

## ICH BIN...."One of PIN"

In regelmäßigen Abständen stellen wir Menschen unseres PIN Netzwerkes vor.

Heute: Sigggi Hoffmann und Dr. Michael Becker, Gesellschafter und Geschäftsführer der Alabon Business Development GmbH in Aachen

## "Nichts ist spannender als Wirtschaft!"

### Zum Einstieg: Was macht Alabon?

Seit 2005 unterstützen wir kleine und mittlere Unternehmen beim Wachsen – mit Fokus auf das Geschäftsmodell und das Austarieren des Geschäftsmodells bezüglich Markt, Technik und vor allem den Interessen von Management, Gesellschaftern und Investoren. Als langjährige operative Manager (Vertrieb, Technik und Finanzen) ist dabei immer unser Schwerpunkt die operative Plan- und Machbarkeit.

Sehr bald kristallisierten sich die drei Standbeine der Alabon heraus: Beratung, Beteiligung und Kapitalbeschaffung/Nachfolge/Exit.

Ja – denn auch ein Exit ist Wachstum!

Heute fokussieren wir uns auf die für uns spannendsten beiden Bereiche: Geschäftsmodell-Validierung und Sell-Side-M&A. Wir starten unsere Beratung bereits weit vor dem eigentlichen M&A-Prozess: Validieren des Geschäftsmodells und Weichenstellungen für einen eventuell späteren Exit.

### Und was genau ist ihr Ressort?

Michael Becker (MB) hat als Informatiker, BWL'er und Uniformtechniker quasi einen RWTH-Querschnitt

absolviert. Er fokussiert sich auf Finanzen und Technik. Sigggi Hoffmann (SH) ist Vollblutkaufmann und sein Gebiet sind Exitfähigkeit und Transaktionen: Anbahnung, Ansprache und Verhandlung.

Gemeinsam mit Rolf Geisen, dem dritten Partner in der Alabon, betreuen wir darüber hinaus unsere gemeinsamen Beteiligungen und Investments.

### Was ist gerade die größte Herausforderung?

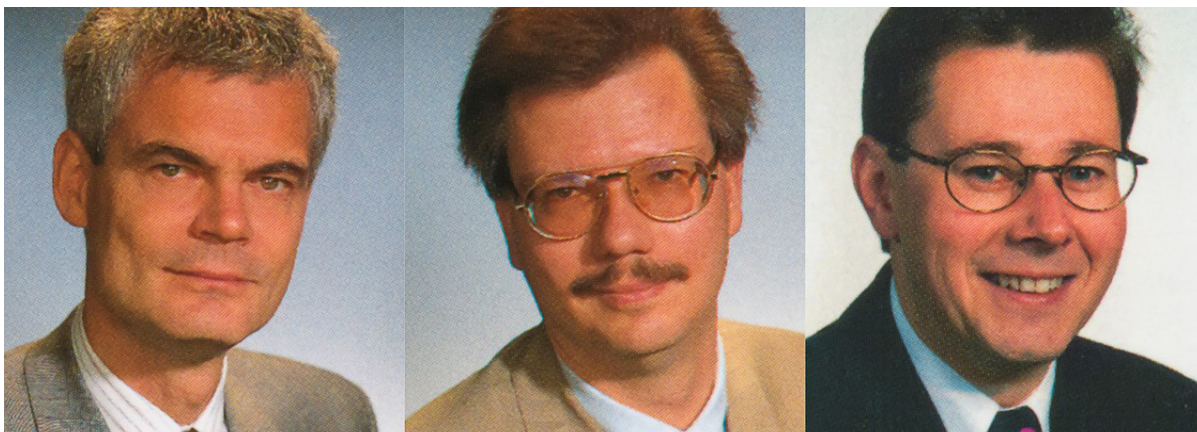
Wie lassen sich die Ziele der beteiligten Parteien (Mitarbeiter, Management, Gesellschafter und Investoren) mit dem Stand des Unternehmens, der Technologie und dem Markt übereinbringen?

Die Herausforderung ist dabei immer, die notwendigen Weichenstellungen herauszuarbeiten und zu gemeinsamen Entscheidungen zu kommen.

### Es sind ja auch junge Gründer im PIN. Welchen Rat geben Sie der neuen Generation i. S. Unternehmertum?

1. Machen: Entscheidungen treffen und umsetzen.
2. Investoren-Geld so ausgeben, als wäre es das eigene.
3. Die eigenen Anteile am Unternehmen mit Zähnen und Klauen verteidigen.

[ ...]



Die drei ALABONS bei Firmengründung 2005

### Und was macht ihr, wenn ihr nicht arbeitet?

MB: Reisen, Laufen und Fotografieren

SH: Radfahren und Oldtimer

### Wofür brennt ihr, bzw. zu welchem Thema darf man Euch jederzeit ansprechen?

Wir brennen für Wachstum! Ein Unternehmer, der uns mit der Herausforderung anspricht, um einen Faktor X zu wachsen und den Unternehmenswert zu steigern, rennt bei uns offene Türen ein.

### Wozu könnt ihr einfach nicht nein sagen?

Wenn jemand aus unserem Netzwerk und/oder der Familie Hilfe braucht.

### Ihr lebt in Aachen. Habt ihr einen Restaurant-Tip für uns?

MB: Dean & David, wenn es auf gesunde und günstige Qualität ankommt.

SH: 9restaurant, Route d'Eupen 9, Baelen

### Was ist Eure Botschaft oder Motto?

Nichts ist spannender als Wirtschaft!

### Welches Thema dürfen wir für Euch auf die Agenda setzen?

Im PIN kommen Unternehmer aus verschiedenen Branchen und Berater vieler Fachrichtungen zusammen. Diese Vielfalt ist bereichernd. Attraktive Events bringen diese Vielfalt zur Entfaltung.

Auf die Agenda setzen würden wir: Wie können wir Innovationen unserer Region im Spannungsfeld Start-up und Mittelstand besser gestalten, so dass sich beide Seiten gegenseitig wirtschaftlich befruchten.

Dankeschön für Euren Beitrag und den Einblick in Eure Gründerzeit (bis auf Frisur und Brille scheint ihr, die Gleichen geblieben zu sein :-)

Mehr über das Team und die Leistungen gibt es hier: [alabon.com](http://alabon.com)



ALABON v. L. Dr. Michael Becker, Siggie Hoffmann & Rolf Geisen

