

Der Pate, der jungen Firmen hilft

WIRTSCHAFT Auch mit 69 Jahren gibt Werner Spies sein Wissen gerne an Jüngere weiter

Von Jörg Weirich

HERBORN/GREIFENSTEIN-HOLZHAUSEN „Ohne seine Tipps wäre das alles nicht so erfolgreich verlaufen.“ Das sagt Marius Wendel, der Geschäftsführer der jungen Herborner Firma Mprotec GmbH, und schaut dankbar zu Werner Spies hinüber. Spies ist ein „Wirtschaftspate“.

Was ist das, ein „Wirtschaftspate“? Der gemeinnützige Verein „Die Wirtschaftspaten“ ist 2002 gegründet worden. Er berät bei Existenzgründungen sowie kleinere und mittelständische Firmen bei der Sicherung des Unternehmens sowie der Übergabe oder -nahme eines Unternehmens.

Seine rund 40 aktiven Mitglieder sind ehemalige Unternehmer und Führungskräfte aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Einer davon ist Werner Spies aus Holzhausen im Ulmtal. Hierzulande ist der 69-Jährige vor allem als Vorsitzender der Greifensteiner Gemeindevertretung bekannt.

Der Diplomkaufmann war im letzten Abschnitt seiner beruflichen Laufbahn bei der Landesbausparkasse Hessen-Thüringen zwei Jahre lang bis 2007 deren kommissarischer Vorstandssprecher.

Schon 2002 erhielt er von der Fachhochschule Thüringen einen Lehrauftrag auf dem Gebiet Marketing und Vertrieb. Bis 2004 kam er dieser Aufgabe in Erfurt nach.

„Das hat Spaß gemacht“, erzählt Spies. Und so nahm er nach dem Eintritt in den Ruhestand gerne einen Lehrauftrag an der Wirtschaftsakademie und der Technikakademie in Weilburg an: Ursprünglich war er dorthin „nur“ eingeladen worden, um einen Vortrag zu halten. Er schaute sich den dortigen Lehrplan an, war verwundert und wählte daraufhin den Titel „Lehrplan versus unternehmerische Anforderungen von heute“ aus. Sein Vortrag rüttelte einige Leute wach – „da war auch jemand vom Kultusministerium dabei“, erzählt Spies und schmunzelt.

In der Folge gab es in Weilburg ein neues Fach: „Exis-



Der „Wirtschaftspate“ und einer seiner Schützlinge: Werner Spies (links) mit Marius Wendel von der erst zwei Jahre alten Herborner Firma Mprotec GmbH. Kurz nach deren Gründung stand der Holzhausener dem Jungunternehmer mit seinem Fachwissen und guten Tipps zur Seite. (Foto: Weirich)

tenzgründung und Unternehmensführung“. Der Dozent: Werner Spies. An der Wirtschaftsakademie ist er es bis heute geblieben.

Der 69-Jährige hat einfach Freude daran, sein Wissen aus seiner langjährigen beruflichen Erfahrung an junge Leute weiterzugeben. So ist es nicht weiter verwunderlich, dass er vor ungefähr zweieinhalb Jahren zu den „Wirtschaftspaten“ stieß, die in der Hauptsache ehrenamtlich tätig sind und für ihre Dienste nur eine recht geringe Aufwandsentschädigung erhalten.

Die Weitsicht behalten, um sich nicht nur im aktuellen Geschäft zu verheddern

Der Verein ist in Bruchköbel bei Frankfurt ansässig. Seine Aktivitäten konzentrieren sich bisher hauptsächlich auf das Rhein-Main-Gebiet, die Bergstraße und Südhessen. „Ich bin sozusagen die nördliche Speerspitze“, sagt Spies, der als Teamleiter Mittelhessen fungiert und für die Landkreise Lahn-Dill, Gießen und Friedberg zuständig ist.

Der ehemalige Bankdirektor und zertifizierte Coach bietet Unternehmern und

solchen, die es werden wollen, seine Hilfe an. „Zumeist geschieht das in Ein-Tages-Veranstaltungen, bei denen es immer um die gleichen Kernfragen geht“, sagt Spies. „Welche wesentlichen Herausforderungen bestimmen derzeit unsere Arbeit? Welche Entwicklungen kommen auf uns zu? Worauf müssen wir reagieren? Was sind die Perspektiven und Erwartungen unserer Kunden? Wo wollen wir in drei bis fünf Jahren stehen? Und welches sind die hauptsächlichen Knackpunkte, die zu bearbeiten sind?“

Immer wieder einmal melden sich auch ehemalige Studenten bei ihm – beispielsweise Marius Wendel, der im Oktober 2015 zusammen mit Jörg Hedemann, mit dem er früher bei einer Firma in Hamburg gearbeitet hatte, in Herborn das Elektrotechnik-Unternehmen Mprotec GmbH gegründet hatte.

Das mit Eigenkapital angeschobene Start Up war von Anfang an recht erfolgreich: „Der Betrieb ist sehr gut angelaufen“, erzählt Wendel. Dann habe ein Kunde sie auf eine Qualitätsmanagement-Zertifizierung nach der Norm 9001 angesprochen. Nun kam Spies ins Spiel: Wendel erinnerte sich an seinen früheren Dozenten und fragte ihn um Rat. Der „Wirt-

schaftspate“ traf sich daraufhin mit den Herborner Unternehmensgründern zu einem Tagesseminar – und konnte ihnen viel mehr vermitteln, als diese ursprünglich angenommen hatten.

„Es hat uns sehr geholfen, dass er den Blick von außen auf unser Unternehmen hatte – und das auch ohne Schonung“, berichtete Wendel. „Er hat uns auch dabei geholfen, endlich einen Businessplan aufzustellen, den wir bis dahin nur im Kopf hatten. Aber so etwas braucht man unbedingt, beispielsweise wenn man mit einer Bank über eine Kreditlinie verhandeln will.“

Spies habe ihm auch klar gemacht, dass man die Weitsicht behalten muss, um sich nicht nur im aktuellen Geschäft zu verheddern. Die Folge: Spätestens seit der Beratung ist Mprotec richtig gut im Geschäft. Das Unternehmen ist vor allem auf dem Gebiet der Hochspannungstechnik unterwegs – und das weltweit: Zu seinen Referenzobjekten gehören das Kohlekraftwerk Hamburg-Moorburg, Europas größtes Steinkohlekraftwerk in Kozienice in Polen, die riesige Diamantmine „Mir“ im sibirischen Mirny und auch das Kreuzfahrtschiff „Costa Victoria“, dessen Fahrmotoren Wendels Mitarbeiter in

Singapur überprüft haben.

Hochspannungsfachleute von Mprotec haben auch schon an Generatoren für die Notstromversorgung im Kernkraftwerk Krümmel gearbeitet und habe etwa 100 Solarparks in ganz Großbritannien in Betrieb genommen. Das nächste große Projekt steht in Venezuela an.

Wenn Wendel so ins Erzählen gerät, dann hört Werner Spies sehr aufmerksam zu. Und man sieht ihm dabei an, dass er stolz ist auf seinen früheren Studenten aus dem Fach „Existenzgründung und Unternehmensführung“. Aber nicht nur das: Gerade hat er in Wendels Bericht ein Stichwort aufgeschnappt: „Moment, da kenne ich jemanden“, sagte Spies, schaut in sein Smartphone und gibt eine Handykontakt weiter, der dem Herborner Unternehmer bei der Bewältigung eines Problems helfen könnte.

„Ich bin gut vernetzt“, sagt Spies. Und deswegen könne er auch als Türöffner wirken. Seine eigene „Kundschaft“ ist übrigens ebenfalls bunt gemischt: Eine Sushibar in Gladenbach gehört genauso dazu wie ein Immobilienmakler in Weilburg, ein Hotel in Kirchheim, ein Autohaus in Schlitz und ein Wohnmobilmobilhändler in Gemünden.