

Best Practice Nachfolgerin: Monique El Marssi

Von der Auszubildenden zur Chefin

Wenn Unternehmerinnengeist auf eine Chance trifft



Es gibt diese Menschen mit dem unbedingten Gestaltungswillen. Sie geben sich nie damit zufrieden, die Entscheidungen anderer in die Tat umzusetzen. Sie wollen selber an den Schalthebeln sitzen. Auch in schwierigen Situationen Lösungen finden. Verantwortung tragen. Machen! Eine dieser Macherinnen ist Monique El Marssi.

Im jungen Alter von 27 Jahren ist sie bereits alleinige Geschäftsführerin des Unternehmens geworden, in dem sie erst sechs Jahre zuvor ihre Ausbildung begonnen hatte, der Marketingagentur aktionspotenzial GmbH & Co. KG. Auch finanziell hat sie sich durch die Übernahmen von Geschäftsanteilen engagiert und ein Drittel der GmbH übernommen.

Bilderbuchkarriere im Schnelldurchgang

2014 startete Monique El Marssi ihre Ausbildung als Kauffrau für Marketingkommunikation und ihre Ausbilderin ahnte natürlich noch nicht, dass sie hier ihre künftige Chefin unter den Fittichen hatte. Dabei legte Monique El Marssi schnell Zielstrebigkeit und Ehrgeiz an den Tag. Nach der Ausbildung wurde sie schon bald zur Senior Projektleiterin. „Mir war relativ früh klar, dass ich selbst die Entscheidungen treffen möchte. Wenn ich nur das machen musste, was jemand anderes entschieden hatte, hat mich das total gestört“, sagt die Marketing-Fachfrau zu ihrer Motivation.

Best Practice Nachfolgerin

Nachfolgerin	Monique Fröhlich
Unternehmen	Aktionspotenziale GmbH & Co. KG
Ort	Dortmund
Branche	Marketingagentur
Übernahme	2021
Beschäftigte	12

www.aktionspotenzial.de

So übernahm sie bald die Betreuung wichtiger Kundinnen und Kunden und leitete Projekte des Marketing-Unternehmens, das sich auf Verkaufsförderung und Promotion für den Einzelhandel spezialisiert hat. Patentiert hat das Unternehmen Gewinnspiel-Aktionen, bei denen Kundinnen und Kunden über Barcodes in Geschäfte gelotst werden. Durch die entsprechende Software und die Verbreitung über Apps können Geschäftsleute im Einzelhandel ihre Kundenkontakte pflegen und den Traffic in ihren Geschäften gezielt steigern. Im Fokus von „aktionspotenzial“ steht dabei die Entwicklung der Technologien und Software, die dahinterstehen.

Chefin werden – früher als geplant

Engagement und Zielstrebigkeit von Monique El Marssi blieben auch den beiden Unternehmensgründern nicht verborgen. Als die beiden Chefs nach 20 Jahren planten, andere Wege zu gehen und „aktionspotenzial“ in neue Hände zu geben, wussten sie, wen sie ansprechen mussten. Auch für Monique El Marssi war die Entscheidung sofort klar: „Ich hatte ja schon immer die Bücher im Blick und wusste, wie es um das Unternehmen steht.“ Ab diesem Moment taten die beiden Gründer alles, um Monique El Marssi auf die neuen Aufgaben vorzubereiten und den Übergang fließender zu gestalten. Außerdem übernahm Sie als Geschäftsführerin die Leitung des Unternehmens.

„Wir haben ein Leben. Und wir bekommen eine Chance. Und diese Chance kommt vielleicht nie wieder. Wann sagt dir schon mal jemand, ich gebe dir mein Unternehmen? Mit dem Unternehmen habe ich schon Reputation, ich habe schon Kunden. Ich habe ein großartiges Team, auf das ich mich verlassen kann. Ein Unternehmen zu übernehmen, statt neu zu gründen, macht einfach so viel Sinn.“

Es begann eine spannende, aber auch schwierige Phase. Schließlich ging es noch darum, die unterschiedlichen finanziellen Vorstellungen und Vertragsdetails auf einen Nenner zu bringen. Um die verschiedenen Berechnungsmodelle zu durchblicken, hatte Monique El Marssi von Beginn an einen eigenen Steuerberater an ihrer Seite. „Diese Verhandlungen haben sich anderthalb Jahre hingezogen mit wöchentlichen Meetings, die einer Fahrt auf der Achterbahn glichen“, beschreibt die Jungunternehmerin ihren Blick auf die Vertragsverhandlungen: „Der Prozess hätte jederzeit beendet sein können, weil einer sagt: ‚Bis hierhin und nicht weiter‘. Es hätte komplett kippen können. Ist es aber nicht, weil wir am Ende doch alle das gleiche wollten.“

Und so einigten sich die beiden Gründer und die Nachfolgerin auf einen Vertrag und Kaufpreis. Im Dezember 2020 begab sich das Trio zum Notar, um den Deal perfekt zu machen. Seitdem ist sie nicht nur alleinige Geschäftsführerin, sondern hält auch ein Drittel der Geschäftsanteile.

Lockdown sorgt für schweres Startprogramm

Die große Feier zum Einstieg nach den schweren Verhandlungen fiel allerdings ins Wasser. Denn gerade in der Startphase musste die neue Geschäftsführerin gleich eine schwere Krise managen. Corona, Kontaktbeschränkungen und ein teilweiser Lockdown machten den Geschäften arg zu schaffen. Der Einzelhandel und Gewinnspiele, auf die sich das Unternehmen spezialisiert hatte, waren plötzlich außer Reichweite.

Aber jede Krise bietet auch neue Chancen. Das innovative Team von „aktionspotenzial“ nutzte das technische Know-how und die Kundenkontakte nun eben für Corona-spezifische Anwendungen für den Einzelhandel. „Als es mit Corona losging, haben wir sehr schnell digitale Einlasssysteme entwickelt, um die Anzahl der

Kundinnen und Kunden in den Geschäften oder Kantinen zu steuern.“ Darüber hinaus brachte das Team um Monique El Marssi ein System zur Einlasskontrolle auf den Markt, das dank künstlicher Intelligenz erkennt, ob eine Maske richtig getragen wird sowie einen Automaten für Schnelltests in Unternehmen.

Nach dem turbulenten Start als Chefin freut sich Monique El Marssi nun auf weitere Herausforderungen für ihre Agentur. Die junge Frau sprüht vor Tatendrang und will mit dem kleinen Betrieb weiter expandieren. Den Mitarbeiter_innen jedenfalls gefällt der Elan der jungen Chefin und der neu erwachte Spirit im Unternehmen. „Mein Alptraum wäre, jeden Tag dasselbe zu machen“, sagt Monique El Marssi über sich und freut sich auf das Ende von Corona, um endlich voll durchzustarten.