

# Wie Start-ups vom Wissen der Erfahrenen profitieren

**Die Senioren der Wirtschaft beraten ehrenamtlich Unternehmensgründer und Firmenchefs – auch in Südbaden**







**Herbert Lehmann**

---

***Von Greta Esdar***

---

FREIBURG. „Wir wollen Menschen ermutigen, bei uns an die Tür zu klopfen“, sagt Herbert Lehmann. Lehmann gehört neben den rund 45 anderen Mitgliedern, zu dem Team der „Senioren der Wirtschaft“, einem ehrenamtlichen Verein, der es sich zur Aufgabe gemacht hat, Unternehmer zu beraten.

Unter ihrem Motto „Erfahrung teilen – Erfolg sichern“ unterstützen die ehemaligen Unternehmer und Führungskräfte aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung sowie Freiberufler mit ihrem Expertenwissen Unternehmer. Zielgruppe sind Existenzgründer und junge Firmen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Auch kleinere Firmen, die schon länger am Markt aktiv sind, können mit den Senioren ihre Perspektiven reflektieren.

Lehmann ist seit einem Jahr bei dem Verein tätig. Warum er sich nach seinem Berufsleben als erfolgreicher Banker bei der Sparkasse Staufen-Breisach nicht auf seinen Lorbeeren ausruht? „Es ist wichtig auch im Alter aktiv zu bleiben



und sein Know-how nicht verfallen zu lassen“, sagt er. Es sei eine Herausforderung für ihn, Menschen zu helfen und ihre Ideen zum Erfolg zu bringen. Auch für sich selbst zieht Lehmann einen Mehrwert aus seiner ehrenamtlichen Aktivität: „Ich kann ständig neue Erfahrungen machen, Berater und Unternehmer lernen voneinander.“ Seit ihrer Gründung 1987 in Baden-Württemberg haben die Senioren mehr als 9000-mal beraten. Die Idee ist nicht neu. Der „Senior Expert Service“ (SES) mit dem Hauptsitz in Bonn bietet bereits seit 1983 ein ähnliches Angebot an. Auch hier übernehmen Ruheständler eine Mentorenrolle für Unternehmer, die Stiftung ist jedoch weltweit beratend tätig.

## **Oft wird zu rosarot gedacht**

„Unsere Stärke sind unsere Berater vor Ort“, sagt Lehmann. „Wir sind sehr offen, sehr ehrlich und sind nicht abhängig von langfristigen Aufträgen, wie es berufstätige Berater sind.“ Die Senioren können ihre Tätigkeit, anders als klassische Unternehmensberatungen, ohne finanzielle Interessen ausüben. Klienten, die den Verein beauftragen, müssen zu Beginn einen Betrag von 100

Euro plus Mehrwertsteuer investieren, um eine Erstbetreuung zu erhalten, die bis zu drei Termine umfassen kann. Die weitere Vergütung ist abhängig von den in Anspruch genommenen Leistungen.

Der Pressesprecher des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater (BDU), Klaus Reiners, sieht die Unterstützung von Organisationen wie dem SES oder den Senioren der Wirtschaft als sinnvoll an. „Es kann viel Know-how-Transfer auf den Weg gebracht werden“, sagt Reiners. „Das hat natürlich seine Grenzen, auch was die Leistungsfähigkeit beispielsweise im digitalen Wandlungsprozess betrifft. Man sollte als Unternehmer die Stärken und Schwächen solcher Organisationen abwägen.“

Die Wirtschaftssenoren können auch auf ein großes Netzwerk zurückgreifen, das sie während ihrer langen Berufstätigkeit aufgebaut haben. Unterstützend zur Seite stehen den Senioren beispielsweise Hochschulen, Wirtschaftsförderer, Jobcenter, Kreditinstitute sowie die Wirtschaftskammern.

„Wichtig ist es“, sagt Lehmann, „die Klienten zum richtigen Berater zu bringen“, damit eine individuell angepasste, branchengerechte Hilfestellung gewährleistet werden kann. Diese Kompetenzen und Erfahrungen der Berater, werden mit den Zielen der Klienten abgeglichen und aufeinander abgestimmt.

Nicht jede Unterstützung der Senioren mündet in der unternehmerischen Tätigkeit. „Man sollte auf die Risiken einer Selbstständigkeit aufmerksam machen und eine Sensibilität für ebendiese schaffen.“ Die Geschäftsidee eines Unternehmers ist sein Kapital, wichtig ist es aber auch, diese auf ihre Marktfähigkeit kritisch zu überprüfen. „Eine zündende Idee allein ist nicht ausreichend“, sagt Lehmann. „Oft wird nur rosarot gedacht. Ein guter Unternehmer hinterfragt seine eigenen Ziele und wir, die Senioren der Wirtschaft, sind objektiv und fragen auch die kritischen Seiten ab.“

Steht die Finanzierung auf tragfähigen Beinen? Wie können neue Kunden gewonnen und Altkunden gehalten werden? Die potenziellen Unternehmensgründer können in Zusammenarbeit mit ihren Beratern Businesspläne erstellen und sich auf ein Bankgespräch vorbereiten. Schon länger aktive Unternehmer können die Unternehmensentwicklung überprüfen und wenn nötig korrigieren.

Das Engagement der Senioren findet bei den Jungunternehmern Zuspruch. „Die Kombination aus Erfahrung, echtem Interesse, konstruktivem Feedback und aktiver Unterstützung bringt mich mit jedem Treffen einen großen Schritt



weiter“, lautet die Aussage eines ehemaligen Klienten, die auf der Homepage der Senioren zu lesen ist.



Weiteres zu den Senioren der Wirtschaft erfahren Sie unter:  
[www.senioren-der-wirtschaft.de](http://www.senioren-der-wirtschaft.de)