

berufsberater
eben Infos an
tern weiter

burg. Am Dienstag, 14. Ju-
bietet die Agentur für Ar-
Marburg den Eltern von
ältern ab der 8. Klasse eine
anstaltung an, die über die
enzen durch eine frühzei-
Berufsorientierung infor-
rt. Sie findet von 16.30 Uhr
8 Uhr im Gruppenraum des
ufsinformationszentrums
, Afföllerstraße 25, statt.
e Berufswahl sei eine zentra-
eichenstellung für den spä-
nen beruflichen Werdegang.
er sollte die Berufswahlvor-
eitung möglichst früh anset-
so die Agentur.

it die Hälfte aller Schülerin-
wähle die typischen Frau-
erufe wie Bürokauffrau,
lizistische Fachangestellte
Kauffrau im Einzelhandel.
eben gebe es traditionell
anlich besetzte Berufsfelder
produktion, Baugewerbe und
dwerk.

oße Bandbreite an
rufen im Landkreis

bei sei die Bandbreite der
fflichen Ausbildungsmög-
keiten groß: Allein im Land-
s gebe es rund 120 verschie-
e Ausbildungsberufe, die
re Menschen erlernen könn-
Die Berufsberaterinnen El-
eim und Ute Schwarz zeigen
14. Juni, welche Möglichkei-
es gibt, sich zu orientieren
möglichst viel über Berufe
rfahren. Danach gibt es Ge-
nheit, im Biz über das Me-
- und Informationsange-
der Berufsberatung kennen-
nen. Eine Anmeldung ist
erforderlich.

ntakt für Rückfragen: Mar-
g.BCA@arbeitsagentur.de.

Von der Insolvenz zum Marktführer

Unternehmer Volker Geyer aus Wiesbaden erläuterte Unternehmern aus dem Landkreis sein Erfolgsrezept

Der Weg zu Wunschkun-
den und zum Marktfüh-
rer: Wie man selbst hefti-
ge berufliche Krisen in ei-
ne erfolgreiche, neue Kar-
riere verwandeln kann –
darüber informierten sich
rund 60 regionale Unter-
nehmer im Werkhof '07.

von Ina Tannert

Großseelheim. Wie das so-
genannte „Change-Manage-
ment“ im Mittelstand funk-
tionieren kann, wie ein Unter-
nehmer selbst aus dem totalen Ruin
zum erfolgreichen Durchstarter
und Marktführer wachsen kann,
verdeutlichte Unternehmer
Volker Geyer aus eigener Erfah-
rung.

Erfahrungen mit eigenen Kri-
sen hat der Malermeister aus
Wiesbaden zuhau – ebenso wie
mit neu entwickelten Strate-
gien, die ihn vom einst ruinierten
Mittelständler zum erfolg-
reichen Franchisegeber werden
ließen. Nachdem der Maler und
Lackierer eine eigene Firma mit
rund 100 Mitarbeitern aufbau-
en konnte, folgte Ende der 90er-
Jahre der Crash. Mit 40 Jahren
ging der Unternehmer pleite, es
folgten Steuerbescheide, Kredit-
forderungen, Insolvenzverfahren.
„Es war ein Dilemma hoch
fünf“, erklärt Geyer.

Vor dem Scherbenhaufen sei-
ner beruflichen Existenz ste-
hend startete er einen neuen
Versuch – und scheiterte erneut.
Die Zeit für einen existenzziel-
len Wandel schien ihm nie pas-



Eine berufliche Krise mit strategischem Handeln in eine erfolgreiche, neue Karriere zu verwandeln – darüber sprach Unternehmer Volker Geyer aus Wiesbaden.

Foto: Ina Tannert

sender. „Ich ging in mich, ha-
derte mit der Branche und ent-
schied, doch zu bleiben.“ Nach
einem räumlichen wie inneren
Perspektivenwechsel begann
er von vorne, dieses Mal mit ei-
ner veränderten unternehmeri-
schen Sichtweise: Konzentrier-
te er sich früher nur auf Erfolge
durch Wachstum und Zahlen,
began er „unter die Spitze des
Eisbergs“ zu blicken, entdeckte
in Gestaltungsaufträgen seine
persönliche Nische und strebte
dort den „Expertenstatus“ an.

Spezialisierung und Exklusivi-
tät waren die Zugpferde seines
Erfolgs. „Man muss offen sein,
Ziele und Grenzen verschieben
und nicht nur das Tagesgeschäft
abarbeiten“, rät er.

**Gut 80 Prozent des
Umsatzes aus dem Internet**

Vor rund zehn Jahren startete
der Malermeister mit dem La-
bel „Malerisches Wohnen“ neu
durch. Als Erfolg und „Turbo
für Unternehmen“ erwies sich

ein strategisches Internet- und
Social Media Marketing. Heute
folgen ihm Tausende Fans auf
Twitter und Facebook, mehr als
80 Prozent seines Umsatzes ge-
neriert er mittlerweile über das
Web. „Man muss konzentriert
und selbstbewusst in Nischen
gehen“, betont der Unterneh-
mer und Blogger.

Sein Konzept fußt auf den vier
Prinzipien der Business-Strate-
gie „Engpasskonzentrierte Stra-
tegie“ (EKS) von Wolfgang Me-
wes: Konzentration auf Stärken-

potenziale, Spezialisierung auf
Nischen-Angebote, Ansprache
einer eng umrissenen Zielgrup-
pe und das Streben nach Markt-
führerschaft.

Nach diesem Prinzip baute
sich Geyer ein „magnetisches
Unternehmen“ auf, zu dem die
Traumkunden und Wunschmit-
arbeiter von selber kommen:
„Und die kamen auch – das ist
keine Theorie, das funktioniert“,
sagt er.

Für seine erfolgreiche Strate-
gie wurde Volker Geyer im Jahr
2011 von der Europäischen
Kommission mit dem Preis „Sec-
ret of Success“ ausgezeichnet.
Vor etwa eineinhalb Jahren stieg
er dann ins Franchise-Geschäft
ein, hat mittlerweile deutsch-
landweit zwölf Franchise-
nehmer.

Seine Botschaft: Durchhal-
ten, positiv und visionär denken
und strategisch handeln: „An ei-
nem Unternehmen zu arbeiten
ist ein ständiger Prozess, es gibt
immer wieder neue Ziele.“

Dem schloss sich Gastgeber
Dr. Michael Bessell vom Werk-
hof '07 an. Eine notwendige
wirtschaftliche Entwicklung ge-
he häufig im Betriebsalltag un-
ter, „aber es gibt immer einen
guten Zeitpunkt für den Wandel
– der ist jetzt“, betonte der Stra-
tegieberater.

Der Impulsvortrag fand im
Rahmen der Qualifizierungs-
Initiative „ProAbschluss“ des
Landes Hessen statt. Eingeladen
hatten der Werkhof '07 und der
Landkreis, der an diesem Abend
über die landkreisweite Quali-
fizierungsinitiative, über Weiter-
bildung und Fördermöglichkei-
ten informierte.