

Zum Abschied von Bernd P. Mayer

Time to say goodbye, Bernd P. Mayer

Elf Jahre war er nun dabei! Einer großen Anzahl von Existenzgründern hat er auf die Sprünge geholfen, sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet. Hat Unternehmern bei Fördermittelanträgen und -fragen beratend zur Seite gestanden oder Firmen in Krisenzeiten gecoached. Und – eine erstaunliche Bilanz vorzuweisen! Jetzt, mit 65 Jahren, ist es soweit: ‚Time to say goodbye!‘. Kein leichter Job für den Vollblut-Coach Bernd P. Mayer.

Auf seinem beruflichen Weg sammelte Bernd P. Mayer die Erfahrungen, die ihm bei seiner Tätigkeit als Projektleiter Existenzgründung der RBW dienten. Und der Lebenslauf ist lang: 1958 ging er in die Lehre als Einzelhandelskaufmann der Herrenoberbekleidung. „Man hat dort versucht, mir eine gewisse kaufmännische Ethik beizubringen. Die versuche ich heute noch zu leben“, bemerkt Mayer. Nach dem Abendgymnasium besuchte er die Fachhochschule der Wirtschaft, bevor er 1972 das Studium mit dem Diplom des Betriebswirtes abschloss.

Dann ging es in die Wirtschaft. Hier erarbeitete er sich den Posten als Leiter der Marktforschung eines großen, im Photobereich ansässigen Unternehmens und erhielt Ein-

blick in Betriebe und Unternehmensstrukturen auf nationaler und internationaler Ebene.

Mayers nächste Station: Berater in Marketing- und Vertriebsfragen beim Marktforschungs-Institut GfK in Nürnberg. Von da aus ging er zur Flachglas AG, Gelsenkirchen, als „Leiter strategisches Marketing“. Er wechselte anschließend zu einer mittelständischen Holding und arbeitete dort als Leiter der strategischen Planung, bevor er Geschäftsführer bei einer kleinen Maschinenfabrik mit 100 Mitarbeitern dieser Holding wurde. Die Insolvenz der Holding und der Gesellschafterwechsel bei der Maschinenfabrik kostete Mayer den Job mit Mitte 50. Beim Landesarbeitsamt wurden seinerzeit Coachs ausgewählt, die als erfahrene

Praktiker bei Kammern und der Wirtschaftsförderung etabliert wurden und dort für die Existenzgründungsberatung zuständig waren. So kam Mayer am 15. März 1997 als „Projektleiter der Existenzgründung“ zur RBW.

„In rund elf Jahren haben wir hier bei der RBW dazu beigetragen, dass etwa 3.500 - 4.000 Arbeitsplätze erhalten oder geschaffen wurden. Das ist eine ganze Menge“, fasst Mayer zusammen. Allein im letzten Jahr waren 290 Existenzgründer bei der RBW. Auch die Beratung für Unternehmen in Krisenzeiten kann sich sehen lassen: „Wir schätzen, dass wir durch unsere Arbeit die Zahl der Unternehmen, die zu scheitern drohten, reduzieren konnten.“ Einen großen Wunsch hat der Coach allerdings noch

In elf Jahren bei der RBW
daran mitgewirkt, dass
rund 4.000 Arbeitsplätze
vor Ort erhalten oder
geschaffen wurden:

**Existenzgründer-Berater
Bernd P. Mayer**



Herr Mayer, welchen Tipp können Sie, als erfahrener Coach, aus Ihrem Erfahrungsschatz Existenzgründern mit auf den Weg geben?

„Meine Philosophie heißt, ‚Gute, systematische Vorbereitung auf die Selbstständigkeit‘. Auf diese Weise kann man so manche Schwäche überdecken. Ohne vernünftiges Konzept sollte man

allerdings nicht in die Selbstständigkeit gehen. Einige persönliche Schwächen kann man sicherlich verbessern; Kurse belegen in Akquise, Telefonmarketing und so weiter. Nur anschließend ist die kritische Auseinandersetzung mit dem Markt entscheidend: ‚Bietet der Markt beziehungsweise die Zielgruppe hinreichende Überlebens- und Wachstumschancen?‘ Das ist das, was Existenzgründer oft vergessen oder nicht wahr haben wollen. Das Ausloten von Chancen und Kennenlernen der Zielgruppen sind die Dinge, die Existenzgründer oft nicht sehen. Wir versuchen darauf aufmerksam zu machen und darauf hinzusteuern.“

an seinen Nachfolger: „Ich möchte Herrn Jacobsen doch noch etwas besonders ans Herz legen: Das Gründer-Netzwerk Rhein-Berg. Es war für mich ein Anliegen, das STARTERCENTER zu etablieren. Das ist gelungen. Nun geht es daran, das Netzwerk noch optimaler zu gestalten!“

Bernd P. Mayer lebt mit seiner Frau in Solingen und hat zwei erwachsene Kinder. Über die Zeit „danach“ hat er sich noch nicht allzu viele Gedanken gemacht. Aber es sieht

Das Gründer-Netzwerk Rhein-Berg...

... ist das Netzwerk für Existenzgründer im Rheinisch-Bergischen Kreis und bietet ein breit gefächertes Angebot adäquater Ansprechpartnerinnen und -partnern, Dienstleistungen und Hilfestellungen für alle Phasen der Existenzgründung.

**Weitere Infos unter
www.gnw-rhein-berg.de**

so aus, als bliebe er der Berufswelt mit seinem enormen Erfahrungsschatz noch ein wenig erhalten: „Irgendetwas in Richtung Beratung werde ich schon noch tun,“ erklärt er „vielleicht werde ich auch Vorlesungen über die ‚Deutsche Geschichte‘ in Köln belegen“, sportliche Aktivitäten ausdehnen oder Gitarre spielen lernen, die ich vor zehn Jahren geschenkt bekommen habe. Wenn ich dazu Zeit habe!“

Birgit Franke

Abschied und Willkommensgruß: Bernd P. Mayer (links) und sein Nachfolger Peter Jacobsen.



Der Nachfolger komplettiert wieder das RBW-Team

Herzlich Willkommen Peter Jacobsen

Der Hanseat Peter Jacobsen ist der Nachfolger von Bernd P. Mayer. Der 52jährige ist verheiratet und kommt gebürtig aus Hamburg.

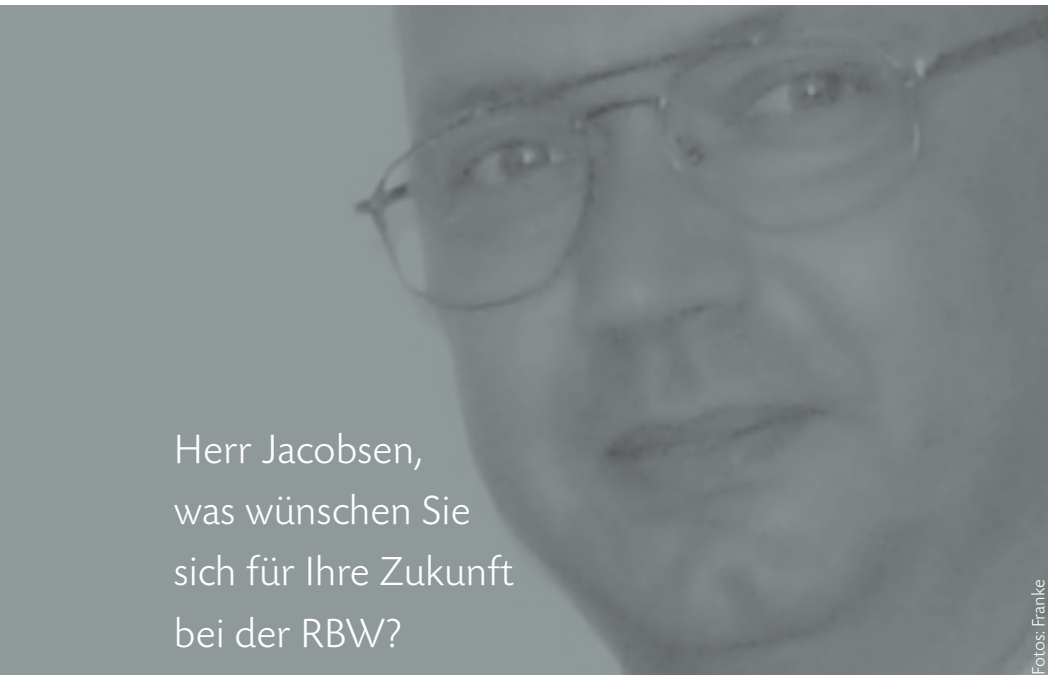
Er besuchte dort die Realschule und machte anschließend das Abitur, bevor er seine Lehre bei der Hamburgischen Landesbank, jetzt HSH Nordbank, begann. Danach betreute Jacobsen in dieser Bank vorwiegend Firmenkunden. Hier wurde sein Interesse an der kaufmännisch/rechtlichen Situation von Unternehmen geweckt, bevor er sich entschloss, Jura zu studieren. Nach Bundeswehr, Lehre und nachgeholttem Abitur, durchaus im fortgeschrittenen Alter. Anschließend wurde er von einem japanischen Reifenhersteller angeworben, der eine Konzerntochter als GmbH gründen wollte. Man suchte einen Abteilungsleiter zur Gewährung von Warenkrediten. „Die Entwicklung auf dem Reifenmarkt war zu der Zeit so, dass die Reifenindustrie versuchte, sich ihre Absatzkanäle durch Erwerb von Händlern zu sichern. Hier eröffnete sich nun ein Bereich, wo kaufmännische

und juristische Kenntnisse erforderlich waren,“ so Jacobsen. Damit lernte er den Reifenhandel aus zweierlei Sichtweisen kennen: Zum einen, um Warenkredite zu gewähren und zum anderen zur betriebswirtschaftlichen Durchleuchtung von Unternehmen. Diese Firmen wurden nicht aus einer Konkurs-Situation heraus erworben, sondern durch Angebote. „Das bedeutet, wenn ein Reifenhändler an uns verkaufen wollte, nahm ich das Unternehmen erst mal unter die Lupe, um anschließend zu entscheiden, ob wir es übernehmen.“ So erhielt er sehr viel Einblick in Kleingewerbetreibende und mittelständische Betriebe. Er wurde Hauptabteilungsleiter und avancierte dann zum Leiter dieser gesamten Handelskette mit 32 Filialen. Jacobsen hatte hier Personalverantwortung für etwa 500 Mitarbeiter.

Nach geraumer Zeit wechselte er zu einem japanischen Uhren- und Schmuckhersteller und wurde kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer für Gesamteuropa inklusive der Schweiz. Ein Novum, denn: Ein japa-

nischer Uhrenhersteller stellte schweizer Uhren her. Jacobsens Zuständigkeit belief sich auf den gesamten kaufmännischen Bereich wie Lager, Logistik, Controlling, EDV sowie den Vertriebs-Bereich der Kette. Von da aus wechselte er in einen eigentümergeführten Konzern im Bereich Hotellerie und Gastronomie als Kaufmännischer Geschäftsführer. Mit insgesamt 2000 Mitarbeitern in 33 Steakhäusern, vier Hamburger-Restaurants, einem Hotel, einer Fleischerei und einer Warenhandels-gesellschaft. „Zusätzlich war ich mit der Betreuung des Privatvermögens des Eigentümers betraut. Der Verkauf seiner Fluglinie hat eine internationale Unternehmensberatung in Düsseldorf auf mich aufmerksam gemacht, wo ich dann zwei Jahre als Berater in der Unternehmens- und Personalberatung tätig war.“

Durch die Geschäftsentwicklung entschloss er sich vor zehn Jahren, sich selbstständig zu machen. Die Schwerpunkte seiner eigenen Unternehmensberatung in Hamburg: Firmensanierung, vor allen Dingen im Bau



Herr Jacobsen,
was wünschen Sie
sich für Ihre Zukunft
bei der RBW?

Fotos: Franke

„Zunächst einmal bin ich Herrn Mayer sehr dankbar, für die Art und Weise, wie er mir als Ansprechpartner zur Seite steht. Er ist sehr offen und gibt mir die Chance, Einsicht zu erhalten. Das ist für mich toll. Ich wünsche mir, dass ich seine Arbeit mindestens in der Qualität fortsetzen kann, wie er sie durchführte. Und ich möchte ein berechenbarer Berater für unsere Kunden sein, mit der gewohnten Kontinuität. Das ist mein Ziel. Und mein ganz großes Ziel ist natürlich, möglichst viele Leute wieder in Lohn und Brot zu bekommen. Wenn es als Unternehmer ist, umso besser. Mit jedem Kleinunternehmer, der an den Markt kommt, besteht die Möglichkeit, dass weitere Arbeitsplätze geschaffen werden. Oder vielleicht einmal irgendwann Mitarbeiter gebraucht werden. Ich denke, das ist eines der großen Probleme unseres Landes: Arbeitslosigkeit. Und da bin ich eigentlich sehr gerne dabei, dies aktiv zu bekämpfen!“

RBW – Rheinisch-Bergische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH
Peter Jacobsen
Friedrich-Ebert-Straße
51429 Bergisch Gladbach
Telefon +49 (0) 2204.9763-14
Telefax +49 (0) 2204.976399
www.rbw.de
jacobsen@rbw.de

und Bau-Nebengewerbe, Personal-Beratung und Personal-Beschaffung.“

Die Erfolge, die er bei der Unternehmensberatung erzielte, sollten durch entsprechend ausgesuchtes Personal abgesichert sein. „Vor allen Dingen habe ich Existenzgründungsberatung gemacht. Ich war für Kleingewerbetreibende, die ins Unternehmen oder in die unternehmerische Verantwortung hinein wollten, Ansprechpartner und Berater“, so Jacobsen. Sein Hauptziel bei Sanierungen: Immer die Erhaltung der Arbeitsplätze. „Es gibt viele Berater, die damit anfangen, Personal abzubauen. Das war nie mein Ziel,“ erklärt er. „Aus privaten Gründen und unter anderem auch, weil hier einer der größten Wirtschaftsstandorte ist, habe ich mich entschlossen, hierher umzusiedeln. Wenn man zehn Jahre selbstständig war und 52 Jahre alt ist, möchte man nicht in einem neuen Bundesland wieder von vorne beginnen. Daher habe ich nach einer adäquaten Möglichkeit gesucht, meine Berufstätigkeit und Erfahrung einzubringen. Durch die Existenzgründungsberatung hatte ich viel mit Wirtschaftsförderungsgesellschaften zu tun. Da lag es für mich nahe, mich bei einer Wirtschaftsförderungsgesellschaft zu bewerben. So hatte ich das Glück, hier bei der RBW zu landen“. **Birgit Franke**



WERBUNG. UND MEHR.

DIE AGENTUR IM IDEENTURM

INHABER: KLAUS LAWRENZ

GROSSDRESBACH 5
51491 OVERATH

T +49(0)2204.76 86 98
F +49(0)2204.76 86 99

INFO@QUALITAETER.DE
WWW.QUALITAETER.DE