

strandGespräch: 10 Jahre „proAct Consulting“

22.12.2017, 08:05 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *proAct Consulting*



Im Interview lässt Nils Bohnes (links) zehn Jahre proAct Consulting Revue passieren

Am 21. Dezember 2007 gründete Nils Bohnes die Personalberatung „proAct Consulting“. Im Interview spricht er über die Anfänge und Erlebnisse der letzten zehn Jahre und darüber, wie es zukünftig weitergehen soll.

Zehn Jahre „proAct Consulting“ – welches Fazit ziehen Sie da?

Zehn Jahre sind als Firmengeschichte ja eigentlich kaum erwähnenswert, doch für uns ein ganz schön großer Schritt. So empfinde ich es zumindest. „proAct Consulting“ ist inzwischen eine am Markt etablierte Marke. Wir haben Alleinstellungsmerkmale und wollen natürlich noch weiter wachsen. Die Ausgangssituation ist sehr gut und das stimmt mich positiv, macht mich aber nicht zufrieden, falls Sie das jetzt fragen wollten. Zufrieden bin ich nämlich nie. Das liegt aber daran, dass ich Zufriedenheit mit Ausruhen verbinde. Ausruhen heißt Stillstand und Stillstand ist ein leises Sterben. Also lassen wir es bei positiv gestimmt. (lacht)

Wenn man ein Jahrzehnt rekapituliert, geht einem sicher vieles durch den Kopf.

Oh ja, das sind schon einige Dinge. Vor allem Gedanken an die Anfänge. Es war ja schließlich ein gewagter Schritt, aus einer sicheren leitenden Anstellung in die Selbstständigkeit zu gehen. Ich denke auch an das, was wir erreicht haben und an das, was wir nicht erreicht haben. Und natürlich an meine Familie, die das alles uneingeschränkt unterstützt und mich zu vielen Ideen inspiriert hat und es auch heute noch immer wieder tut.

Was gehört denn überhaupt dazu, um so einen Sprung ins kalte Wasser zu wagen?

Auf jeden Fall ein euphorischer Realismus, falls es das gibt. (lacht) Euphorie und der Glaube an den Erfolg sollten von

Anfang an zu 100 Prozent da sein, sonst macht der Aufbau einer Unternehmung keinen Sinn. Aber man sollte dennoch auch Realist sein. Insgesamt macht man nämlich vieles von dem, was man vorher in einer Festanstellung auch getan hat. Budgets prüfen, Profite analysieren und Kalkulationen erstellen, Personalplanung überwachen. Eben alles, was dazu gehört.

Gehört nicht auch ein bisschen Glück dazu?

Glück ist wichtig, auch für das eigene Ego. Die Frage ist, was ist Glück eigentlich? Jeder definiert das, glaube ich, anders. Ich hatte nicht nur zu Anfang Glück, ich habe es immer noch. Nur darf das Fundament nicht alleine auf Glück basieren. Das ist wichtig.

Was war denn Ihr erstes Erfolgserlebnis?

Da gab es einige. Vor dem offiziellen Beginn, zum Beispiel. Da wurde ich vom Bundesland Bayern und der Stadt Aschaffenburg in das Gründerzentrum ZENTEC in Grosswallstadt aufgenommen. „proAct Consulting“ hat seinen Hauptsitz mittlerweile zwar an der Ostseeküste in Timmendorfer Strand, wurde aber in Grosswallstadt gegründet. Bei der ZENTEC war eine komplette Infrastruktur vorhanden, ich hatte ein eigenes kleines Büro und konnte die Meeting-Räume nutzen. Es gab sogar einen Catering-Service. Das war alles sehr professionell. Das vermisse ich übrigens in anderen Bundesländern. Diese Unterstützung und Förderung für Start-Ups hat mich wirklich begeistert. Den ersten geschäftlichen Erfolg hatte ich übrigens bereits am ersten Tag.

Das klingt jetzt aber schon ein bisschen wie aus einem Hollywood-Film...

Ja? Dabei habe ich weder George Clooney noch Angelina Jolie an meiner Seite gehabt. Und so emotional war es auch nicht. Obwohl ... (überlegt) etwas berührt hat es mich doch schon, aber erst später, im Nachhinein, als ich es realisiert habe.

Das heißt, die Erinnerung daran ist selbst nach einem Jahrzehnt noch frisch im Gedächtnis?

Das werde ich nicht vergessen! Ich hatte, eingeleitet durch einen Bekannten aus meinem Netzwerk, ein Meeting mit zwei Ansprechpartnern bei einem Unternehmen aus dem Bereich Datenarchivierung. Nach einem einstündigen Gespräch und einem einstündigen Mittagessen hatte ich die ersten drei Suchaufträge in der Tasche. Realisiert habe ich diesen Erfolg erst später. Das Schönste daran ist, dass ich mit dem damaligen Ansprechpartner des Unternehmens, der dort als Interim-Manager tätig war, bis heute regelmäßigen Kontakt habe. Wir sind sogar Kooperationspartner geworden und privat sehr freundschaftlich miteinander verbunden. Christian Meurer ist inzwischen Geschäftsführer von PMS Personal Management Service und wir haben in den letzten Jahren viele Projekte gemeinsam gemanagt. Ich schätze Christian sehr und das nun schon seit vielen Jahren.

Gab es damals, neben den Erfolgen, auch besondere Herausforderungen?

Jede Zeit und jedes Jahr bringt neue Herausforderungen mit sich. Der Aufbau unseres Franchise-Systems ist sicherlich ein Punkt, genauso wie der Aufbau unseres wirklich hervorragenden CRM-Systems. Dann gab es da noch die Umstellung unserer IT von Windows zu Mac und unzählige andere.

Und wie sehen die Herausforderungen heute aus? Gibt es einen Unterschied zu denen in der Vergangenheit?

Oh ja, der Markt hat sich verändert. Früher waren wir froh über jeden Suchauftrag und jedes Mandat. Heute freuen wir uns über jeden wechselmotivierten Kandidaten. Dazu kommt, dass Social-Media eine immer größere Rolle spielt, die

meisten Unternehmen diese Chancen und Risiken jedoch noch gar nicht erkennen. Dieses Thema wird leider oft stiefmütterlich behandelt und eher hinten angestellt. Manchmal glaube ich, dass die Bahn in punkto Zuspätkommen eine bessere Strategie hat, als kleine und mittelständische Unternehmen im Bereich Social-Media. (grinst)

Womit haben Sie gerade in der Anfangszeit von „proAct Consulting“ gerechnet, was hat Sie eher überrascht?

Überrascht war ich von dem starken Nord-Süd Gefälle in der Beraterbranche. Während es in der Mitte und im Süden Deutschlands schon selbstverständlich war, Personalberater einzusetzen, war das im Norden noch... sagen wir, exotisch. Hamburg mal ausgenommen. Die norddeutsche Haltung ging eher in die Richtung „Personalberater kosten ja nur viel Geld, bringen sowieso nichts und außerdem können wir das selbst alles viel besser und günstiger“. Damit hatte ich so nicht gerechnet.

Trotzdem erlebt man bestimmt viel Positives in zehn Jahren. Was war denn das schönste Erlebnis?

Da gab es so viele schöne Erlebnisse, dass es mir schwer fällt, ein konkretes Beispiel zu nennen. Schön finde ich, wenn wir am Markt als kompetenter Partner wahrgenommen werden. Schön finde ich, wenn wir zufriedene Mitarbeiter haben. Schön ist es natürlich auch, wenn wir erfolgreich sind. Es gibt so viele schöne Dinge. Gutes Essen zum Beispiel. Das finde ich auch schön (lacht). Oder nach einem Fußballspiel mit meinem Sohn aus dem Volksparkstadion gehen und den Sieg des HSV feiern, das ist sogar sehr schön.

Jetzt haben wir über schöne und positive Erlebnisse geredet – gab es auch mal einen Punkt, an dem Sie am liebsten hingeschmissen hätten?

Nicht oft, aber an ein bis zwei Situationen erinnere ich mich schon. Das war so ungefähr nach zwei bis drei Jahren. Ich glaube aber, dass das dazu gehört. Die Prozesse haben sich eingespielt und es gibt erst einmal keinen Raum mehr für Visionen oder Träumereien. Dann zählt die Gegenwart und man muss Realist sein. Für den Realismus ist bei mir übrigens die Familie da, die mich immer wieder runter auf den Boden der Tatsachen holt. Das ist auch gut so!

Wie haben Sie sich trotzdem zum Weitermachen motiviert?

Es gibt das Lied „Steh‘ auf, wenn du am Boden bist“ von den Toten Hosen. Das habe ich mir damals in den beiden Situationen tatsächlich angehört, kein Scherz. Und es hat zumindest etwas geholfen. Vielleicht bildet man sich das auch nur ein. Aber in dem Spruch „hinfallen ist schlimm, nicht wieder aufstehen viel schlimmer“, ist definitiv Wahrheit drin!

Und was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Tja, wenn das Leben doch ein Wunschkonzert wäre... (lacht). Ich wünsche mir Gesundheit, Kraft und Energie, um Planungen auch umsetzen zu können. Auf der fachlichen Ebene werden wir dem Trend der Digitalisierung weiter folgen. Ein weiterer Punkt, den wir kurzfristig umsetzen werden, ist den Fokus verstärkt auf Videobewerbungen zu legen. Und wir möchten das Produkt Unternehmensberatung weiterentwickeln und natürlich das Netz der Franchisenehmer weiter ausbauen.

Würden Sie diese Gelegenheit zum Schluss gerne nutzen, um schon einmal die Dankesrede zu üben?

Dann machen wir es doch einmal so wie bei der Oscar-Verleihung. Also ich bedanke mich bei... (lacht). Nein, ernsthaft, ich nutze die Gelegenheit wirklich, um mich bei all denen zu bedanken, die uns in den letzten 10 Jahren begleitet haben. Vor allem danke ich unseren Mitarbeitern, ohne die der Erfolg gar nicht möglich gewesen wäre und natürlich meiner Familie, die mir die Kraft gegeben hat und auch jetzt immer noch gibt. Ohne die würde es „proAct Consulting“ so

nämlich nicht geben. Aber das muss jetzt reichen, schließlich wollen wir das Jubiläum ja auch „een büschen“ feiern, wie man in Norddeutschland sagt, und nicht nur Reden darauf halten.

Weitere Details unter www.proact-consulting.de

Portrait

Die richtige Person, zum richtigen Zeitpunkt, auf der richtigen Position, im richtigen Unternehmen. Nach diesem Leitbild findet proAct Consulting seit 2007 deutschlandweit Talente und Führungskräfte für Vertrieb, Vertriebsleitung und Marketing.

proAct Consulting kennt die Anforderungen an einen erfolgreichen Vertrieb aus eigener langjähriger Erfahrung in verschiedenen Positionen im Vertrieb und Marketing namhafter deutscher Unternehmen.

Neben der Personalberatung bietet proAct Consulting auch individuelle Beratungsleistungen zu Fragen rund um den Vertrieb.

proAct Consulting ist im deutschsprachigen Raum aktiv und hat derzeit Büros in Timmendorfer Strand, Wald-Michelbach, Berlin, Hannover, Heidelberg und ab 2017 in Stuttgart und München.

News-ID: 986824 • Views: 719 (Stand: 05.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/986824/strandGespraech-10-Jahre-proAct-Consulting.html>