

WILLMANN WILL'S WISSEN

Mehr als zehn Jahre hat Mareille Willmann in einem Großkonzern gearbeitet. Stück für Stück kletterte die Holzmindenerin die Karriereleiter hinauf, bis sie beschloss, den Job an den Nagel zu hängen – und voll mit ihrem eigenen Unternehmen durchzustarten. Seitdem sie ihr Unternehmen Mühlenfeld vor anderthalb Jahren gegründet hat, dreht sich bei Willmann alles um die Zwiebel.

GESICHTER DER
JUNGEN WIRTSCHAFT



Manchmal wird es Mareille Willmann zu viel. Dann möchte die junge Gründerin einfach nur weinen. Wenn die 33-Jährige zu Hause in ihrer Küche steht und Zwiebeln schneidet, um ein neues Rezept auszuprobieren, beißt deren Gas in den Augen der jungen Frau und sie muss mit den Tränen kämpfen. Doch der Kampf lohnt sich, schließlich geht es um Willmanns Traum: den Erfolg ihres Unternehmens Mühlenfeld. Seit dessen Gründung dreht sich bei Mareille Willmann alles um die Zwiebel. Die kocht sie ein und bringt sie mit Öl, Essig sowie weiteren regionalen Zutaten aus dem Weserbergland zusammen. So entstehen leckere „Zwiebeleien“, wie Willmann das Ergebnis

»Mit einem eigenen Unternehmen ist man sein eigener Herr und muss nicht zwanzig Leute fragen, wenn man etwas machen will. Das finde ich toll.«

MAREILLE WILLMANN

selbst nennt. Die können zum Würzen und Marinieren genauso verwendet werden wie bei der Zubereitung von Salatdressing oder als Burgersauce. „Die Idee war, das klassische, englische Zwiebelchutney neu zu interpretieren. Nach vielen Kochstunden ist dann die Marke Mühlenfeld entstanden“, erklärt Willmann, die ihr Produkt in vier verschiedenen Sorten produziert. „Es ist kein Chutney und kein Dip. Es ist auch kein Senf. Es ist halt eine Zwiebeleie“, lacht sie. „Am besten, man probiert einfach“, ergänzt die Jungunternehmerin und grinst verschmitzt.

Küche statt Konzern

Mehr als zehn Jahre arbeitete Willmann, gelernte Industriekauffrau und Diplom-Eventmanagerin, für einen Großkonzern, zuletzt in der Unternehmenskommunikation. „Ich hatte einen gut bezahlten und sicheren Job“, sagt Willmann. „Aber die Idee aus meiner Leidenschaft für Küchenexperimente ein kleines Unternehmen zu machen, hat mich nicht losgelassen.“ Also gründete sie vor anderthalb Jahren Mühlenfeld, zunächst im Nebenberuf. „Man macht sich vorher keinen Kopf, was alles auf einen zukommt“, gesteht sie. Neben ihrer Vollzeitstelle im

»Man macht sich vorher keinen Kopf, was alles auf einen zukommt.«

MAREILLE WILLMANN

Konzern experimentiert Ein-Frau-Unternehmerin Willmann in der heimischen Küche an neuen Rezepten, sucht regionale Unternehmen, bei denen sie ihre Zutaten einkauft, und Partner, über die sie ihre Produkte stationär und online vertreibt. Sie kümmert sich ums Marketing, die Buchhaltung, die Produktion. Einmal im Monat packt sie kiloweise Zutaten in ihren Seat-Kombi, um in eine kleine Manufaktur in Ostwestfalen zu fahren. Dort werden ihre Zwiebeleien hergestellt. „In meiner Küche zu Hause teste ich nur für den privaten Gebrauch. Aus hygienischen Gründen darf ich dort nicht für den Verkauf produzieren“, erklärt Willmann. Die Gründerin hat schnell Gefallen am Unternehmertum gefunden. „In großen Konzernen trauen sich viele nicht, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen. Mit einem eigenen Unternehmen ist man sein eigener Herr und muss nicht zwanzig Leute fragen, wenn man etwas machen will. Das finde ich toll.“

»Was soll denn Schlimmeres passieren, als dass es nicht klappt?«

MAREILLE WILLMANN

Überzeugungstätlerin

Die große Entscheidungsfreiheit ist ein Grund, warum Willmann vor einem halben Jahr ihren Job an den Nagel hing und beschloss, Mühlenfeld künftig im Vollerwerb zu betreiben. „Ich habe einfach Bock, hier in Holzminden richtig etwas auf die Beine zu stellen.“ Neben viel Zustimmung und Anerkennung für den Mut, den es für die Entscheidung gebraucht hat, erntete Willmann auch den ein oder anderen skeptischen Blick oder Kommentar. „Gegenwind muss man offenbar aushalten, wenn man gründet“, sagt sie. „Die Leute haben ja auch ein bisschen recht, es ist schon ein wenig verrückt, was ich tue“, räumt sie ein – um gleich hinterherzuschieben: „Was soll denn Schlimmeres passieren, als dass es nicht klappt?“



Allrounderin: Promotion im Handel ist nur eine von Mareille Willmanns vielfältigen Aufgaben.

© Mareille Willmann

Willmann ist keine Trautänzlerin, sie blendet die Möglichkeit des Scheiterns nicht aus, lässt sich von ihr aber nicht ausbremsen – im Gegenteil: „Ich glaube fest an die Idee. Sonst würde ich das alles nicht machen.“

Die Gründerin investiert nicht nur eine Menge Energie und Zeit in Mühlenfeld, sondern auch Geld. „Ich stecke meine Ersparnisse in das Projekt“, sagt Willmann, die außerdem Unterstützung durch die lokale Wirtschaftsförderung erhalten hat und sich um einen Gründungszuschuss vom Arbeitsamt bemüht.

Netzwerkerin

Willmann genießt die Entscheidungsfreiheiten, die sie als Unternehmerin hat.

„Manchmal brauche ich aber eine zweite Meinung“, sagt sie. Vieles bespreche ich deshalb mit meinem Partner Eric, der mich sehr unterstützt.“ Auch der Austausch mit anderen Unternehmern ist für die Gründerin wichtig. Vor drei

»Schüchtern darf man nicht sein, wenn man als junge Gründerin in der Lebensmittelbranche vorwärtskommen will.«

MAREILLE WILLMANN

Jahren trat Willmann, damals noch Führungskraft im Konzern, bei den Wirtschaftsunioren Holzminden ein. „Nachdem ich selbst gegründet hatte, habe ich das WJ-Netzwerk noch einmal neu schätzen gelernt“, sagt sie.

Überhaupt: Netzwerken. „Schüchtern darf man nicht sein, wenn man als junge Gründerin in der Lebensmittelbranche vorwärtskommen will“, meint Willmann. „Mit Leuten quatschen macht den Hauptteil meiner Arbeit aus. Wahrscheinlich ist es auch der wichtigste.“ Aktiv auf potenzielle Kunden zugehen und sie überzeu-

gen zu können, sei natürlich vor allem auf Messen entscheidend, so die Unternehmerin. „Aber auch im Netz muss man das machen“, sagt Willmann. Mehrmals in der Woche schreibt sie Blogger und Influencer an und stellt ihre Produkte vor. Influencer lassen sich ihre Produktempfehlungen in den sozialen Medien bezahlen, zumindest normalerweise. „Einer, den ich angeschrieben habe, mochte einfach meine nette Nachricht. Der antwortete mir: ‚Du bist eine junge Gründerin und Du wirkst sympathisch. Schick‘ mir ein Glas und ich guck mal!‘ Ein paar Tage später hat er bei Instagram geschrieben, wie lecker er die Zwiebelei-

fand. Dem hat das einfach geschmeckt“, sagt Willmann stolz. Natürlich ist die Jungunternehmerin auch selbst mit Mühlenfeld bei Instagram und Facebook aktiv.

Willmann weiß, dass sich die Menschen neben ihren Produkten auch für sie als junge Gründerin interessieren und Willmanns ganz persönliche Geschichte hören wollen. „Das erlebe ich im Gespräch mit dem lokalen Zeitungsredakteur genauso wie beim Austausch am Messestand.“ Stören tut Willmann das nicht. „Ist doch cool, wenn die Leute sich für das Thema Unternehmertum interessieren“, sagt sie. „Start-ups haben in den letzten Jahren eine ganz andere mediale Präsenz bekommen.“ Schon mehrfach wurde die junge Unternehmerin gefragt, wann sie in die TV-Sendung „Die Höhle der Löwen“ gehe. Willmann muss dann lachen. „Das kann ich ausschließen“, sagt sie. Ansonsten scheint nichts unmöglich in der Zukunft von Mareille Willmann.

»Ist doch cool, wenn die Leute sich für das Thema Unternehmertum interessieren.«

MAREILLE WILLMANN

EVA SIEGFRIED



SWS
COMPUTERSYSTEME
Member of ACP Group

SWS Computersysteme AG

Wir digitalisieren den Mittelstand

Digitalisierungslösungen aus der Praxis

www.sws.de



4
Standorte



30
Jahre Erfahrung



125
Mitarbeiter



24
Stunden erreichbar





Digitalisierung, Industrie 4.0 oder Internet der Dinge - alles kommuniziert miteinander - und genau dafür brauchen Sie eine geeignete IT Infrastruktur. Wir helfen Ihnen mit flexiblen und innovativen Lösungen beim Design, der Umsetzung und Optimierung Ihrer IT Landschaft um Ihr Geschäft zu verbessern und Ihnen Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Wir stellen uns mit Ihnen der Herausforderung der Digitalisierung.



