

Sehr verehrte Gäste,
meine Damen und Herren,
liebe Mentoren,

10.12.15

zur traditionellen Mentoren-Mahlzeit heiÙe ich Sie auch im Namen aller Vorstandsmitglieder herzlich willkommen. Wir freuen uns, dass trotz der vielen Termine in der Weihnachtszeit, Flüchtlingskrise und der Aufarbeitung der Folgen der Olympia-Entscheidung so viele von Ihnen gekommen sind.

Wegen der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit möchte ich stellvertretend für alle nur ganz wenige Ehrengäste begrüÙen, allen voran unseren Festredner, **Klaus-Hinrich Vater**, Präsident der IHK zu Kiel.

Herzlich begrüÙen möchte ich auch unseren Ehrenvorsitzenden **Klaus Uschkoreit**, ohne den es die Mentoren für Unternehmen in S-H nicht gäbe.

Ich freue mich ganz besonders, Dich Gert hier zu sehen und danke Dir für die Organisation dieser Veranstaltung. Im Mai dieses Jahres stand **Dr. Gert Lang-Lendorff** nicht mehr zur Wiederwahl zur Verfügung. Ich habe das Amt der 1. Vorsitzenden von ihm übernommen.

Lieber Gert, Du hast in den letzten 5 Jahren als Vorsitzender und davor als Vorstandsmitglied den Verein deutlich geprägt.

Dank Deines Engagements und Deiner zahlreichen Kontakte zu Bildungseinrichtungen, Politik und Wirtschaft hast Du den Verein vorangebracht. Die Arbeit daraus macht uns sehr viel Freude, bringt uns Anerkennung und fordert uns. Auch an dieser Stelle sei Dir noch mal herzlich gedankt.

Als deine damalige Stellvertreterin wurde ich in das Amt der Vorsitzenden gewählt. Lässt hier etwa Gender Mainstream grüÙen? Und will man mal schauen, wie sich die einzige Frau in der Umgebung von Alpha-Tieren behaupten kann?

Ich bin gut gewappnet.

Mit 28 Jahren habe ich mich in München selbständig gemacht, um deutsche Unterhaltungselektronik zu vermarkten. Den Weg in die Selbständigkeit hat mir und meinen Gründungspartnern die IHK in München geebnet. Dort gab es Existenzgründungsseminare und – ich hatte einen Mentor. Er hat mir viel beigebracht, vor allem „die Leidenschaft für die Arbeit“, „Vernetzungen zu pflegen“, „und das „Richtige einschätzen der eigenen Grenzen.“

In Kiel kennen mich viele als ELAC Geschäftsführerin. Nach dem Verkauf an ausländische Investoren habe ich mich nicht zur Ruhe gesetzt. Ich habe mit meinem Mann eine neue Firma gegründet, mich den Mentoren angeschlossen und stehe jetzt als Vorsitzende vor Ihnen.

Meine Damen und Herren,
zunächst möchte ich Dank sagen. Danke an die **IHK zu Kiel**, die **Förderinstitute**, die maßgebenden **Wirtschaftsverbände**, an die **CAU**, die **FH**, die **WAK**, an die **Job-Center**, die **KiWI**, der **Wirtschaftsförderung Lübeck**. Danke an alle mit denen uns vertrauensvolle Kooperationen verbinden. Unser Dank für die gute Zusammenarbeit gilt auch den im Lande ansässigen Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken. Herzlichen Dank auch an meinen Vorstand, der mich so konstruktiv unterstützt. Insbesondere möchte ich mich bei **Berthold Pohl** und **Peter Lembke** bedanken. Sie haben als Schriftführer und Schatzmeister die meiste Arbeit mit unserem Verein.

Ich könnte diese Positivliste noch fortsetzen, aber es gibt doch tatsächlich auch Kreise, die sich uns gegenüber etwas zurückhalten. So wüssten wir uns mit einigen IHKs des Landes weniger Berührungängste. Aus meiner Sicht liegt das daran, dass wir noch nicht genügend kommuniziert haben, welchen Nutzen wir deren Klientel stiften könnten.

Was unterscheidet uns Mentoren von gewerblich orientierten Unternehmensberatern?

Wir sind Dialogpartner auf Augenhöhe. Wir geben Wissen und Erfahrungen weiter – und das ehrenamtlich.

Wir sind Coaches, wir arbeiten nicht an aufwändigen Analysen und Gutachten, erstellen keine belastbaren Prognosen z.B. nach IDW-Standard, etc. Dieses Geschäft überlassen wir gerne gewerblich orientierten Beratern. Wir sagen nur aus unserer Erfahrung, wie es geht. Und das ohne Folgeaufträge im Kopf haben zu müssen, denn wir sind wirtschaftlich und geistig völlig frei. Wer meint, dass wir mit gewerblichen Unternehmensberatern in Konkurrenz stehen, der irrt. Im Gegenteil wir könnten gute Akquisiteure für Berater sein, die aufwändige Personaleinsätze gerne übernehmen können.

Wir zählen zurzeit 36 Mitglieder und konnten im letzten Jahr 8 neue Mentoren hinzugewinnen und uns etwas verjüngen. Wir haben ein Durchschnittsalter von 68 Jahren, wobei 11 Mentoren gleich/unter 65 Jahre alt sind.

Damit wir am Ball bleiben, bilden wir uns regelmäßig fort. Fast geschlossen haben wir uns in Dersau im letzten Jahr mit Social Media, Bonitätsanalysen, Insolvenz Kriterien, mit Haftungsrisiken, Age-Management, Unternehmensnachfolge und mit Mediation beschäftigt. Einer von uns wollte es noch genauer wissen. **Jörg Noak** hat an der Uni in Kiel eine Weiterbildung zum **zertifizieren Mediator** absolviert. Herzlichen Glückwunsch Jörg und danke für die Kompetenzerweiterung unseres Teams.

Im Schnitt betreuen wir rund 300 Mandate pro Jahr.

Mehr als 25 % wenden sich an uns mit Marketing- und Vertriebsfragen, fast 22 % haben Finanzprobleme, 20 % sind Existenzgründer und rund 12 % suchen unsere Hilfe bei der Unternehmensnachfolge.

Viele Mandate erhalten wir durch Empfehlung.

Neben den vielen Projekten die wir betreuen, ist die Einführung der **IHK –Unternehmensnachfolge-Sprechstunde** ein großer Erfolg geworden. Seit April werden monatlich verkaufswillige Unternehmer komprimiert beraten, wie ein erfolgreicher Prozess der Unternehmensnachfolge zu gestalten ist. Ein besonderes Dankeschön gilt hier meinem Vorstandskollegen **Jörg Stolzenburg**, der das alles koordiniert und vorantreibt.

Aktuell begleiten wir rund 25 Fälle von Unternehmensverkäufen, davon sind über 30 % abgeschlossen. Die Fälle verteilen sich über alle Industriebereiche.

Auch hier sehen wir uns als **Wegweiser, als Treiber, Ratgeber und Vermittler**.

Unsere Existenzgründer halten uns auch ordentlich auf Trapp. Die Beschäftigung mit diesem Thema ist der reinste Jungbrunnen.

Man lernt, was ein

Accelerator ist – nämlich eine Art Kaderschmiede. Ein **Inkubator** ist eine Art Start-up-Brutkasten. Inzwischen wissen wir auch, dass man unter **Bootstrapping** eine Finanzierung ohne fremde Mittel versteht, wir haben kennengelernt, wie faszinierend **Maker-Spaces** sind, wir reden locker über **Kickstarter**-Kampagnen und wundern uns nicht, wenn uns ein junger Mandant sagt, wenn etwas nicht läuft, dass es zu **pivoten** gilt. „Pivot“ steht – wie Sie sicher wissen - nicht für eine spezielle Tabellenform bei Excel, sondern für Kurswechsler.

Insofern ist es für uns alle eine Herausforderung mit dem technologischen Level der Zeit mitzugehen.

Nicht pivotet haben zwei ganz besondere Existenzgründer, die **Karsten Kahlcke**, mein Stellvertreter, betreut. Ich möchte Ihnen kurz die **Karriere-Tutor GmbH** vorstellen. Ihre Geschäftsidee sind Online-Weiterbildungsmöglichkeiten mit teilweise sogar international anerkannten Abschlüssen. Ihr Lehrgangsangebot ist TÜV-zertifiziert und auf dem Portal der Agentur für Arbeit "Kursnet" gelistet. Arbeitslose werden zur beruflichen Weiterqualifizierung auf dieses Portal verwiesen und erhalten dann für die Weiterbildung eine finanzielle Förderung der Arbeitsagentur. Das läuft richtig gut. Später will man dann mit Unternehmen im Bereich Personalentwicklung sowie auch mit anderen Weiterbildungsanbietern kooperieren. Ein interessanter Wachstumsmarkt.

Die Karriere-Tutor GmbH wandte sich an uns mit der Bitte, bei der Finanzierung behilflich zu sein. Ihr Businessplan - mit Hand und Fuß – aber schwer verständlich für nicht-Weiterbildungsexperten - musste erst mal übersetzt werden. Dann konnte Mezzanin-Beteiligungskapital und ein Banken-Engagement eingeworben werden.

Ihr Start gelang. Ihr Umsatz schnellte in den ersten 3 Monaten in die Höhe, so dass sie jetzt realistisch davon ausgehen, in drei Jahren die 3 Millionen-Grenze zu knacken.

Die Geschäftsführer: **Andrea Fischer** und **Oliver Herbig** sind heute bei uns und werden sicherlich gerne am Rande der Veranstaltung Rede und Antwort stehen.

Herzlichen Dank Karsten, dass Du uns Mentoren da so gut vertreten hast.

Meine Damen und Herren,

Wir haben uns heute das Thema **Selbständigkeit /Unternehmertum** vorgenommen

Johannes Gross, hat das Thema in einen wunderbaren Vergleich auf den Punkt gebracht: Selbstständige ließen sich mit der Figur des Robinson Crusoe vergleichen, der einst vom Schiff gespült wurde und sich auf einer einsamen Insel durchkämpfen musste. „Als er sich ungewollt selbstständig machte, brauchte er zum Überleben alle Eigenschaften, die dem Unternehmer zugeordnet werden – Schaffenskraft, Arbeitsfreude, Erfindungsgeist, Risikobereitschaft.“

So schwer dies für den Gestrandeten auch gewesen sei, in vielerlei Hinsicht habe es Robinson leichter gehabt als Zeitgenossen, schrieb Gross. Er habe nicht mit Konkurrenz, Banken, dem Finanzamt, mit Bürokratie, Gewerkschaften, Mitarbeitern, Familienangehörigen oder Erben zu kämpfen gehabt: Gross' Schlussfolgerung: „Robinson brauchte keine Berater“ – wohl aber „die modernen Selbständigen“.

Unternehmertum war in allen Zeiten komplex nur die Rahmenbedingungen und Risiken haben sich geändert.

Risiko ist allgegenwärtig. Jede Geschäftsidee, jedes neue Produkt, jedes innovative Produktionsverfahren trägt das Risiko des Scheiterns in sich.

Wenn wir keine unternehmerischen Risiken mehr eingehen, verzichten wir auf Innovation, Fortschritt und auf jede Anpassung an sich ändernde Rahmenbedingungen.

Damit Unternehmen mit Risiken verantwortungsvoll umgehen können, bedarf es umfassender Expertise. Hier kommen die Mentoren zum Einsatz!

Wirtschaft und Politik sollten sich gemeinsam dafür einsetzen, alle gesellschaftlichen Akteure vom Nutzen der bewussten und verantwortlichen Übernahme unternehmerischen Handelns zu überzeugen.

Wir als Mentoren helfen gerne dabei.

Wir freuen uns jetzt auf den Vortrag von Hr. Vater:

„Wie wird man Unternehmer? Firmengründungskultur in Schleswig-Holstein“