

IBBENBÜREN

09.01.2014 | Firmen im Tecklenburger Land

„Genau der Job, den ich wollte...“

Unternehmen, Firmen, Betriebe – die gibt es reichlich in der Region. Wir schauen in Büros und Produktionshallen, stellen Firmen und Menschen vor. Heute geht es um die Herbring GmbH in Ibbenbüren.

Foto: Peter Henrichmann



Ein Schreibtisch der Marke „ordentlich“, eine Unterschriftenmappe, Papiere, Computer, Telefon: Hier – im elegant-großzügigen Chef-Büro an der Maybachstraße – verbringt Heiner Herbring weite Teile seine Arbeitszeit.

IBBENBÜREN. Lösungen – Heiner Herbring (48) mag dieses Wort. Probleme erkennen, Lösungen suchen und finden – alles im Sinne der Mandanten. Lösungen sind das Ziel. Wenn es erreicht ist, wenn Lösungen gefunden sind, erst dann kommt das, wovon die Herbring GmbH lebt: Der Verkauf. Versicherungen, Finanzierungen. Das ist sein Leben. Das hat er gelernt. Von der Pike auf. Und es passt zu ihm. Heiner Herbring lächelt wenn er sagt: „Ich hab’ jetzt genau den Job, den ich haben wollte!“ Wer in seinem großen, aufgeräumten Büro an der Maybachstraße sitzt und ihn das sagen hört, glaubt es sofort.

Eigentlich braucht man in Ibbenbüren den Nachnamen Herbring nicht erklären. In der Gaststätte seiner Eltern hat jeder Ibbenbürener schon ein Bier getrunken, einen Kurzen gekippt oder seinen Null-Ouvert verloren ... genau deshalb mag Heiner Herbring wohl heute auch nicht Karten spielen. Ein Relikt aus der Zeit, als der Sohnemann sein Zimmer direkt über der Kneipe hatte. Sei’s drum, es ist nur eine kleine Rand-Erinnerung des Mannes, für den Familie und familiäre Bindung ansonsten sehr bedeutsam und sehr wichtig sind. Zum Goethe-Gymnasium haben ihn die Eltern geschickt, sein Abitur hat er 1984 gemacht. Danach: Sparkasse. „Ich fand den Job interessant“, sagt Heiner Herbring, der hier vor Ort Bankkaufmann gelernt hat. „Das ist eine Super-Grundlage“, sagt Herbring, „davon profitiere ich heute noch.“

Lange gedauert hat seine Bank-Karriere jedoch nicht: „Was anderes machen“ war das Motto des jungen Mannes. 1988 wechselte er in den Außendienst der Provinzial. Er meldete ein Gewerbe an, verkaufte fortan Versicherungen,

Finanzprodukte, Geldanlagen, Hausfinanzierungen – was auch immer. Aber immer Provinzial. „Das war eine gute Zeit“, erinnert er sich. Und beantwortet die Fragen danach, ob er gut mit Menschen und mit Kunden kann, ob er auch ein guter Verkäufer ist schlicht mit „Ja.“ Vor dem alten Verkäufer-Spruch „blamiere dich täglich“ hat Heiner Herbring jedenfalls keine Angst. Offen sein, freundlich sein, den Kunden ernst nehmen, das kann er. Und das ist ihm wichtig.

Eine gute Zeit – seine Frau Gaby, zwei Söhne und ein eigenes Haus bauen, all das fällt in die Jahre bis 1997. Mit einer guten Portion Selbstsicherheit („ich weiß, was ich drauf habe“) und viel Optimismus („ich weiß, was wirtschaftlich funktioniert“), mit der Familie und den Eltern als Rückhalt war Herbring im Jahr 1997 „kalkuliert mutig“. Tschüss Provinzial, ab in die komplette Selbstständigkeit. Ein Büro an der Weststraße, sofort zwei Mitarbeiter eingestellt, Möbel, damals richtig teure EDV – so wurde aus Heiner Herbring ein Versicherungs- und Finanzmakler. Der nutzte von Anfang an den starken Rückhalt im vfm-Verbund (ein bundesweiter Maklerpool, in dem heute 135 Kollegen zusammengeschlossen sind). Das Geschäft lief gut, die Mitarbeiterzahl wuchs auf vier, 1999 investierte Herbring 350 000 Euro in den heutigen Firmensitz an der Maybachstraße. Unternehmerisches Wachstum war Firmenziel: „Das passiert schon ganz zwangsläufig“, sagt Herbring, „wer erfolgreich am Markt ist, der wächst automatisch.“

Organisieren, reden, beraten, Lösungen finden – das ist heute der Part von Heiner Herbring in der GmbH. Delegieren, Dinge abgeben, das fällt ihm leicht. Den Perfektionswahn früherer Jahre hat er hinter sich gelassen, Kontrollfreak mag er nicht sein, seine Fehlertoleranz beschreibt er als hoch: „Hier wird keinem der Kopf abgerissen, wenn mal was schief läuft. Ist alles heilbar ...“, sagt er und lächelt.

Hört sich phantastisch an – aber auf die Frage nach seiner Durchsetzungsfähigkeit als Chef sagt Herbring über Herbring: „Wirklich teamfähig bin ich nicht. Ich mag Diskussionen. Bis zu einem bestimmten Punkt. Dann entscheide ich. Auch relativ schnell.“

Apropos schnell: BMW. Da schlägt ein – gerne großes – bayrisches Herz in seiner Brust. 40 000 Kilometer im Jahr wollen gefahren werden, Auto macht Spaß. Und das gilt auch für ein Cabrio mit Stern drauf, das er sich mit seiner Frau Gaby teilt. Spaziergehen mit der Frau und ab und an Mountainbiken mit den inzwischen erwachsenen aber noch daheim lebenden Söhnen – so sieht das Freizeitprogramm aus. Stunden zählen im Büro macht er nicht. Klar ist wohl, das viel anfällt. Froh ist der Versicherungs- und Finanzmakler, dass die Zeiten in denen man abends um 22 Uhr auf der Couch beim Kunden im Wohnzimmer noch Versicherungen verticken musste, schon lange endgültig vorbei sind.

Das lässt Zeit für Familientreffen, gerne beim Abendessen mit den Söhnen, gerne mal stundenlang. „Sitzen, reden, Familie eben – das ist wichtig“, sagt Heiner Herbring. Und irgendwie passt der Urlaub auf Norderney (Ferienwohnung, nur eine Jeans) oder der Satz „Bayern ist auch sehr schön“ perfekt dazu.

Sieben Mitarbeiter betreuen 1200 Mandanten

Geschäftsführender Gesellschafter steht auf der Visitenkarte von Heiner Herbring. Die GmbH trägt seinen Namen. Auch noch drauf steht: Versicherungsfachmann BWV, IHK-Fachberater Finanzdienstleistungen, Fachberater Baufinanzierung. Und die Herbring GmbH ist Partner im vfm-Verbund (ein großer, bundesweiter

Maklerpool).

Das Firmen-Gebäude an der Maybachstraße 25 (Anonymität und Diskretion für die Mandanten sind wichtig) bietet 160 Quadratmeter Bürofläche, sieben Mitarbeiter sind beschäftigt. 1200 Mandaten in der engeren Region TE-Land, Osnabrück und Rheine betreut die Herbring GmbH, der Jahresumsatz liegt im hohen sechsstelligen Bereich. „Die Firma läuft erfolgreich“, fasst der Chef zusammen. Die Mandantschaft ist breit gefächert: Hausfrau und Multimillionär, Arzt und Geschäftsführer nutzen die Netzwerke. Geboten wird alles aus dem Bereich Versicherungen (über A wie Auto- und K wie Kranken- bis Z wie Zahnersatz-Versicherung) oder auch Finanzierungen für Privat- oder gewerbliche Mandanten. Das Volumen reicht von 5000 Euro bis zum bisherigen Spitzenwert von 18 Millionen Euro. Stark wachsender Bereich ist das Leasing. Heute kann steueroptimiert fast alles geleast werden: Autos, Werkzeuge, Maschinen, Betriebsausstattung aller Art. Und – nicht zuletzt – kümmert man sich im Hause Herbring mit einem Fachmann um das Thema Rente.

Wichtig in der Branche, sagt Heiner Herbring, der in Ibbenbüren „Jan und Mann kennt“ ist ein gutes persönliches Netzwerk, das Empfehlungen ausspricht und in dem man offen kommunizieren kann. So kommen Mandaten ins Haus. Auch Internet-Netzwerke wie Xing oder Facebook gehören in modernen Zeiten zum Geschäftsalltag. Über Xing erreichte Herbring schon mal eine millionenschwere Finanzierungsanfrage ...

„Auf dem erreichten Niveau stabilisieren, Effektivität und Produktivität steigern“, nennt Herbring als Unternehmensziele. Und „die Füße still halten“. Denn es kommen schwere Jahre auf die Branche zu: Die Qualifizierungsoffensive wird hohe Anforderungen an die Makler stellen. Und in Zeiten absoluter Niedrigzinsen werden die Provisionsmodelle der Makler künftig schwierig werden. Neue Bereiche erschließen will Herbring indes nicht: „Beim Kerngeschäft bleiben und nicht verzetteln“ ist das Motto.



Autor: Peter Henrichmann-Roock

Tel: 05451 933 239

URL: http://www.ivz-aktuell.de/lokales/ibbenbueren_artikel,-%E2%80%9EGenau-der-Job-den-ich-wollte%E2%80%9C-_arid,291979.html

© Ibbenbürener Volkszeitung - Alle Rechte vorbehalten 2014