Michael Bothmann baut sein eigenes Mail Boxes Etc. Druck- und Versandlogistik-Center auf

Zwölf Jahre lang Soldat, 15 Jahre lang Angestellter - und seit dem Sommer selbstständiger Unternehmer: Michael Bothmann aus Hamburg hat in seinem Berufsleben bereits vielfältige Erfahrungen gesammelt.

Der 46-Jährige, der als Zeitsoldat an der Bundeswehrhochschule Pädagogik studierte und mit dem Diplom abschloss, war lange Zeit als Logistiker bei der Armee tätig und zuletzt für die Versorgung einer großen Haupteinheit zuständig. Doch 2001 reizte ihn dann der Schritt in die Wirtschaft - mit einem Trainee-Programm bei einer Bank begann er seine Karriere im Bereich der Finanzdienstleistungen; schnell stieg er zum Filialleiter auf und arbeitete unter anderem als Sales-Manager für Konsumentenkredite.

Von der Bundeswehr über die Finanzbranche zu MBE

"Im Laufe der Zeit habe ich immer mehr gemerkt, dass meine große Stärke im Vertrieb liegt - und dienstleistungsorientierter Vertrieb hat mich sehr interessiert", erzählt Michael Bothmann. "Mich in diesem Bereich selbstständig zu machen, war eigentlich ein logischer Schritt", sagt er, zumal er sich in seiner Arbeitsweise schon immer als eigenverantwortlich und selbstständig empfunden hatte. Was ihm darüber hinaus wichtig war: "Ich habe etwas gesucht, womit ich andere begeistern und zugleich kontinuierlich wachsen kann, etwas, das sich organisch aufbauen lässt."

Über einen Sportkollegen, der ein eigenes Center führte, wurde Bothmann auf Mail Boxes Etc. (MBE) aufmerksam: Das internationale Franchise-Unternehmen bietet mit seinen selbstständigen Partnern Versand-, Druck- und Kommunikationsdienstleistungen für Firmen und Privatkunden. Mittlerweile ist MBE rund 160-mal in Deutschland und 40-mal in Österreich vertreten. Doch es gibt noch Raum für Neugründungen.

"Alles passte gut zusammen"

Michael Bothmann nahm Kontakt zur MBE-Zentrale auf, besuchte eine Infoveranstaltung und sprach mit Inhabern verschiedener Center. "Alles, was ich da hörte, passte gut zusammen - und auch zu dem, was ich wollte", erinnert er sich. Nach weiteren Recherchen und Gesprächen entschied er sich: Es folgten eine intensive Einarbeitung in verschiedenen Centern, eine "nicht ganz einfache" Standortsuche in Hamburg - und Anfang August 2016 eröffnete sein MBE Center im Osten der Hansestadt.

Spaß an der Akquise - ein Einsatz, der sich lohnt!

Von Anfang an beschäftigt Michael Bothmann im Center einen festen Mitarbeiter, sein eigener Schwerpunkt liegt in der Kundenakquise. "Das muss man gern machen, wenn man Erfolg haben will, und man braucht auch ein gewisses Maß an Hartnäckigkeit", so seine Erfahrung - denn oft sei ein erstes "Nein" nur situativ, weil die Frage zum falschen Zeitpunkt gestellt werde.

Zwar braucht man nach Bothmanns Einschätzung etwa ein halbes Jahr, bis ein MBE Center richtig läuft, doch bereits jetzt hat er viele Aufträge, vor allem im Versand-Bereich, seinem Anfangsschwerpunkt. "Die Grafik- und Druckleistungen sollen dann nach und nach auch noch größer werden", sagt er. Persönlich besonders interessant findet Michael Bothmann Aufträge im internationalen Versand oder besondere Versendungen, etwa von sensiblen Einzelstücken, für die erst die Verpackung hergestellt werden muss.

Schnelle Antworten von der Zentrale

Bei Fragen, die es am Anfang immer wieder gibt, erhält Michael Bothmann "schnelle Antworten" von den Mitarbeitern der Zentrale, die er auch sonst als "gute Sparringspartner" erlebt. Auch das Netzwerk der MBE-Partner empfindet der Neuunternehmer als sehr hilfreich.

"Zu sehen, dass sich mein Einsatz lohnt, ist toll, und ich freue mich sehr, selbst etwas aufzubauen", sagt Bothmann. Insgesamt waren die ersten drei Monate mit seinem MBE Center zwar sehr arbeitsreich, aber auch sehr erfüllend: "So zufrieden wie jetzt war ich lange nicht mehr", sagt der Unternehmer.

24.11.2016 © copyright Mail Boxes Etc.

Pressekontakt: Ute Petrenko, E-Mail: presse@mbe-de.de; Tel: +49 30 72 62 09 0; Grolmanstraße 40; 10623 Berlin; www.mbe.de und www.mbe.at