm gewannen. Zwölf Monate betreuten Ernst Riegel, Jörg Hesse, Bernd Janssen, Tobias Feldner, Kai Beutler und Tobias Davidsson die jungen Gründer in allen Disziplinen des Unternehmertums. Es war eine aufregende und spannende Zeit, die die Unternehmer zusammen er-

lebten. Gegründet ohne unternehmerisches Know-how arbeiten drei der vier Gründer heute Vollzeit im Unternehmen, überzeugten eine Vielzahl an Kunden und entwickelten sich weiter. „Wir sind sehr dankbar, dass wir diese Unterstützung bekommen haben. Ich glaube, so weit wie wir heute sind, wären wir ohne unsere Mentoren nicht. Als wir den Unternehmerpreis gewannen, war das ein Aha-Moment für uns“, resümiert Björn Müsse beim Abschlusstreffen.

„Wir sind sehr dankbar, dass wir diese Unterstützung bekamen. Als wir den Unternehmerpreis gewannen, war das ein Aha-Moment für uns.“

Björn Müsse



Tobias Feldner, hier im Bild mit Björn Müsse, coachte das Gründerteam bei steuerlichen Sachverhalten, Prozessoptimierungen und bei der Liquiditätsplanung.

sind stolz auf die Entwicklung der HAMBL Group, sondern auch ihre Mentoren. Tobias Davidsson, Geschäftsführer von Fischer & Partner, unterstützte Heimel, Alfano, Müsse und Burghaus in enger Zusammenarbeit mit Nico Benthien, Prokurist des Personaldienstleisters. Gemeinsam griffen sie verschiedene unternehmerische Facetten auf, teilten Aufgaben unter den Gründern auf und entwickelten eine Vertriebsstruktur. „Dank unseres neuen Vertriebsplanes, direkt die Geschäftsführer anzusprechen und nicht erst die Personalebene, konnten wir viel mehr Kunden gewinnen“, sagt Burghaus. Doch bei ihren Treffen mit Mentor Davidsson mussten die jungen Gründer auch Zahlen spre-

chen lassen: Nachdem sie zu Beginn des Mentorenprogramms gemeinsam einen Finanzplan aufstellten, musste Alfano, der bei der HAMBL Group für das Controlling zuständig ist, bei weiteren Treffen die finanziellen Entwicklungen darstellen. Beim Abschlussgespräch hebt Heimel die ehrliche Art des Zahlenexperten hervor: „Bei Ihnen wussten wir, dass die Kritik auch mal etwas härter werden konnte, aber dafür immer ehrlich.“ Um für die Zukunft vorbereitet zu sein, rät Davidsson: „Die Herausforderung wird sein, dass ihr zusammenbleibt. Mein Tipp: Bleibt immer im Dialog. Macht regelmäßige Meetings, spricht miteinander und tauscht euch aus, anders geht es nicht.“



Kai Beutler teilt mit den Gründern die eigenen Erfahrungen als Unternehmer.

Jörg Hesse und sein Team coachten die Gründer in den Disziplinen Marke und Kommunikation.



Die Mentoren



Ernst Riegel ist Geschäftsführer der Creditreform Hagen Berkey & Riegel KG. Als Experte in den Bereichen des **Forderungsmanagements** und der Bonitätsauskünfte unterstützt er die Gründer in Sachen Liquiditätsmanagement und Controlling.



Jörg Hesse ist Geschäftsführer von „Des Wahnsinns fette Beute“. Die Agentur bietet strategische Markenführung für Familienunternehmen. Mit seinem Team berät Hesse die Gründer in den Disziplinen Marke und Kommunikation.



Bernd Janssen ist Direktor und Niederlassungsleiter der Commerzbank AG in Hagen. Als Verantwortlicher für den Bereich Geschäftskunden wird er den Gründern bei allen Themen rund um Finanzen und Vertrieb zur Seite stehen.



Tobias Feldner ist geschäftsführender Gesellschafter der Kanzlei audalis Stuff Südwestfalen GmbH. Der Steuerberater wird sein Wissen rund um alle steuerlichen Sachverhalte an die Gründer weitergeben. Darüber hinaus berät er die Gründer bei der Prozessoptimierung und übernimmt die Liquiditätsplanung.



Kai Beutler ist Geschäftsführer von Beutler Verpackungssysteme. Die eigenen Erfahrungen als Unternehmer teilt er nur allzu gerne mit den Gründern. Dabei scheut er sich nicht, auch von den Schattenseiten zu berichten.



Tobias Davidsson ist Geschäftsführer von Fischer & Partner. Seit er vor 14 Jahren das Unternehmen übernommen hat, konnte er den Umsatz erheblich steigern. Wie erfolgreiches Unternehmertum gelingt, dieses Wissen teilt er gerne mit den Gründern.



Bernd Janssen stand den Gründern bei allen Themen rund um Finanzen und Vertrieb zur Seite.



Tobias Davidsson coachte die Gründer in den Bereichen Vertrieb, Personal und wichtigen unternehmerischen Aspekten.



Ernst Riegel unterstützte die Gründer in den Bereichen Forderungsmanagement, Bonitätsauskünfte und Liquiditätsmanagement.

Neue Ideen vorstellen

Welche Vorteile eine Umwandlung von einer GbR in eine GmbH haben kann, erläuterte Mentor Tobias Feldner, geschäftsführender Gesellschafter der Kanzlei audalis Stuff Südwestfalen GmbH in Plettenberg. Als Steuerberater kennt er sich sowohl mit steuerrechtlichen Aspekten als auch mit Themen rund um die Existenzgründung aus. „Bei eurer Dienstleistung spielt die Persönlichkeit eine große Rolle und eure Kombination ist ideal“, sagt Feldner. Da der Steuerberater auch das erste Mal als Mentor tätig ist, freut er sich über das positive Feedback seitens der HAMBL Group umso mehr. „Sie sind ein Querdenker in der Branche und haben uns immer verschiedene Sichtweisen darlegen können“, sagt Müsse. Auf die Frage hin, welche Herausforderungen auf die jungen Gründer zukommen können, nennt der Steuerberater die Auswirkungen der drohenden Wirtschaftskrise. „Es kann euch treffen,

muss aber nicht. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels wird in Südwestfalen nicht am Personal gespart, im Gegenteil. Wichtig ist nur, dass ihr euch breit aufstellt“, sagt Feldner.

Dass Unternehmertum auch Schattenseiten haben kann, verschweigt Kai Beutler, Geschäftsführer des Iserlohrer Traditionsunternehmens Beutler Verpackungssysteme GmbH, den jungen Gründern nicht. „Mein Ziel war es, euch unternehmerisches Handeln und Denken beizubringen. Dabei beleuchte ich alle Seiten“,

sagt Beutler. Zusammen überlegten sie, welche Netzwerke hilfreich sein könnten, und entwickelten Strategien zur Neukundenakquise. „Das Wichtigste ist, dass man die Fähigkeit besitzt, Neukunden für sich gewinnen zu können, und die habt ihr“, sagt Beutler. Da die vier Gründer bereits ein neues Konzept entwickelten, nutzten sie die Zeit beim Abschlussgespräch, um ihre Idee vorzustellen: „Unser Produkt zielt eigentlich nur auf Azubis, allerdings fragen die Unternehmen oft nach, ob wir ihre Führungskräfte nicht auch coachen können. Mit unserem Sandwich-Modell gehen wir beide Seiten an und können die Kultur nachhaltig

verändern“, erklärt Heimeel. Zusätzlich zum neuen Konzept veranstalten die Gründer eigene Events, zu denen sie Personalleiter einladen. Ziel ist es, neue Kunden für sich zu gewinnen und neue Regionen zu erschließen.

Neben den Treffen in Südwestfalen umfasst das einjährige Mentorenprogramm ebenso eine Fahrt nach Berlin. Gemeinsam mit Mentor Bernd Janssen erlebten sie Mitte August einen Tag im „#openspace“ der Commerzbank, der ganz im Zeichen der Digitalisie-

rung stand. „In einem Workshop wurden uns außerdem verschiedene Expansionsstrategien dargestellt“, sagt Alfano. „Die Einblicke waren wirklich sehr spannend. Uns wurde klar, welche Prozesse und Maßnahmen in einem

großen Unternehmen ablaufen. Dieses Verständnis und die neuen Impulse sind sehr prägend für uns gewesen. Wir sind Herrn Janssen wirklich sehr dankbar für diese tolle Reise und spannende Erfahrung“, ergänzt Heimeel.

Hausaufgaben erledigen

Ernst Riegel ist Mentor der ersten Stunde. Als Geschäftsführer und Inhaber der Creditreform in Hagen konnte Riegel

„Die Herausforderung wird sein, dass ihr zusammenbleibt. Macht regelmäßige Meetings, sprecht miteinander und tauscht euch aus, anders geht es nicht.“

Tobias Davidsson



Steffen Heimeel, Antonino Alfano und Sascha Burghaus gründeten zusammen mit Björn Müsse die HAMBL Group.

den jungen Gründern nicht nur wertvolle Tipps zum Forderungsmanagement mit auf den Weg geben, sondern auch im Bereich der Kundenakquise. Zu Beginn des Mentorenprogramms hatten Heibel, Alfano, Müsse und Burghaus noch Probleme, die richtigen Ansprechpartner zu erreichen. Durch die Unterstützung von Riegel und den weiteren Mentoren schafften sie es nicht nur, eine neue Strategie zu entwickeln, sondern auch in direkten Kontakt mit den Unternehmen zu treten. „Natürlich kann ich euch fit machen, wenn es um ein ausgeklügeltes Mahnwesen geht. Gleichzeitig ist die Creditreform aber auch die größte Wirtschaftskartei Europas. Wenn ihr mir verrätet, wie euer Wunschkunde aussieht, dann filtern wir diesen unkompliziert heraus und können gleichzeitig sicherstellen, dass dieser auch zahlungsfähig ist“, sagte Riegel zu Beginn des Mentorenprogramms.

Dass die Mentoren nicht nur bei Fragen zur Seite stehen, machte Jörg Hesse, geschäftsführender Gesellschafter von

Des Wahnsinns fette Beute, deutlich. Denn Hesse gab den Gründern nicht nur Hausaufgaben mit auf den Weg, sondern veranstaltete bei ihren Treffen Workshops zu den Themen Marketing und Vertrieb, Social Media und Personal Branding sowie Kundenpflege. „Es ist wichtig, dass ihr euren Firmen-Account professionell nutzt und die Inhalte auch auf euren privaten Kanälen verbreitet. Neben den klassischen sozialen Medien können Xing und LinkedIn sehr hilfreich sein. Es ist wichtig, sich für Social Media konkrete Zeiträume zu blocken“, sagt Hesse. Über die Entwicklung der HAMBL Group ist Hesse sichtlich erfreut, besonders wenn die Gründer über ihre Erfolge berichten: „Die Kundenpflege rentiert sich. Inzwischen sind unsere Kunden Multiplikatoren geworden und wir gewinnen weitere

dazu“, sagt Müsse. Gerade deshalb sollten die Gründer die Beziehung zu ihren Kunden verstärken: „Ihr müsst eure

Kunden bei Quartalsgesprächen weiterhin überraschen und neue Impulse und Ideen mitbringen“, erklärt Hesse. Für die Zukunft rät der Mentor, ihr Konzept zu festigen und sich auf Wettbewerber vorzubereiten: „Ich denke, dass

in den kommenden Jahren viele Unternehmen erkennen werden, dass in der Branche viel Potenzial steckt. Deswegen müsst ihr eure Chancen nutzen.“

Nach letzten Ratschlägen haben die Gründer und Hesse dieselbe Idee: „Wie wäre es mit einem gemeinsamen Event?“ Auch wenn das Mentorenprogramm nach einem Jahr voller neuer Erkenntnisse und Ideen endet, werden sich die jungen Unternehmer und ihre Mentoren bald wiedersehen – da sind sich alle einig. **U**

„Das Wichtigste ist, dass man die Fähigkeit besitzt, Neukunden für sich gewinnen zu können, und die habt ihr auf jeden Fall.“

Kai Beutler