

Geben und Nehmen in Bremen Senioren helfen Junioren bei der Existenzgründung von Michael Weisser

#

*Dieser Artikel erschien im Wirtschaftsmagazin
economy - das magazin für die neue wirtschaft Nr. 3. - März 2000*

#

Die Idee ist einfach und überaus wirksam zugleich: Menschen mit Erfahrung geben diese weiter an Menschen, die Rat suchen. Konkret meint dies: Ehemalige Top-Manager aus Bremen helfen regionalen Existenzgründern und beraten Unternehmen, die in Schwierigkeiten geraten sind.

Am Anfang steht eine alltägliche Geschichte. **Curt Brandis** war Industriemanager. Er war u.a. Mitglied der Geschäftsleitung der Krupp Maschinenfabriken. Als er ausschied wollte er nicht, wie die meisten in dieser Situation, in ein Loch der Isolation fallen. Da, wo Aktivität im Sekretariat war, wo das Telefon klingelte, Faxe vorgelegt wurden, Termine sich über die Woche verteilten, machten sich Stille, Leere, Langeweile breit. Curt Brandis begann, einen Stammbaum der Technik zu schreiben, um mit einem selbstgesetzten Ziel vor Augen den Geist in Bewegung zu halten, dann engagierte er sich in der Organisation COMICON beim wirtschaftlichen Aufbau im Osten.

Eine Veranstaltung im **Bremer Gründerzentrum BITZ** gab diesem Drang nach geistiger Bewegung im Jahr 1997 eine zusätzliche Richtung. „Existenzgründung“ war das einheitliche Thema der Referate. Danach wurde heiß debattiert. Junge Unternehmensgründer formulierten Sorgen und stellten viele Fragen, die in der Fülle und Intensität an diesem Abend nicht bewältigt werden konnten. Curt Brandis und seine Freunde Gerhard Melchers, Gerhard Puschmann und Wolfgang Schaarschmidt erkannten dringenden Bedarf. Und sie fühlten ein neues-altes Gefühl. Sie wurden erinnert an die Zeit, als es ihr täglicher Job war, Pläne zu entwickeln, Situationen zu prüfen und Probleme zu lösen. Sie waren im Gespräch und hatten mit einem gemeinsamen Thema eine gemeinsame Aufgabe.

Am 7. Dezember wurde die Idee in eine Form gegossen. 7 ehemalige **Unternehmensmanager aus Bremen und Bremerhaven** gründeten an diesem Tag den Bremer Senior Service als eingetragenen Verein. Der Vorsitzende des Vorstands ist bis heute Curt Brandis. Groß, grauhaarig, mit

klarem Händedruck das notwendige Vertrauen vermittelnd. Ihm an der Seite und ständig eine engagierte Hilfe ist seine Frau Helga, Diplombetriebswirtin und ehemalige Leiterin eines im Sozialressort im Land Bremen. Zusammen mit den anderen Gründungsmitgliedern warben die beiden unter Freunden für ihre Idee. Der Gedanke, anderen zu helfen und mit der Hilfe zugleich im eigenen Leben neue Aufgaben zu definieren machte die Runde und stieß auf Zuspruch. Seit zwei Jahren ist die Gruppe nun schon aktiv.

Aus welchen Berufsfeldern kommen die Menschen, die bereit sind, in dieser Zeit des allumfassenden Business etwas „kostenlos“ zu tun? Der Vorstand, im Alter zwischen 60 und 75 Jahren, ist exemplarisch für seine Mitglieder:

Wilfried Siebenmorgen, ehemaliger Geschäftsleiter der Einkaufsstadt Dodenhoff

Jan Kleffel, Oberst a.D. im diplomatischen Dienst, zuletzt OECD Beobachter im Kosovo und

Günter Schlüter, ehemaliger Hauptabteilungsleiter des Fischverarbeitungsunternehmens Nordsee, der den Verein in Bremerhaven vertritt.

Curt Brandis zu den Qualifikationen seines 48 Mitglieder umfassenden Teams: „Unsere Mitglieder waren als Angestellte in Führungspositionen, mindestens Hauptabteilungsleiter in großen, zumeist international tätigen Unternehmen. Unsere Selbstständigen waren erfolgreiche Steuerberater, Anwalt, Architekt oder im Einzelhandel tätig.“

Worum es inhaltlich geht, wird im Vereinsprospekt und auf der neuen Internetsite (www.existenzgruendung-bremen.de) ohne Umschweife gesagt : „Wir sind eine Gruppe von ehemaligen Führungskräften der Wirtschaft, dem Handwerk und dem Handel. Wir kommen aus den unterschiedlichsten Berufsgruppen und bringen langjährige praktische Erfahrung und aktualisiertes Wissen mit. Wir sind aufgeschlossene, neutrale Gesprächspartner. Wir vertreten keine eigenen Interessen und übernehmen keine betrieblichen Aufgaben. Unsere Tätigkeit ist ehrenamtlich; wir verlangen kein Honorar.“

Dieser Umstand war für den Bremer Dipl. Ing. Dieter Okrent ein schlagendes Argument, sich von den Senioren beraten zu lassen. Was den 52 jährigen „Jungunternehmer“ an den Seminaren der Handelskammer störte war der Umstand, daß die dortigen Referenten nicht nur eine Spur

von Überheblichkeit zeigten, sondern dafür auch noch honoriert werden wollten. Die Senioren aber, die Okrent im Bremer Innovations- und Technologiezentrum (BITZ) bei einer der monatlichen Informationseranstaltung kennenlernte, hörten zu statt sich darzustellen. Dann suchten sie aus ihrer Mitte den passenden Fachmann Herrn Akerfors, der ihn persönlich zu sich einlud und Hilfestellung auf dem Weg zum beratenden Ingenieur für Qualitätsmanagement gab. Die Bremer Senoren gefallen Okrent deshalb so gut „weil das Leute aus der Praxis für die Praxis sind, die ohne jede Überheblichkeit einem ganz pragmatisch auch mal die Flusen aus dem Kopf nehmen können“.

Für Curt Brandis sind die Hilfesuchenden im Gegenzug sympatische Menschen, die versuchen, aus ihrem Leben etwas zu machen und aus der Arbeitslosigkeit mit eigener Anstrengung herauszuwollen. „Hier fehlt es aufgrund mangelnder Erfahrung einfach an Kenntnissen von betriebswirtschaftlichen Prozessen oder am Rechnungswesen, also an konkreter täglicher Praxis. Und ebenso sehen es die anderen Senioren.

Die Gruppe, die professionell und klar sagt, was Sache ist, trifft sich einmal im Monat im altherwürdigen „Club zu Bremen“ im Untergeschoss des Schütting, dem Sitz der Bremer Handelskammer. Hier sind passende Räume und eine Restauration. Hier ist ein optimaler Platz, um Vereinssitzungen abzuhalten, um Vorträge anzubieten oder um sich untereinander auszutauschen.

Reden ist Silber - Zuhören ist Gold

Senioren haben im Verlauf ihres Lebens eine Fülle von Wissen und Erfahrungen angesammelt, und Sie haben Zeit, in der sie dieses alles vermitteln können. Diese Zeit macht die Wirtschaftssenioren zu geduldigen Zuhörern, denn sie stehen weder unter betrieblichem Leistungsdruck, noch müssen sie sich nach ihrem erfolgreichen Berufsleben persönlich profilieren. Diese Vorteile kommen den Gesprächspartnern im Beratungsalltag zu Gute.

Wie sieht so ein Alltag aus? Wie kommen die Senioren zu ihren Klienten? Und wie erfahren die Klienten von diesem Angebot der kostenfreien Beratung?

Die regionale Presse hat über die Initiative berichtet, doch das wirkt nur punktuell. Die Mitglieder des Vereins sind bei Veranstaltungen anwesend und werben durch Präsenz, doch solche Veranstaltungen geben der Arbeit noch keine Kontinuität. Und man darf nicht vergessen, daß die Wirtschaftssenioren Konkurrenz haben, nämlich das Heer der

selbsternannten Unternehmenberater, die zumeist hohe Rechnungen schreiben, ohne für irgendeinen Erfolg zu garantieren. Im vorliegenden Fall ist dies fatal, denn Existenzgründer sind in der paradoxen Situation, daß sie zum Start qualifizierte Hilfe brauchen, die sie aber noch nicht bezahlen können.

Das macht das Angebot der Senioren so besonders attraktiv und in den meisten Fällen ist es die einzige Möglichkeit, die junge Existenzgründer oder Unternehmer ohne großes Eigenkapital wahrnehmen können. So fühlen sich die Senioren als Rettungsboje in aufgewühlter Nordsee. Ein wichtiger Schnittpunkt zwischen diesem Angebot und der bestehenden Nachfrage ist seit neuem das Arbeitsamt in Bremen. Hier bieten die Senioren einmal im Monat einen Sprechtag an. Das Amt stellt die Terminliste zusammen und mehrere Senioren übernehmen abwechselnd den ganzen Tag über die angemeldeten Interessenten.

Aus der regionalen Presse hat Frau Ursel Gut von den Senioren erfahren. In England als Gartendesignerin ausgebildet, bietet sie jetzt in Bremen ihre Dienste als freie Gestalterin an. „Um mich hat sich Frau Brandis in ganz rührende Weise gekümmert. In langen Gesprächen haben wir viele gemeinsame Ideen entwickelt, um mein Geschäft in Gang zu bringen. Hilfe zur Selbsthilfe, das ist für mich das Rezept dieser Gruppe“.

In gleicher Weise begeistert sind auch Anthony Derby (31) und Gunnar Christiansen (32), die vom Senior Siebenmorgen in Fragen des Einzelhandels Tips bekommen haben. „Herr Siebenmorgen konnte uns als ehemaliger Geschäftsführer des Möbelhauses Dodenhof besonders bei den Kostenvoranschlägen und bei Kontakten zu Handwerkern für unseren Ladenumbau wertvolle Tips geben. Wir verkaufen Merchendingartikel aus Kino, Film und Fernsehen. Da ist die gute Präsentation besonders wichtig. Den Bremer Senior Service können wir beide nur empfehlen“. Kann es da noch bessere Komplimente geben ?

Wie gehen die Senioren in so einem Gespräch konkret vor? Curt Brandis: „Wir lassen uns zunächst über Absichten und Pläne des Unternehmers in spe unterrichten und helfen dann, die Vorstellungen umzusetzen. Dann erarbeiten wir gemeinsam die erforderlichen Maßnahmen:

- # zur Struktur des geplanten Unternehmens
- # zur Strukturverbesserung bei bestehenden jungen Unternehmen
- # zur betriebswirtschaftlichen Organisation
- # zur Kosten- und Leistungskontrolle
- # zur Finanzierung
- # zur Absatzförderung
- # zur Umsatzvorausschau für eine überschaubare Zeit

Wir begleiten diese Maßnahmen in der Anfangs- und in der Aufbauphase. Wenn es erforderlich ist, sind wir Gesprächspartner auch bei Verhandlungen mit Behörden, Fachverbänden, Fachinnungen, Banken, Versicherungen, Steuerberatern und Juristen.“

Die Senioren sind Realisten. Bei allem Engagement, eine Neugründung zu fördern, filtern sie doch das Machbare von den Euphorien, und machen ohne Umschweife deutlich, was sie nicht tun:

„Wir werden unwirtschaftliche Projekte nicht begleiten und von Vorhaben abraten, die nach unserer Erkenntnis keine Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg haben werden. Wir werden kein Vorhaben unterstützen, das den guten Sitten widerspricht, oder geeignet ist, andere zu schädigen. Wir übernehmen nicht die Sanierung eines Unternehmens. Wir sind nicht autorisiert, steuerlichen oder juristischen Rat selbst zu geben. Wir werden nicht aktiv in Unternehmen tätig.“

Das sind notwendig offene Worte von Profis zu solchen, die es werden wollen. Offene Worte sind die Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit und die beschränken die Senioren auf Beratung und Unterstützung. Alle Empfehlungen können selbstverständlich nur unverbindlich gegeben werden, was eine Haftung ausdrücklich ausschließt. Das Geheimnis der Hilfe liegt also wesentlich darin, ein offener Gesprächspartner zu sein, Vertrauen zu vermitteln und auch Vertrauen entgegengebracht zu bekommen.

Der Seniorservice macht klar, was er von den Existenzgründern erwarten muß: „ Die Hilfesuchenden müssen ihre Probleme offen darlegen, damit wir die notwendigen Beratungsinhalte erkennen können. Es ist für den Erfolg unserer Arbeit unverzichtbar, über alle neuen Aspekte, die während der Beratungsphase auftreten, unverzüglich und offen unterrichtet zu werden. Wir tragen Verantwortung, denn wir geben Ratschläge. Aber unsere Ratschläge können nur dann gut sein, wenn wir die Fakten kennen.“

Wenn der Service kostenfrei gewährt wird stellt sich die Frage: Wie finanziert sich der **Bremer Senior Service e.V.**? Jedes Mitglied arbeitet nicht nur kostenfrei, sondern spendet auch noch 50 DM im Jahr in die Vereinskasse. Dazu kommt ein Zuschuß des Bremer Senats in Höhe von 10.000 DM pro Jahr, so dass knapp die laufenden Kosten für Porto, Telefon, Druckkosten für Infos und Broschüren, Fahrten etc., abgedeckt werden können.

Spenden würde der Verein sicherlich bekommen, aber das Finanzamt verwehrt ihm bis jetzt die steuerliche Absetzbarkeit der

Spendenbescheinigung. Kurzsichtig! Unklug von den zuständigen Stellen! Denn was könnte der Öffentlichen Hand besseres passieren als eine Initiative, die versucht, Probleme zu lösen, damit Arbeitsplätze zu schaffen oder zu erhalten, damit das Arbeitsamt oder gar das Sozialamt zu entlasten. Der Optimismus der Senioren ist ungebrochen: „Wir haben die Hoffnung nicht aufgegeben und starten in diesem Jahr eine erneute Initiative, um das Bremer Finanzamt von der Gemeinnützigkeit unserer Arbeit zu überzeugen“.

Halogenspots auf goldenen Awards, ein repräsentatives Designerbüro mit Chromstahlsesseln, exotischen Fruchtarrangements und demonstrative HighEndTechnik braucht diese Initiative nicht. Curt Brandis weiß, wovon er redet, wenn er schmunzelnd einwirft „Wir haben die Eitelkeiten hinter uns. Wir haben keinen Profildruck, denn niemand sägt an unserem Stuhl. Wir können uns einfach auf unseren Gesprächspartner und unsere Hilfe konzentrieren“.

Erfolg ist eine Frage des Engagements

Der Einsatz der 48 engagierten Senioren im Verlauf der vergangenen zwei Jahre hat seine Früchte gebracht. Bis heute wurden 410 Beratungen durchgeführt. Schwerpunkt der Neugründungen lag inhaltlich in den vergangenen beiden Jahren deutlich bei neuen Dienstleistungen und im Einzelhandel. Interessant: Mit 32% an weiblichen Unternehmensgründern liegt Bremen voll im Trend der Bundesstatistik. Auch seine Erfolgsquote hat der Senior Service statistisch festgehalten. Er liegt bei rund 20% erfolgreicher Gründungen. Bei weiteren 13% konnten gefährdete Firmen wieder (norddeutsch gesprochen) auf klaren Kurs gebracht werden, weitere 5% der Gesprächspartner stehen vor der Gründung. Das ist ein Gesamterfolg von rund 40%. Gratulation!

Kontaktadresse:

Bremer Senior Service e.V.

Mitglied der Bundesarbeitsgemeinschaft

ALT HILFT JUNG e.V. in Bremen und Bremerhaven

Herrn Curt Brandis

Bürgermeister Spitta Allee 5, 28329 Bremen

Telefon 0421-24 92 78, Fax 0421-24 49 670