

credit shelf



12.50 €
N°04 | März 2019

magazin

Wir gestalten Mittelstandsfinanzierung.
Einfach. Schnell. Innovativ.



Seite 14

AUS DER PRAXIS

Worauf das Familienunternehmen
Baum Zerspanungstechnik seinen
Erfolg aufbaut

Seite 18

BLICK HINTER DIE KULISSEN

Wie wir mit erweiterter Intelligenz schneller
zu besseren Ergebnissen kommen



DURCH UND DURCH MENSCH LICH



Jung, weiblich und blond. Wenn eine Unternehmerin in einer männerdominierten Branche vom Schubladendenken ein Lied singen kann, dann ist es Melanie Baum. Allen Klischees und Vorbehalten zum Trotz hat sie mit Leistung überzeugt. Heute ist sie Geschäftsführerin und Inhaberin des mittelständischen Unternehmens Baum Zerspanungstechnik in Marl, in der Nähe von Recklinghausen. Der Weg bis dahin war zwar alles andere als einfach, hat sich aber aus heutiger Sicht gelohnt. Sie sind neugierig auf ihre Geschichte und wollen wissen, was das Erfolgsrezept ist? Berechtigte Frage. Nach Ansicht von Melanie Baum jedenfalls gibt es mehrere Zutaten, auf die es ankommt. Eine wesentliche sollten die Unternehmer dabei gar nicht mal so unterschätzen...

Am liebsten alle und jeden

Für Melanie Baum war es damals eine unlösbare Aufgabe, sich zu ihrem Kindergeburtstag auf fünf Gäste zu beschränken. „Wenn es nach mir gegangen wäre, hätte ich viel mehr Leute ins Haus geholt“, betont die heute 34-Jährige.

Wenn nicht in der Kindheit, dann wenigstens viele Jahre später hat sie diesen Traum wahr werden lassen. Denn statt vieler Geburtstagsgäste sind es nun ihre Mitarbeiter, von denen Melanie Baum tagtäglich umgeben ist. Sie leitet seit mittlerweile fünf Jahren das mittelständische Unternehmen Baum Zerspanungstechnik. „Mein schon immer vorhandenes Interesse am Menschen und die Fähigkeit, mich auf verschiedene Charaktere einzulassen, habe ich mir bis heute bewahrt. Ich würde sogar behaupten, dass es mein Wesen als Unternehmerin ausmacht. Ich liebe es einfach, neue Menschen kennenzulernen und finde zu jedem einen guten Draht. Für den Umgang mit meinen Mitarbeitern, Kunden, Partnern und Lieferanten ist das gar nicht mal so schlecht“, sagt sie mit einem Zwinkern.

„Spannend wird es, wenn wir einen Kran brauchen“

Das Unternehmen ist auf das Erbringen verschiedener Leistungen im Bereich Zerspanungstechnik spezialisiert. Seit mittlerweile 35 Jahren fertigt das 60-köpfige Team Einzelteile sowie Kleinserien für insgesamt 20



Branchenzielgruppen mit Hilfe von Dreh-, Fräs- und Bohrverfahren. Dazu zählen unter anderem die Lebensmitteltechnik, Verpackungsindustrie, der Sondermaschinenbau oder die Recyclingtechnik. „Zwar setzen wir dabei modernste Maschinen und Technologien ein, dennoch legen wir auch sehr großen Wert auf die Manufakturarbeit unserer qualifizierten Mitarbeiter“, betont Geschäftsführerin Melanie Baum. In Zeiten, in denen viele Industriebetriebe auf Automatisierungstechnik setzen, um hohe Anfragevolumen bedienen zu können, mag das riskant klingen. Was man dazu aber wissen sollte: Baum Zerspanungstechnik fertigt besonders individuelle und anspruchsvolle Einzelteile und Kleinserien. „Ein Teil kann dann schon mal bis zu 16 Tonnen wiegen. Da braucht es sogar einen Kran, um dieses transportbereit für den Kunden zu machen. Aber dann wird es erst richtig spannend.“ So auch die Historie des Familienbetriebs: Gegründet als Einzelunternehmen „Hans-Peter Baum Maschinenbau“ in einer 200 Quadratmeter großen Werkhalle, wurden nach und nach neue Mitarbeiter eingestellt, moderne Maschinen angeschafft, Zertifizierungen erlangt, Kooperationen ausgebaut

und Prozessoptimierungen vorgenommen. „Wir sind gesund gewachsen, im Schnitt kamen pro Jahr ein Mitarbeiter und eine Maschine hinzu“, erläutert die Unternehmerin, die 2016 den Betrieb von Vater Hans-Peter übernahm. Die familieninterne Nachfolge war allerdings für beide Seiten keine Selbstverständlichkeit.

Weltwirtschaftskrise warf Pläne durcheinander

Melanie Baum erklärt: „Mein Vater hat mir die Übernahme keinesfalls aufgezwungen. Auch wenn es nahelag, da ich schon seit meinem 15. Lebensjahr diverse Nebentätigkeiten im Betrieb übernahm, legte er mir immer ans Herz, meinen eigenen Weg zu gehen.“ Das tat sie auch. Nach ihrem Abitur absolvierte sie zunächst eine Ausbildung zur Gestaltungstechnikerin, merkte aber schnell, dass sie für die Werbebranche nicht gemacht ist. Ein Auslandsaufenthalt sollte Klarheit über die berufliche Zukunft bringen. Nach ihrer Rückkehr begann sie ihr Studium. Kein Maschinenbau, wie viele vielleicht aufgrund der thematischen Nähe zum Familienbetrieb denken würden. Das redete der Vater ihr schnell aus.

„Der Mitarbeiter und Mensch ist nicht das Mittel, um mit seinem Unternehmen Geld zu verdienen. Sondern das Geld ist das Mittel für den Zweck Mensch.“

**Melanie Baum,
Geschäftsführerin und Inhaberin,
Baum Zerspanungstechnik e.K.**

Stattdessen waren es die Betriebswirtschaftslehre, Kommunikationswissenschaft und Soziologie, die ihr den Weg in die anschließend geplante Tätigkeit als Unternehmensberaterin ebneten. Erste Bewerbungen waren bereits verschickt. Doch die Weltwirtschaftskrise machte einen Strich durch die Rechnung.

Ein Blick genügte

„Noch vor der Weltwirtschaftskrise konnte sich mein Vater über ein erhebliches Wachstum freuen. So viele Kundenanfragen, wie damals vorlagen, konnten teilweise gar nicht bedient werden. Daher investierte er kräftig in neues Personal, Produktionsfläche und Maschinen“, erinnert sich Melanie Baum. „Vollkommen überraschend trafen uns dann die weitreichenden Folgen der Finanzkrise. Wir mussten ordentlich Federn lassen. Mein Vater sah keinen anderen Ausweg, benötigte in dieser schweren Zeit eine vertrauensvolle Person an seiner Seite und bat mich schließlich 2009, ihm für einige Zeit unter die Arme zu greifen.“ Insgesamt zwei Jahre waren vereinbart, in denen Melanie Baum bei der Strategiearbeit unterstützen sollte. Danach sah man vor, sich zusammenzusetzen und über den Verbleib der Tochter im Betrieb zu entscheiden. „Es hat mir von Anfang an großen Spaß gemacht. Neben dem Kennenlernen aller Bereiche und Kernprozesse wendete ich meine Kenntnisse und Ideen aus dem Studium an. Ich nahm Optimierungen im Personalmanagement vor, gab Impulse für den Aufbau einer Managementebene, entwickelte Marketing und Vertrieb weiter. Mein Vater, eher der Techniker, und ich, eher im strukturellen und kaufmännischen Part unterwegs, ergänzten uns hervorragend.“ Ein kurzer Blickkontakt zwischen Melanie und ihrem Vater nach Ablauf der zwei Jahre genügte. Es war beschlossene Sache, dass sie die Nachfolge antreten sollte. 2014 rückte Melanie Baum in die Geschäftsleitung auf, 2016 wurde der Betrieb offiziell an sie übergeben. Bei Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden ist dieser Führungswechsel auf Zuspruch gestoßen. Im Hinter-

grund war immer ihr Vater, der sie ermutigte, eigene Ideen einzubringen und dem Unternehmen ihren Stempel aufzudrücken. Zu einem ihrer größten Herzensprojekte machte sie das Etablieren einer neuen Unternehmenskultur. Diese musste sich aus ihrer Sicht weg von einer tendenziell hierarchischen hin zu einer offenen entwickeln.

Personalentwicklerin und Menschenfreund

Auf Augenhöhe mit dem Chef sein und ihn oder sie auch mal kritisieren dürfen. Bei Geschäftsführern von der alten Schule stößt man damit eventuell auf taube Ohren, für Jungunternehmerin Melanie Baum ist das allerdings Teil ihrer Vision. „Ich will schöne Arbeitsplätze bieten. Personal ist für mich keine Kostenstelle und auch kein Werkzeug, um Geld zu verdienen. Vielmehr sehe ich meine Mitarbeiter als Menschen mit speziellen Bedürfnissen und Potentialen, die bestmöglich genutzt und gefördert werden sollen“, betont die reiselustige Unternehmerin und denkt gar nicht daran, sie durch Roboter zu ersetzen. Fachkräfte sind ein rares Gut, um das man sich bemühen muss. Daher gehören Kooperationen mit Schulen, regelmäßige Trainings und Weiterbildungen

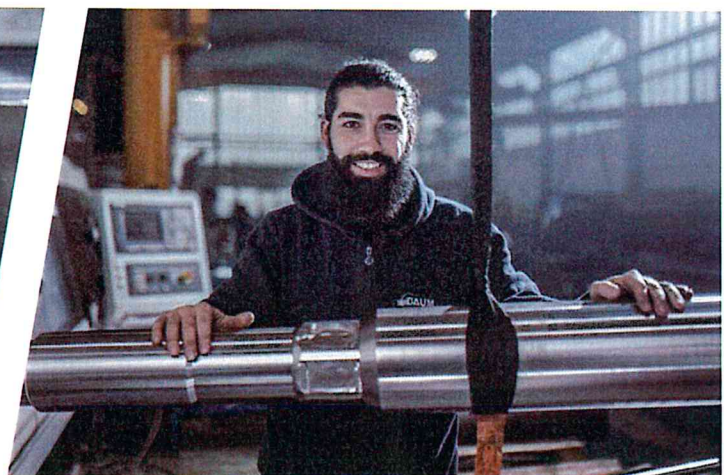
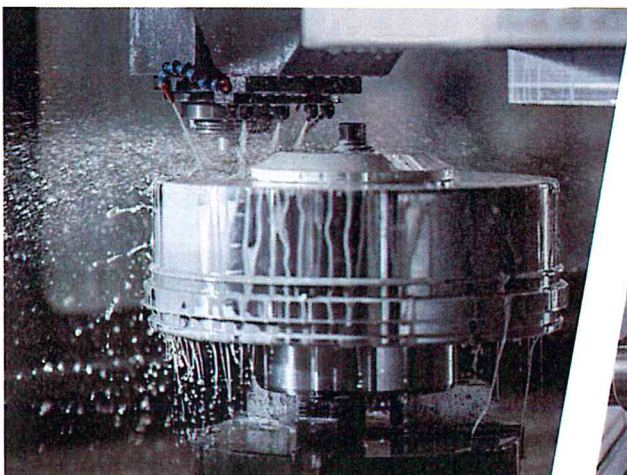
zur Tagesordnung des nordrhein-westfälischen Unternehmens. „Ich selbst nehme mich nicht aus, denn auch ich lerne noch und bin auf die Erfahrungen meiner Mitarbeiter angewiesen. Daher begrüße ich ausdrücklich jegliche Form von Kritik oder Ideen zur Verbesserung.“ Der Mensch im Vordergrund und ein konstruktiver Austausch als Teil der Unternehmenskultur: Im Übrigen kein Prinzip, das die 34-Jährige allein auf ihre Mitarbeiter überträgt, sondern auch auf ihre Zusammenarbeit mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern. Sie ergänzt: „Ich halte nicht sehr viel von einseitigem Profit, sondern stelle mir immer die Frage, wie ein Gewinn für alle Parteien entstehen kann. Und das beziehe ich bei weitem nicht nur auf das Monetäre.“

Netzwerk zahlt sich aus

Sich gut aufgehoben fühlen und das Bestmögliche aus jeder Zusammenarbeit herausholen. Genau dieses Gefühl möchte auch Richard Heller in seiner täglichen Arbeit vermitteln. Er ist leitender Firmenkundenbetreuer bei creditshelph und war für die Finanzierungsanfrage von Melanie Baum zuständig. Von ihrer lebensfrohen, positiven Art sowie dem ausgeprägten Unternehmergeist war er schon

„Wie geht es uns beiden gut zusammen? Das ist eine Frage, die ich mir immer stelle – sowohl in meinem Umgang mit den Mitarbeitern, aber auch mit Kunden und Geschäftspartnern.“

Melanie Baum, Geschäftsführerin und Inhaberin,
Baum Zerspanungstechnik e.K.





„Solch wachstums- und wertorientierte Unternehmen wie Baum Zerspanungstechnik sind es, von dem der zukünftige Mittelstand geprägt sein sollte. Für dieses Ziel kämpfen und engagieren wir uns täglich bei creditshelf.“

**Richard Heller, Leiter Firmenkunden,
creditshelf Aktiengesellschaft**

beim ersten Gespräch im August 2018 beeindruckt – auf persönlicher Ebene versteht sich. Melanie Baum lag es sehr am Herzen, ihrem Firmenkundenbetreuer von creditshelf vor dem Beginn einer Zusammenarbeit in die Augen zu schauen. „Ich kann ein solches Geschäftsgebaren nur begrüßen“, so Richard Heller. „Schließlich gehört eine persönliche Betreuung, sprichwörtlich und im übertragenen Sinne, zur Firmenphilosophie von creditshelf.“ Genauso wie der Ausbau und die Förderung des umfassenden creditshelf-Netzwerkes aus Unternehmern, Investoren und Partnern. Das war letzten Endes auch der Grund für das Zusammentreffen von Melanie Baum und dem 28-jährigen Firmenkundenbetreuer. „Vorge stellt wurde uns das Unternehmen Baum Zerspanungstechnik von Unternehmensberater Martin Kuklinski, tätig bei der AMB Aktive Management Beratung. Von ihm erhielten wir die Information, dass Melanie Baum nach einem Partner für eine klassische Betriebsmittelfinanzierung sucht“, erinnert sich Richard Heller und ergänzt: „Die AMB und wir arbeiten schon einige Zeit zusammen. Es ist schön, zu sehen, was sich aus einer vertrauensvollen Partnerschaft entwickeln kann. Wer weiß, ob Frau

Baum sonst überhaupt auf uns aufmerksam geworden wäre.“

Keine Konkurrenz, sondern ergänzender Part

„Rückblickend betrachtet war creditshelf genau das Puzzleteil, was mir noch für den optimalen Finanzierungsmix gefehlt hatte“, freut sich die 34-jährige Unternehmerin. „Im Fall von Kapitalbedarf in Form von langfristigen Kreditfinanzierungen waren unsere Partnerbanken immer die erste Wahl. Darauf möchte ich auch in der Zukunft nicht verzichten.“ Um sich finanziell hundertprozentig auf sichere Füße zu stellen, setzt das Zerspanungsunternehmen jedoch zusätzlich auf alternative Finanzierungslösungen wie Factoring. „Für uns als Lieferant von Waren mit langen Zahlungszielen ist das ein Muss“, so die Unternehmerin. Allerdings fehlte ein weiterer Anbieter, mit dem kurz- bis mittelfristige, unbesicherte Kredite zu günstigen Konditionen ermöglicht werden sollen. Den hat sie in creditshelf gefunden. Nicht nur, dass sich der digitale Mittelstandsfinanzierer beim Vermitteln der damals benötigten 100.000 EUR als am agilsten, schnellsten und unkompliziertesten erwiesen hat. Auch die

vertrauensvolle Ebene und der direkte Draht zum Firmenkundenbetreuer Richard Heller haben sie überzeugt. „Denn über die nackten Zahlen hinaus zeigte er ein aufrichtiges Interesse, nahm sich viel Zeit, um das Unternehmen und die Menschen dahinter umfassend kennenzulernen. Das ist eine Umgangsform, die ich selbst an den Tag lege und erst recht schätze, wenn sie auch mir im geschäftlichen Alltag entgegengebracht wird.“

„Genau darum gibt es uns“

Nach Ansicht von Richard Heller sind es derart sattelfeste Unternehmerinnen und Unternehmer, die der Mittelstand braucht und denen creditshelf zum Erfolg verhelfen will. Speziell zu Melanie Baum vertritt er eine klare Meinung: „Sie ist äußerst innovativ, weitsichtig und sich ihrer Nischenposition bewusst. Sie hat verstanden, was Mitarbeiter- und Kundenbindung bedeuten und steht klar für ihre Werte ein. Dass sie sich gemeinsam mit ihren Mitarbeitern über einen so guten Auftragsbestand freuen kann, wundert mich nicht. Ich bin mir sicher, dass es so erfolgreich weitergeht.“ Entsprechend zuversichtlich blickt auch die Geschäftsführerin selbst in die Zukunft. Ein klares „Ja“ zum Wachstum bedeutet für sie allerdings nicht, dass sie unverhältnismäßig stark expandieren wird. Klasse statt Masse ist die Devise. Dafür sitzen die Erfahrungen aus der Weltwirtschaftskrise 2008 dann doch noch zu tief.

Was wir aus der Geschichte lernen: Die Personalentwicklung und -wertschätzung gehören zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren eines Unternehmens, gerade für manufakturähnliche Betriebe wie die Baum Zerspanungstechnik. Das Sichern der Liquidität ist jedoch eine Sorge, die ausnahmslos alle Unternehmer umtreibt. Für Melanie Baum ist diese erstmal vom Tisch. creditshelf als weiterer, ergänzender Part in ihrem Finanzierungsmix ist daran wohl nicht ganz unschuldig.