

Foto: Atriga



Lasse Kühl hat sich beim Sachkundelehrgang für Inkassounternehmer durch einen Teil der deutschen Gesetzgebung gearbeitet. Der Aufwand hat sich gelohnt.

Karrierechancen im Unternehmen klar aufzeigen

Vom Azubi zum Leiter und noch weiter

Dies ist keine „Vom Tellerwäscher zum Millionär“-Geschichte. Aber sie macht zwei Dinge deutlich: Der innovative deutsche Mittelstand bietet nach wie vor spannende Aufstiegschancen, und eine erfolgreiche Karriere in ein und demselben Unternehmen ist noch lange kein Auslaufmodell.

Ein gutes Beispiel ist Lasse Kühl: Er hat 2005 bei der Atriga GmbH in Langen als Auszubildender begonnen. Das Unternehmen versteht sich als Vorreiter im kundenfreundlichen und digitalen Forderungsmanagement. Seit Ende 2019 ist Kühl dort Leiter der Kundenbetreuung, neudeutsch „Head of Customer Care“. Im November 2020 konnte er zudem unter Coronabedingungen den Sachkundelehrgang bei der Deutschen Inkasso Akademie (DIA) erfolgreich abschließen. Damit ist er „qualifizierte Person“ im Sinne des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG). Aber der Reihe nach.

IHK-Prüfung mit Auszeichnung

Der gebürtige Frankfurter Lasse Kühl ist spät dran, als er sich im Sommer 2005 nach dem Abitur, dem neunmonatigen Wehrdienst und einem abgebrochenen Studium auf einen Ausbildungsplatz bewirbt. Er erhält reihenweise Absagen, die meisten Stellen sind schon besetzt. Im Internet findet er die Atriga-Anzeige für eine Ausbildung als Bürokaufmann – heute Kaufmann für Büromanagement. Er bewirbt sich und wird prompt zum Vorstellungsgespräch eingeladen. Kühl berichtet: „Nach dem ersten Gespräch gab es noch einen Schnuppertag mit kleinen Tests. Kurz darauf bekam ich schon die Zusage. Ab

August konnte ich ein einmonatiges Praktikum absolvieren, bevor im September die eigentliche Ausbildung startete.“

Anstatt Kopierer oder Kaffeemaschine zu bedienen, lernt der Azubi von Beginn an alle Bereiche des Unternehmens kennen: Er macht sich ein Bild von den Tätigkeiten der Mitarbeiter im hauseigenen Contact Center, unterstützt den Vertrieb und hilft bei der Betreuung der Mandanten. Kühl erinnert sich: „Ich wurde sehr schnell in das tägliche Business der verschiedenen Abteilungen integriert, der Schwerpunkt lag aber in der Mandantenbetreuung. Das passte auch sehr gut, da mich dieser Bereich schon immer interessiert hat.“

Die Ausbildung ist auf zweieinhalb Jahre ausgelegt, Kühl kann aufgrund seiner guten Leistungen auf zwei Jahre verkürzen und besteht die Abschlussprüfung im Sommer 2007 mit der Gesamtnote „sehr gut“. Im Anschluss wird er von der IHK Offenbach am Main als einer der Jahrgangsbesten ausgezeichnet.

Verantwortung vom ersten Tag an

Kühl möchte im Unternehmen bleiben, was die Verantwortlichen in Langen ebenfalls für eine sehr gute Idee halten. Folglich ist man sich nach einem kurzen Gespräch einig: Er unterschreibt seinen Arbeitsvertrag, bleibt in seinem Lieblingsbereich und kümmert sich im Customer Care und Customer Service (Kundenbetreuung) um die vielfältigen

Lasse Kühl

hat die Chancen einer Ausbildung erkannt und die Angebote seines Arbeitgebers genutzt, um in eine Führungsposition aufzusteigen.



Foto: Atriga

und abwechslungsreichen Anliegen der Auftraggeber. Außerdem unterstützt er den Vertrieb und das Backoffice, also die Verwaltung. Sein erster offizieller Titel lautet „Sales Assistant“: „Mir wurden Zug um Zug mehr Aufgaben übertragen, die Verantwortung wuchs, und seit 2008 wirke ich auch an Ausschreibungen mit“, berichtet Kühl. Dank der Unterstützung durch das Team habe er die steigenden, spannenden Anforderungen und Herausforderungen immer gut meistern können.

Der Weg zur Führungsposition

Seit Dezember 2019 ist Lasse Kühl nun „Head of Customer Care“, wobei die Bezeichnung seine ganz unterschiedlichen Aufgabenbereiche nur unzureichend beschreibt. Das kann er selbst viel besser: „Die Atriga ist seit der Gründung im Jahr 2003 auf einem stetigen und kontinuierlichen Wachstumskurs“, erzählt er. „Somit wächst auch die Anzahl der Mitarbeiter. Im Vertrieb unterstütze ich inzwischen die Kollegen bei der Planung von Messen und Veranstaltungen, bereite die Newsletter für unsere Kunden vor und bespiele mit unseren kreativen Köpfen die Social-Media-Kanäle. In erster Linie betreue ich natürlich unsere Auftraggeber, habe inzwischen aber auch Personalverantwortung übernommen, kümmere mich um Bewerbungen, führe Einstellungs-

gespräche und bereite Arbeitsverträge vor. Bei der groß angelegten Büroerweiterung 2019 agierte ich als eine Art ‚Mädchen für alles‘. Ich koordinierte die Handwerker und wählte das neue Mobiliar mit aus. In diesem Jahr steht eine weitere Vergrößerung an. Zudem machen wir unser Contact Center zu einem der modernsten in ganz Europa. Es wird also nie langweilig bei der Atriga.“

Qualifizierung in Coronazeiten

Anfang letzten Jahres bekommt Kühl von der Geschäftsleitung das Angebot, sich weiterzuqualifizieren. Er kann einen achtmonatigen Sachkundelehrgang bei der Deutschen Inkasso Akademie absolvieren. Hier werden ihm alle notwendigen Rechtskenntnisse vermittelt, um sich als sogenannte qualifizierte Person registrieren zu lassen. Damit kann er nach der erfolgreichen Prüfung im

DALEKTRON

Die Kennzeichnungen-Profis

Daimlerstr. 12 – 14
63303 Dreieich
06103 20107-218



www.dalektron.de
anfrage218@dalektron.de



- ▶ Etiketten, Karten
- ▶ Etikettendrucker
- ▶ Etikettieranlagen
- ▶ Thermotransferfolie
- ▶ Barcodescanner
- ▶ Mobile Datenerfassung
- ▶ Softwarelösungen
- ▶ Laserkennzeichnung

September 2020 ein eigenes Inkassounternehmen gründen, aber das hat er gar nicht im Sinn: „Mit meinem neuen Wissen auf einem hohen juristischen Niveau kann ich unsere Kunden in einer Tiefe beraten, wie es mir bisher nicht möglich war. Schon allein dafür hat sich der Aufwand gelohnt“, konstatiert er. In den sechs Monaten hat Kühl Einblicke in komplexe Themengebiete wie bürgerliches Recht, Handels-, Wertpapier- und Gesellschaftsrecht, Zivilprozessrecht einschließlich Zwangsvollstreckungs- und Insolvenzrecht, Kostenrecht und nicht zuletzt Datenschutz- und Berufsrecht bekommen.

Was hat er noch mitgenommen von der Weiterbildung? Kühl fasst zusammen: „Neben der Vermittlung von profunden Kenntnissen rund um das Thema Inkasso durch erfahrene Richter, Anwälte, einen leitenden Regierungsdirektor und weitere Koryphäen auf ihrem jeweiligen Fachgebiet habe ich vor allem das Networking mit den rund 20 Teilnehmern aus ganz Deutschland sehr geschätzt, die gemeinsamen Aktivitäten und den fachlichen Austausch. Das hat meinen beruflichen und privaten Horizont ganz wesentlich erweitert.“

Was macht Betriebe attraktiv?

Karrieren wie die von Lasse Kühl scheinen heutzutage selten geworden zu sein. Es gibt aber doch gute Gründe dafür, seinen beruflichen Werdegang auf einen Arbeitgeber zu beschränken. Kühl nennt gleich mehrere: „Bei der Atriga arbeiten wir in kleinen Teams eng und vertrauensvoll zusammen. Freundlicher und kollegialer Umgang gehört dazu. Zudem sind die Hierarchien flach, die Entscheidungswege kurz. Hier kann man Themen schnell besprechen und klären. Außerdem ist die technische Ausrüstung immer auf dem neuesten Stand. Modernste Rechner und ergonomische Büromöbel machen die Arbeit sehr angenehm und komfortabel.“

Dass es sich hier nicht um reine Lobpreisungen des eigenen Arbeitgebers handelt, untermauern Gütesiegel der Bewertungsplattform „kununu“: Sie zählt die Atriga nicht nur zum Kreis von Unternehmen mit der Auszeichnung „Top Company“, sondern zu den wenigen, die das Siegel „Open Company“ tragen dürfen. Zu den Voraussetzungen gehört hier unter anderem ein transparenter Einblick in den Arbeitsalltag für potenzielle Bewerber. Laut Focus-Business ist Atriga darüber hinaus Top-Arbeitgeber Mittelstand 2021, gehört also zu den besten Arbeitgebern im Bereich Finanzen und ist das in Deutschland bei seinen Mitarbeitern beliebteste Inkassounternehmen.



Autor

Nicolai Jereb
Fachjournalist
Telefon 0201 45893609
nicolai.jereb@comfact.de
www.comfact-pressebuero.de

Nie wieder Türöffnung oder Schlüsseldienst! Nie wieder ausgesperrt!



ab
7,00 €
monatlich

Dem Ernstfall einen Schritt voraus

BWS
Sicherheit

069/888 145
www.bws-offenbach.de

Industriegebiet Waldhof

BWS Sicherheitsdienste • Harlass-Roth Bartenstein GmbH • Heinrich-Krumm-Straße 9 • 63073 Offenbach

Schlüsselaufbewahrung im Schlüsseltresor

- ☞ 24/7 Verfügbarkeit der Notruf- u. Service-Leitstelle
- ☞ 24/7 Abholung jederzeit
- ☞ Hol- und Bringservice
- ☞ Aufbewahrung hinter Panzerglas
- ☞ Code gesicherte Übergabe
- ☞ VdS 3138 und ISO 9001 zertifiziert

P kostenlos, direkt auf dem Hof