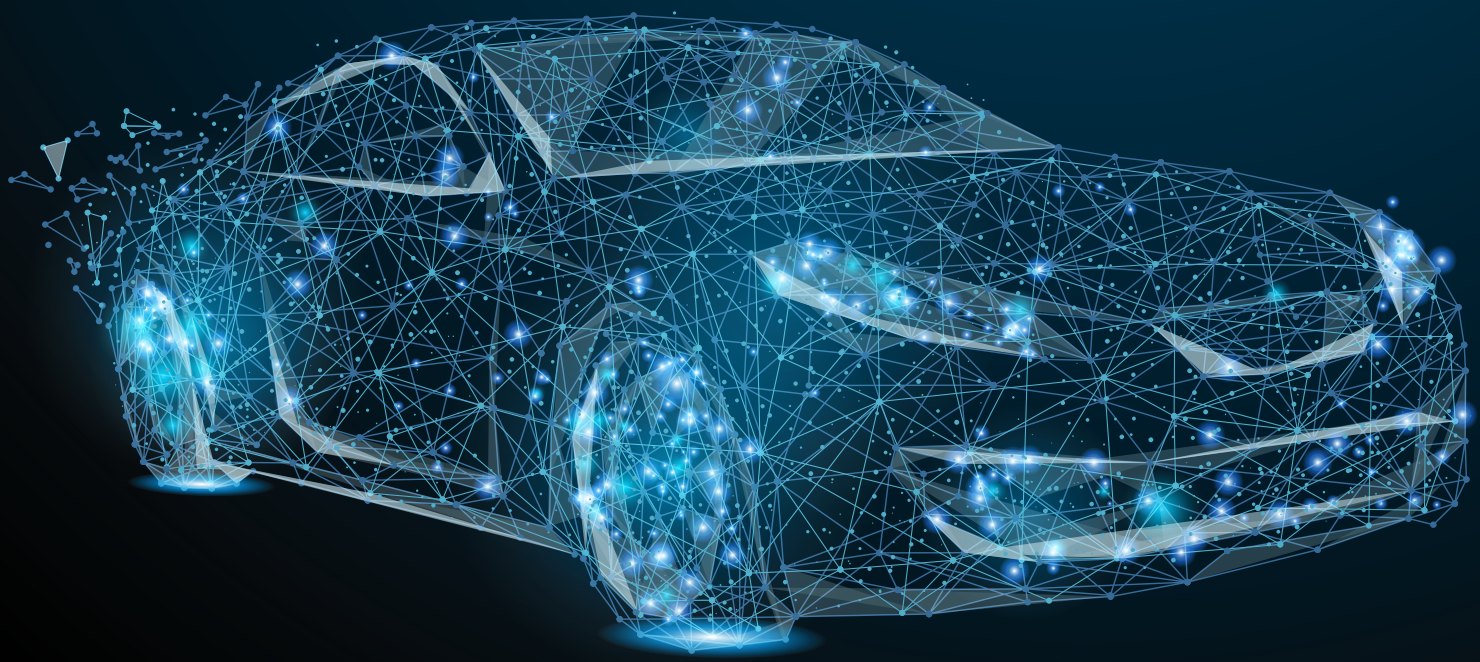
der BERGISCHE UNTERNEHMER
www.bvg-menzel.de
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DAS BERGISCHE LAND
02
2018

AUTOMOTIVE 2018

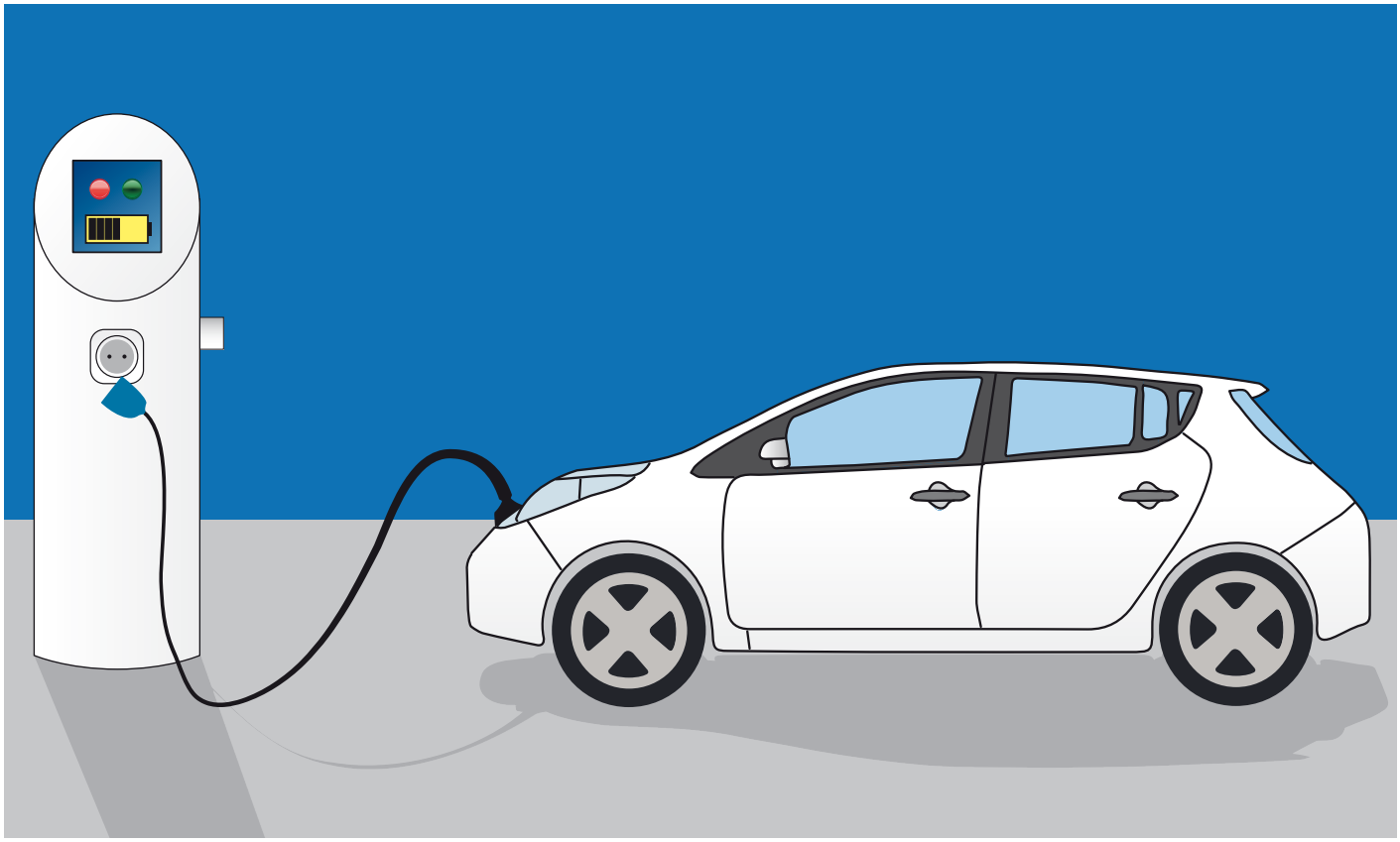
MOBILITÄT AM TOR ZUR ZUKUNFT



22 Wirtschaft
Startup: Eine Lösung für viele Personalfragen

30 Porträt
Zahn um Zahn:
Eisenach Dental-Technik

38 Im Fokus
Mittelstandsfinanzierung: Auf vielen Wegen zu frischem Geld



12 Titel

Auto 2018

Mobilität am Tor zur Zukunft

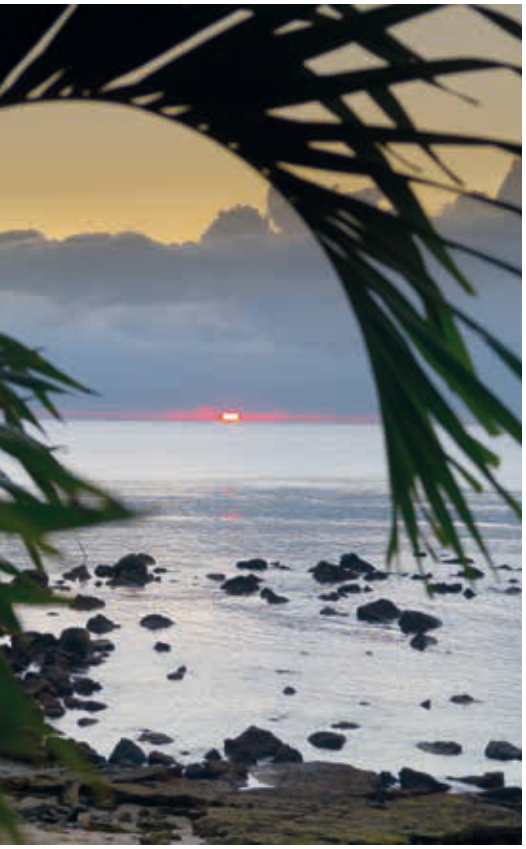
22

Startup: Patrick Greiner hat in Sachen Personaldienstleistung ein neues Konzept entwickelt.

36

Porträt: Maik Herr ist der „Profi am Rost“ und hat aus seiner Bergischen Grillakademie ein erfolgreiches Business gemacht.

www.bvg-menzel.de



48

Reisetipp: Sonniges Naturschauspiel Mauritius

Namen & Nachrichten

4 EWR sorgt für Versorgungssicherheit
4 Remscheider zahlen weniger Grundsteuer
5 Weltmarktführer
5 Bergische Kultur-Kooperative
6 Stadtsparkasse Remscheid festigt Marktposition
6 Krimizeit in Wuppertal
7 Ausgezeichneter Arbeitgeber
8 Schulbank trifft Werkbank
8 Textilakademie NRW geht an den Start
9 7.500 Euro für Junior-Uni
9 Wuppertal ist digitale Modellkommune
10 China fliegt auf Wuppertal
10 Bewerberbuch 2018
11 Magna BÖCO auf Wachstumskurs
11 Solingen wächst weiter

Titel

12 Auto 2018: Mobiliät im Umbruch
16 Interview: Das Auto der Zukunft

Erfolgreich bergisch Startup

22 persONE Solution: Eine Lösung für viele Personalfragen

Aus der Praxis

24 Recht / Finanzen / Steuern

Total Digital Serie

28 Content im Netz

Aus der Region

32 Kommentar: Bitte weitersagen!

Erfolgreich Bergisch Porträt

30 Zahn um Zahn
34 Das Salz zum Atmen
36 Profi am Rost

Im Fokus

38 Mittelstandsfinanzierung: Auf vielen Wegen zu frischem Geld

Erfolgreich Bergisch

44 Unter uns: Jeden Tag eine neue Herausforderung

Bergisches Land geht aus

46 Euler - das Esszimmer

Für Sie entdeckt

48 Mauritius: Honeymoon im Paradies und viel Meer

Handelsregister

52 Handelsregister

Vorschau

56 Vorschau / Impressum

RINKE.

„Als **Unternehmer** muss man **schneller wachsen** als **das Unternehmen**“

Eine Lösung für viele Personalfragen – mit dieser Idee machte sich Patrick Greiner vor genau einem Jahr selbstständig. Ausgestattet mit profundem Wissen durch jahrelange Erfahrung in der Zeitarbeitsbranche, für die er in unterschiedlichen Unternehmen und in verschiedenen Positionen tätig war, gründete der Radevormwalder im Februar 2017 das Beratungsunternehmen „persONE solutions“.

„Die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes ist ein Riesenthema. Hinzu kommt der wachsende Personalmangel“, sagt der Unternehmer, der somit seine Chance sah, nach jahrelanger Beschäftigung als leitender Angestellter erfolgreich den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Dafür legte er ein neues Konzept auf, das es vergleichbar so noch nicht gab. Er kennt die Branche sowohl aus Sicht des Personal suchenden Betriebs als auch aus der des Personal verleihenden Dienstleisters. Dies sei ein großer Vorteil, um die unterschiedlichen Bedürfnisse zu verstehen. „Wenn Sie einen Mitarbeiter suchen, tun Sie das über mehrere Kanäle. Sie nehmen zum Beispiel Kontakt mit der Arbeitsagentur auf, schalten Anzeigen und arbeiten mit mehreren Zeitarbeitsfirmen zusammen. Dann ist die Wahrscheinlichkeit viel größer, eine gute Kraft zu finden“, erläutert er.

Kosten-Nutzen-Analyse

All diese Schritte binden aber viel Zeit, mindern die Produktivität und kosten Geld. Insofern versteht sich „persONE solutions“ als ein Ansprechpartner, der die Kontaktaufnahme zu verschiedenen Personaldienstleistern übernimmt, neue Netzwerke aufbaut, eine Vor-Auswahl von Profilen trifft und bei Verhandlungen unterstützt. „Wir sind gewissermaßen ein ´Single Point of Contact`“, erklärt er seine Vorgehensweise. Dazu hat er ein Tool entwickelt, das für den Kunden eine Kosten-Nutzen-Analyse erstellt. Welchen Umfang die Tätigkeit des Personaldienstleisters hat, kann der Auftraggeber ebenso differenziert wählen. Damit aber nicht genug: Recht schnell nach Geschäftsgründung stellte sich heraus, dass auch Zeitarbeitsfirmen großes Interesse an einer Zusammenarbeit hatten, die über die Kooperation bei der Personalbeschaffung hinausgehen. „Beratung ist hier extrem gefragt“, stellt Greiner fest. Zeitarbeit sei die Branche, auf die sich die Politik derzeit sehr konzentriere. Laufend gebe es gesetzliche Änderungen, bei denen man schnell den Überblick verlieren könne. Als Experte mit weitreichenden Kenntnissen, die er permanent erweitert, ist ein Teil seines Geschäftsmodells somit die Beratung anderer Unternehmen. „Heute ist es viel wichtiger, zu kooperieren, anstatt zu separieren“, zeigt sich der 37-Jährige als überzeugter Netzwerker. „Wir sind Mitglied in den beiden größten und wichtigsten Branchenverbänden der Zeitarbeit und zudem sehr gut vernetzt mit Steuerberatern und Rechtsanwälten. Von diesem Know-how können andere profitieren“, stellt der Geschäftsführer fest. Dies gilt auch für neue Standortgründungen – eine in der Branche häufig angestrebte Entwicklung des eigenen Unternehmens. Da Patrick Greiner bereits mehrere Niederlassungseröffnungen und ihre Planungen verantwortlich begleitet hat, verfügt er auch hier über einen großen Erfahrungsschatz. „Ich konzentriere mich auf meine Kernkompetenz. Das was ich kann, gebe ich an andere weiter.“

„Ich konzentriere mich auf meine Kernkompetenz. Das, was ich kann, gebe ich an andere weiter.“

Überdurchschnittliche Entwicklung

Diese Maxime hat bereits in kurzer Zeit zum Erfolg geführt. Bereits im letzten Oktober haben sich die Investitionskosten amortisiert, „persONE solutions“ arbeitet somit wirtschaftlich. Die Gründung hat Patrick Greiner sehr gut vorbereitet, sich dazu Unterstützung durch die Remscheider „Gründerschmiede“ sowie durch weitere Fachleute geholt. Und sein Credo ist, mit Augenmaß zu operieren. Als Angestellter

persONE solutions
Kaiserstraße 35
42477 Radevormwald
Fon 02195 9349233
Fax 02195 9349306
Mail info@pers-one.de
Net www.pers-one.de
Net www.der-zeitarbeitscoach.de

Patrick Greiner hat erfolgreich ein Unternehmen gegründet. Mit Zuversicht und neuen Ideen will er es weiterentwickeln.

verdiente er gut, lebte sparsam und konnte sich so ein Grundkapital aufbauen, das er zum Teil in die Gründung steckte. „Mein Ziel ist, die Weiterentwicklung des Unternehmens überwiegend aus dem Eigenkapital zu finanzieren.“, schaut er in die Zukunft. Ins Auge fasst er da ein Franchisekonzept. „Das Kernwissen ist immer das gleiche. Aber auf Markt- und Ortskenntnisse kommt es besonders an.“ Seinen Standort in Radevormwald schätzt er als sehr hilfreich ein. Die Lage ermöglicht es ihm, neben dem Bergischen Land und dem Oberbergischen Kreis schnell in der Rheinschiene, im Ruhrgebiet und im Sauerland zu sein. Erste Kundenkontakte gebe es dort bereits. Die überdurchschnittliche Entwicklung von „persONE solutions“ erfüllt ihn mit Stolz. Den Weg in die Selbstständigkeit würde er folglich wieder wagen. „Die Erfahrung, selbstständig zu sein, muss jeder für sich selbst machen. Das kann einem niemand vermitteln“, resümiert Patrick Greiner. Und ergänzt: „Als Unternehmer muss man auf jeden Fall schneller wachsen als das Unternehmen.“

Text: Stefanie Bona
Foto: BVG