

# Das sagen unsere Kunden



Michelle Wolter  
Geschäftsführerin

Wolter Rollladen+ Sonnenschutz  
GmbH

Jutta Knauer hat mich in einer Seminarreihe auf meinem persönlichem Weg zur Geschäftsführerin begleitet.

Dieser große Schritt wäre mir ohne Ihre Begleitung, Ihre offenen Worte, Ratschläge und Anregung zur Selbstreflexion wesentlich schwerer gefallen.

Durch Sie habe ich gelernt mit meinen Mitarbeitern richtig zu kommunizieren und reflektierte Gespräche zu führen. Ebenso hat Sie mir geholfen, meine Rolle gegenüber meinen Mitarbeitern bewusst wahrzunehmen und mir beigebracht, mein eigenes Tun und Handeln aus der Perspektive meiner Mitmenschen zu beleuchten.

Während der Seminarreihe, die knapp 1,5 Jahre lang war, habe ich mich persönlich sehr weiterentwickelt. Im Zusammenspiel mit Tobias Augsten, der mit uns im Seminar die Zahlen, Daten und Fakten durchgegangen ist und mir viele wertvolle Tipps für den Vollzug der Übergabe gegeben hat, war es ein mehr als gelungenes Gesamtpaket. Auf der einen Seite Tobias Augsten mit seinem großen Erfahrungsschatz in den Bereichen Unternehmensstrategie, Kennzahlen und Nachfolgeregelung, auf der anderen Seite Jutta Knauer mit den psychologischen Basics im Bereich Mitarbeiterführung, Kundengesprächen und Selbstfindung.

Ohne Jutta Knauer wäre mir die Geschäftsübergabe wesentlich schwerer gefallen und ich wäre nicht da, wo ich heute bin. Ich habe viel für mein Unternehmen, aber auch für mich persönlich mitnehmen können. Hierfür möchte ich mich von Herzen bedanken



Der 26-jährige Christopher Figel zählt zu den jüngsten Geschäftsführern seiner Branche.

sich noch heute in einer Erfa-Gruppe. Dort können wir über alles diskutieren. Im Handwerk ticken die Uhren manchmal noch anders. Man muss sich zügeln und nicht zu viele Ideen auf einmal umsetzen wollen. Veränderung dauert oft länger als man es selbst erwartet.“

Den größten Nutzen zog Figel im Lehrgang aus dem intensiven Bezug zur Praxis. „In meinem BWL-Studium ging es auch um Strategie und SWOT-Analyse, aber immer losgelöst von der Praxis. Es ist etwas ganz anderes, wenn man eine solche Analyse für das eigene Unternehmen durchführt oder wenn ein Geschäftsleitungsmitglied ganz konkret über den Strategieprozess bei Warema berichtet und offen auf Fragen antwortet“, sagt Figel. „Darüber hinaus habe ich natürlich viel über den Umgang mit Menschen, über Mitarbeiterführung und Selbstmanagement gelernt. Durch den zeitlichen Abstand zwischen den Modulen konnte ich mich immer selbst beobachten und es entstanden immer wieder Aha-Effekte im Alltag. Die beiden Trainer hatten immer ein offenes Ohr für die individuellen Fragen und Schwierigkeiten der Teilnehmer.“ Das Sahnehäubchen des Kurses war für Figel der Austausch mit Gleichaltrigen in der gleichen Situation. Das sei durch die Vorabendveranstaltungen von Warema sehr gefördert worden. „Wir sind sozusagen zu einem Team zusammengewachsen. Einige aus dem Kurs treffen

## AUF FAMILIENBETRIEBE AUSGELEGT

Nora Hippel hat an dem Lehrgang für Nachfolger teilgenommen. Die 25-Jährige hat den Bachelor in Betriebswirtschaft gemacht und arbeitet gerade an ihrer Masterarbeit Mittelstandsmanagement. Insofern ist sie relativ gut auf die Übernahme des elterlichen Unternehmens vorbereitet, in dem sie bereits seit 2016 tätig ist. Hippel ist für die Montageplanung und die Abwicklung der Aufträge rund um Outdoor Living zuständig. „Außerdem bin ich bereits unterstützend in der Geschäftsführung tätig“, erzählt sie. „Ich werde schon in viele Entscheidungen mit eingebunden.“



Nora Hippel (r.) mit ihren Eltern Olaf und Meike Hippel.

Als das Unternehmen Kunde von Warema wurde und das Angebot für den Lehrgang kam, nahm Hippel die Chance wahr, denn für sie war „schon immer“ klar, dass sie einmal die Nachfolge antreten würde: „Ich bin mit der Firma aufgewachsen, habe in den Sommerferien und während meiner Abiturzeit dort gejobbt. Alle kennen mich“, sagt sie. An dem Lehrgang haben ihr vor allem die Praxisorientierung und die Möglichkeit zum Austausch mit Gleichgesinnten aus der Branche gefallen. Einige Teilnehmer seien in Sachen Unternehmensnachfolge weiter gewesen als andere und hätten Tipps und Tricks geteilt, sowohl geschäftlicher als auch technischer Natur. „Ich habe sehr viel über das Zwischenmenschliche erfahren, über den Umgang mit Eltern und Mitarbeitern“, sagt Hippel und fügt hinzu: „Teilweise wurde es sehr emotional. Der Lehrgang ist auf Familienbetriebe ausgelegt. Im Gegensatz zum Studium gab es weniger Theorie und mehr Praxis.“