

## Nicht nur Schreibtischtäter, sondern auch mal eine Zange festhalten



**RQP-Berater Michael Weiß hilft erfolgreich Nachfolgeregelung für Nord-Metallic umzusetzen**

**Kiel/Harrislee.** Michael Weiß trägt den Geißbock im Herzen. Gern fährt der gebürtige Bergisch-Gladbacher zu den Spielen seiner Lieblingsfußballmannschaft, dem 1. FC Köln. Da so ein Herz aber zwei Kammern hat, bleibt dem zertifizierten RQP-Berater und Geschäftsführer der wbb Kiel GmbH & Co. KG noch viel Platz für mittelständische Betriebe in Norddeutschland, denn der Wahl-Schleswig-Holsteiner hat es sich

zur Aufgabe gemacht, insbesondere Handwerker und Gastronomiebetriebe bei den Schwerpunktthemen Existenzgründung, Übernahme & Nachfolge, Strategie und Finanzierung mit viel Experten-Know-how zu beraten. Mit Erfolg, wie das Beratungsprojekt für das Unternehmen Nord-Metallic GmbH & Co. KG aus Harrislee bei Flensburg zeigt. Weiß hat geholfen, das Fachunternehmen für Biogastechnik und Sondermaschinenbau im Zuge einer Nachfolgeregelung neu auf die Spur zu setzen und ist sogar für eine weitere Strategieberatung an Bord geblieben. Gleich mehrfach konnten mit Unterstützung von RQP für die Beratungsdienstleistungen öffentliche Fördermittel eingeworben werden.

Christian Möller hat in Harrislee mit Nord-Metallic einen florierenden Betrieb aufgebaut: sieben Beschäftigte und volle Auftragsbücher. Zugleich stand allerdings der 65. Geburtstag vor der Tür, ein Nachfolger musste her. Kein Problem: Denn Mitarbeiter David Streng war bereit, Verantwortung zu übernehmen. Schnell war man sich über Einzelheiten einig, es wurde ein Übernahmegutachten erstellt und einem Kreditgeber vorgelegt. Alles gut? Nein! Der Kreditgeber ließ das Gutachten durchfallen. Die Übernahme war gefährdet. Schließlich war es die Nord-Ostsee-Sparkasse, die empfahl, einen RQP-Berater einzuschalten. RQP brachte Nord-Metallic mit Michael Weiß zusammen. Und nachdem klar war, dass Fachkompetenz und Chemie stimmten, machte sich der RQP-Experte ans Werk. Heute – zwei Jahre später – führt David Streng Nord-Metallic so gut, dass er erneut auf die strategische Beratung von Michael Weiß zurückgreift. Das Ziel: Die Erweiterung des Unternehmens.

„Die besondere Herausforderung der Nachfolgeregelung war, dass das Unternehmen sehr gut dastand und keine Negativmerkmale hatte“, erinnert sich Michael Weiß. Die Kreditgeber wollten daher nicht nur ganz genau wissen, ob der Kaufpreis gerechtfertigt und die Kredite bezahlt werden könnten. „Es musste darüber hinaus die Zukunftsfähigkeit dargestellt und aufgezeigt werden, dass der jüngere Meister den Erfolg weiterführen kann.“

Bevor der RQP-Berater sein Handwerk ausüben durfte, wurde nicht nur seine fachliche Expertise auf den Prüfstand gestellt, sondern von RQP getestet, ob er zu dem Kunden passt. „Die zwischenmenschliche Ebene war mir damals sehr wichtig“, sagt David Streng. „Fachlich muss ich ohnehin davon ausgehen, dass Berater kompetent sind, aber der richtige Umgang miteinander ist von enormer Bedeutung für ein Vertrauensverhältnis.“



„Gerade Handwerker brauchen eine ganz spezielle Art an Beratern“, weiß Michael Weiß aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in dem Bereich. „Schlips ist ein No-go und man darf nicht einfach ein Schreibtischtäter sein, sondern muss auch mal durch den Staub kriechen“, so Weiß. Sparringpartner sein und wenn es hart auf hart kommt, mal eine Zange mit festhalten. Im Gegensatz zu vielen anderen Beratern sammelt er nicht nur Material im Unternehmen, um am Schreibtisch eine tolle Hochglanzbrochure zu erstellen, sondern er verbringt viel Zeit vor Ort und versteht sich als Coach. „Das Gutachten ist eigentlich nur ein Abfallprodukt meines Engagements.“

David Streng ist mittlerweile zu einem „echten Freund externer Beratung“ geworden. Daher hat er Michael Weiß erneut beauftragt, eine Zukunftsstrategie für Nord-Metallic zu erstellen. Das Unternehmen ist nämlich zu 100 Prozent

ausgelastet. „Die Produkte und Dienstleistungen sind extrem gut, daher müssen wir nun sehen, wie wir den Betrieb für mehr Wachstum aufstellen können“, erläutert Berater Weiß. Bei der Gelegenheit hat er gleich noch einen weiteren Experten aus dem RQP-Netzwerk hinzugezogen, der die Internetseite der Harrisleer auf Vordermann bringen soll. Denn Nord-Metallic hat Glück gehabt. Aufgrund der Umstellung der Förderlandschaft (vgl. Kapitel 1, Neues von RQP: Ein Förderprogramm – drei Zielgruppen) hat das Unternehmen in Zusammenarbeit mit RQP und der Bürgschaftsbank gleich dreimal Geld aus Fördertöpfen erhalten.

### **RQP-Beraterprofil:**

**WBB Beratung & Coaching** ist ein Beratungsunternehmen aus Kiel mit dem Geologen Michael Weiß und dem Handwerksmeister Stefan Bolln. Die Experten beraten und coachen Kunden insbesondere aus mittelständischen Handwerksbetrieben. Kernthemen sind Existenzgründung, Übernahme & Nachfolge, Strategie und Finanzierung. Zudem ist die Beraterfirma bundesweit als Spezialberater für den Bereich Gastronomie unterwegs. Der 40-jährige zertifizierte RQP-Berater Michael Weiß hat schon gleich nach seinem Studium in Kiel als Berater angefangen, zunächst für die Schornsteinfegerbranche und dann sukzessive für weitere Handwerker. Heute betreut er Kunden vom Fliesenleger bis zum Feinmechaniker.

Die **Nord-Metallic GmbH & Co. KG** ist ein Handwerksbetrieb aus Harrislee bei Flensburg.

Neben dem klassischen Stahl- und Metallbau mit z.B.: Toren und Treppen, hat sich die Firma auf die Planung, Herstellung und Montage von Biogasanlagenkomponenten spezialisiert, dazu gehören unter anderem Fermenterheizungen, Eintrags- & Fördertechnik, Rohrleitungsbau sowie die Pumpentechnik. Zu den weiteren Serviceleistungen gehören zum Beispiel Reparaturen, die Lieferung von Ersatzteilen sowie ein Störungsnotdienst.

Der 2004 von Christian Möller gegründete Betrieb, mit mittlerweile, sieben Beschäftigten wird seit September 2014 nach einer erfolgreichen Nachfolgeregelung von David Streng geführt. Der Umsatz liegt bei rund 1,3 Millionen Euro (2015).