



### ZUR PERSON

Herbert Lehmann (66) ist gelernter Bankkaufmann und hat 46 Jahre für verschiedene Sparkassen gearbeitet. Von 1993 bis bis 2016 war er Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Staufen, beziehungsweise ab 2001 Staufen-Breisach. Seit seinem Ruhestand engagiert sich Lehmann bei den „Senioren der Wirtschaft“. Der Verein besteht aus ehemaligen Führungskräften und Unternehmern, die Gründer und junge Unternehmer mit ihrem Fachwissen beraten. Für die IHK bieten die Senioren der Wirtschaft monatliche Businessplan-Sprechtag an. Herbert Lehmann berät Gründungswillige in Freiburg, sein Kollege Klaus Wurth in Lahr.

# >> Konstruktiv, aber kritisch <<

Den Businessplan auf Inhalte, Vorgehensweise und Umsetzbarkeit hin abklopfen: Dabei geht es bei den Sprechtagen, die jeden Monat abwechselnd in Lahr und Freiburg stattfinden. Diesen für Gründungsinteressierte kostenfreien Service bietet die IHK zusammen mit den Senioren der Wirtschaft an. Herbert Lehmann ist einer der Berater und berichtet hier, worauf es ihm ankommt.

Kunden her gedacht worden? Gibt es schon Rückmeldungen von potenziellen Kunden? Manchmal fehlt noch der richtige Blick auf die Zielgruppe oder eine zweite Säule.

### Können Sie als ehemaliger Sparkassenvorstand den Gründern besondere Tipps für die Finanzierung geben?

Ja, ich kann auf die Erfahrungen aus dem eigenen Geschäft zurückgreifen. Durch die Kreditierungen der Vergangenheit weiß ich, worauf ein Bankberater schaut, was ihm noch fehlt. Ich habe natürlich auch Verbindungen zu regionalen Sparkassen, bin bislang aber nie mit zu einem Bankgespräch gegangen, sondern habe nur darauf vorbereitet. Wenn man sieht, der Businessplan hat Hand und Fuß, schaut man zunächst nach Fördermöglichkeiten, Zuschüssen oder anderer Unterstützung. Wir haben auch moderne Finanzierungsformen im Blick wie Crowdfunding oder Businessangels oder die Kooperation mit größeren Partnern.

### Wie würden Sie Ihre Arbeit als Businessplan-Berater beschreiben?

Unser Schwerpunkt ist es, das Ganze konstruktiv, aber kritisch zu hinterfragen. Wir geben Hilfe zur Selbsthilfe, zeigen Gründern beispielsweise, wo sie eingreifen können oder welche Tools es gibt. Wir sehen uns aber auch als kritischer Sparringspartner und sagen schon auch mal: Lasst lieber die Hände davon.



Die nächsten Termine:

- 25. Juni: Freiburg
- 23. Juli: Lahr
- 4. September: Freiburg
- 24. September: Lahr
- 29. Oktober: Freiburg
- 19. November: Lahr (jeweils 9 bis 17 Uhr)

Anmeldung:

Daria Berg ☎ 07821 2703-680 ✉ [daria.berg@freiburg.ihk.de](mailto:daria.berg@freiburg.ihk.de)

### Welchen Eindruck haben Sie von der Qualität der Gründungsideen?

Das sind zum Teil hochwertige, spannende Themen, die wir Wirtschaftsenioren – auch in der Zusammenarbeit mit dem Gründeraccelerator Baden-campus in Breisach – sehen. Ich habe den Eindruck, dass viele hochqualifiziert sind. Aber in den Sprechstunden kommt es auch immer wieder vor, dass wir sagen: Macht mal langsam. Interview: kat

### Wie gehen Sie in der Beratung vor?

Ich prüfe erstmal das Gesamtkonzept, schaue, ob es schlüssig und rund ist. Wenn ich zur Bank gehe: Habe ich damit eine Chance? Ist es vom

ANZEIGE

**FRANKSA** - Ihr Spezialist für Gummi-Metall-Verbindungen  
großes Standard- und Normteilprogramm kundenspezifische Lösungen



**FRANKSA**  
Technische Gummi- und Kunststoffprodukte



☎ 05494 914797  
✉ [info@franksa.de](mailto:info@franksa.de)  
[www.franksa.de](http://www.franksa.de)



**SERVICE  
QUALITÄT  
PREIS**