

Unternehmer-Porträt

Name: Magnus Mar Olafsson

Unternehmensname: Magnus Mar Olafsson - Nord Holz

Branche: Holzverarbeitung

Gründungsjahr: 2019

Herkunftsland: Island

Firmensitz: Stahnsdorf

1. Beschreibung des Unternehmens (Branche, Schwerpunkte, Mitarbeiter*innen, Unternehmenskultur)

In meiner Heimat habe ich eine Tischlerausbildung gemacht und ich liebe es, mit Holz zu arbeiten. In meiner Firma biete ich Holzverarbeitung an, z. B. die Bearbeitung alter Holzbalken oder Treppengeländer. Auch Möbelmontage ist in meinem Portfolio enthalten als auch die Herstellung von verschiedenen Holzernzeugnissen wie Kinderspielzeug, Blumenkästen und andere Sachen für den Haushalt.

2. Warum diese Gründung/Firma? Was inspiriert dich? Was ist das Besondere an deiner Arbeit?

Das Handwerk ist im Moment stark nachgefragt und es ist ein guter Zeitpunkt für die Gründung meiner Firma. Außerdem kann ich meine energetischen Kräfte in die Arbeit einfließen lassen. Vor wenigen Jahren habe ich eine Ausbildung zum Heiler in Österreich absolviert und habe gelernt, dass positive Energie und positive Emotionen bei jeder Arbeit wichtig sind.

Ich finde es interessant, neue Menschen kennenzulernen. Es macht mir großen Spaß, mich mit Menschen zu unterhalten, herauszufinden, was sie möchten, was sie bewegt. Einfach nur mit Holz zu arbeiten, wäre für mich etwas zu eintönig.

3. Der Mensch dahinter (etwas über dich)

Ich beschäftige mich gern mit meinem Gewächshaus. Das ist keine typische Gartenarbeit. Ich mache es einfach wild, so wie es mir gefällt. Der Unterschied zu Island ist: In Deutschland wachsen Obstbäume und es ist möglich, zwei Mal im Jahr Gemüse zu ernten. Das finde ich toll! Ich kann im Sommer oder Herbst in meinen Garten gehen, Gemüse oder Salate ernten und das Abendessen daraus zubereiten.

Außerdem sammle ich gern neue Erfahrungen, ich will nicht stehen bleiben und mich sowohl persönlich als auch fachlich weiterentwickeln.

Ich möchte auch nicht zu viel arbeiten und genügend Zeit mit meinen Kindern verbringen. Und das sind meine Interessen im Leben.

4. Warum bist du damit erfolgreich?

Ich glaube, weil ich gern Menschen helfe und jeden kleinen Auftrag annehme. Mein Kundenkreis ist innerhalb von 3 Monaten wesentlich größer geworden. Ich werde weiterempfohlen und habe jetzt Aufträge für die nächsten 3 Monate. Ich habe anfangs viele Aufträge über myhammer bekommen und habe dabei tolle Menschen kennengelernt.

5. Aus welchem Grund hast du dich damals selbstständig gemacht?

Während meiner Angestelltentätigkeit habe ich schon mit dem Gedanken gespielt, mich selbstständig zu machen. Ich habe sehr gern gearbeitet, aber oft war es schwierig, mit dem Chef klarzukommen. Ich bin nicht in Deutschland aufgewachsen und aufgrund verschiedener Arbeitsauffassungen und Ansichten meines Vorgesetzten konnte ich mir nicht vorstellen, weiter als Angestellter zu arbeiten.

6. Was waren die größten Barrieren und Anforderungen bei der Gründung?

Für mich war die Bürokratie und der Papierkram am schwierigsten, aber ich habe dazu tolle Hilfe von Ihnen bekommen.

7. Die wichtigste Erfahrung als Gründer*in?

Tolle Menschen, die ich getroffen habe. Ich schätze die direkte Kommunikation. Ich bin nicht fürs Email hin- und herschreiben. Die Verbindung meiner Arbeit mit dem direkten Kontakt zu meinen Kunden finde ich am spannendsten. Mit den Menschen zu reden, auch nicht nur oberflächlich übers Wetter, eine Perspektive in die Kundenbeziehung einzubringen, das finde ich schön. Ich bin immer offen und auch meine Kunden sind offen zu mir. Durch diese Art der Kommunikation kann ich mich weiterentwickeln, etwas Neues ausprobieren. Ich mag keinen Stillstand.

8. Was würdest du beim nächsten Mal anders machen?

Ich kann nicht sagen, dass ich etwas anders machen würde. Das Einzige wäre, ich würde lernen, Aufträge besser zu koordinieren. Z.B. wenn ich viele Aufträge auf einmal bekomme, dass ich den Kunden kommuniziere, dass ich nicht sofort beginnen kann, sondern erst in einer oder zwei Wochen. Aber mit der Zeit werde ich Angestellte einstellen und so besser die Ausführungszeiten der einzelnen Aufträge mit den Kunden und mit meinen betrieblichen Abläufen abstimmen.

Am Anfang war es schwierig, alles zu planen: Ich musste Material einkaufen, Kunden akquirieren, Rechnungen schreiben und arbeiten. Dank des Gründungszuschusses, den ich von der Agentur für Arbeit bekommen habe, konnte ich mir mehr Zeit für die Akquise nehmen und die Startphase überbrücken, in der die Aufträge nur langsam reinkamen. Mittlerweile bin ich besser in der täglichen Routine.

9. Was empfehlst du anderen Gründer*innen bzw. Jung-Unternehmer*innen?

Zeit nehmen! Ich wollte am Anfang alles schnell schnell machen. Und es war nicht möglich. Eine Gründung dauert einfach: Businessplan vorbereiten, Kommunikation mit der Agentur für Arbeit, abwarten, wann der Antrag auf Gründungszuschuss entschieden wird, IHK kontaktieren. Das alles nimmt seine Zeit in Anspruch. Und man sollte einen guten Zeitpunkt für die Gründung aussuchen. Ich wollte z.B. im Herbst starten. Aber der Herbst war keine gute Zeit dafür. Und letzten Endes war es gut, dass der Gründungsprozess länger gedauert hat. So konnte ich die Winterzeit für die Vorbereitung der Webseite, für die Kundenakquise und für die Entwicklung neuer Ideen nutzen. Im Februar bin ich gestartet und es war die beste Zeit, mit der Realisierung der bereits akquirierten Aufträge zu beginnen.