

WFG PERSÖNLICH

Der Methusalem der Wirtschaftsförderung

Hajo Dotzel hilft seit fast 30 Jahren Krefelder Unternehmen auf die Beine



FOTO: Lawrenz

Hajo Dotzel
Finanzierung und
Existenzgründungsberatung

WFG Krefeld
Untergath 43
47805 Krefeld

T +49(0)2151.82074.0
F +49(0)2151.82074.33

www.wfg-krefeld.de
info@wfg-krefeld.de

Es kann schon mal passieren, dass ein vollkommen Fremder Hajo Dotzel auf die Schulter tippt und um professionellen Rat fragt. Ganz egal, ob der begeisterte Eishockeyfan gerade „seine“ Pinguine anfeuert, mit Freunden an der Theke steht oder mit der Familie zum Einkaufsbummel durch die City schlendert. Der Prokurist, bei der Wirtschaftsförderung für Finanzierungsfragen und Existenzgründungs-Beratung zuständig, hat – zumindest in seiner Heimatstadt Krefeld – so gut wie nie frei. Schließlich steht Dotzel – als „Methusalem der WFG“ zu sehen – seit nunmehr 28 Jahren für das Dienstleistungsangebot der Krefelder Wirtschaftsförderer.

1976 startete der heute 56-jährige seine Berufslaufbahn bei der WFG und ist den Krefeldern bis heute treu geblieben. Direkt nach dem Studium (Freiburger Schule) machte sich der Volkswirt daran, jungen Krefelder Unternehmen auf die Beine zu helfen und den "Bestand" zu pflegen. „Heute müsste ich schon Schleichwege fahren, um nicht irgendwo in Krefeld an einem

Unternehmen vorbei zu kommen, bei dem ich irgendwann einmal beraten habe,“ schmunzelt Dotzel. Bei rund 800 Anfragen pro Jahr kein Wunder: „Heute ist es schon so, dass täglich drei bis vier Ratsuchende bei der WFG anrufen.“ Oft tut es schon eine kurze Auskunft, etwa in der Hälfte aller Fälle berät Dotzel intensiver. Vom „völlig Unbeleckten“ bis zum Manager, dem die Firmenübernahme angeboten wird, reicht das Spektrum der Unternehmer in spe. „Entsprechend werden auch an die Beratung völlig unterschiedliche Anforderungen gestellt.“ Gerne hört sich Dotzel die Probleme der Unternehmer an, gibt aus eigener Erfahrung Ratschläge, vermittelt Kontakte oder Experten-Coaching (das zum Teil sogar durch das Land oder den Bund gefördert werden kann) und hilft dabei, Grobkonzepte zu verfeinern. „Ich bin aber nicht dazu da, ein Profil für die Leute aufzustellen oder eine Stärken-Schwächen-Analyse von Personen durchzuführen.“ Denn ein Berufsberater ist Dotzel nicht. „Existenzgründungsberatung kann doch nicht heißen, dass zum Beispiel ein Arbeitsloser zu uns kommt, uns seine Situation schildert und mich dann fragt: Als was soll ich mich denn jetzt selbständig machen?“

Die öffentliche Hand suggeriere, Selbständigmachen werde leicht gemacht, kritisiert Dotzel. „So werden Erwartungen geweckt, die hinterher nicht erfüllt werden können.“ Als Strohhalm gegen die Hoffnungslosigkeit kann die Selbständigkeit nicht dienen.

Überhaupt: „Ohne Eigenmittel hat man heute kaum mehr eine Chance. Denn dann muss das Konzept wirklich umwerfend überzeugend sein.“ Das viel gepriesene Risikokapital der Banken und von Privaten hat sich rar gemacht. Manchmal geht es aber auch anders: Mit einer der wenigen finanziellen Unterstützungen, die nicht über die Banken getragen werden, zum Beispiel: „Seit Beginn des Jahres 2003 gibt es für Gründer die Möglichkeit einer Gründungsprämie in der Startphase.“ Wie auch hier gibt die WFG auf Basis der Business-Pläne Empfehlungen ab, die vom Land ausschlaggebend für eine Förderung sind. Schließlich kann das Land so sicher sein, dass ein ausgewiesener Profi Zahlen und Ziele für realistisch erachtet.

Es kommt aber auch immer wieder vor, dass Dotzel vom Schritt ins selbständige Unternehmertum abrät: „Ich schätze, es sind so ungefähr fünf Prozent der Fälle, die ich intensiver betreut habe. Da hat das Konzept in meinen Augen einfach keine Chance auf Erfolg. In zehn Prozent der Fälle melde ich zudem große Bedenken an.“ Das OK des Spezialisten von der Untergath ist dabei aber natürlich keine Garantie für den

Geschäftserfolg: „Es gibt durchaus das eine oder andere Beispiel, das eine Pleite hingelegt hat,“ erinnert sich Dotzel. Dann hat es aber nicht am Konzept gelegen, sondern häufig in der Persönlichkeit des Unternehmers. Aber nicht nur die Finanzierung fremder Unternehmen liegt Dotzel am Herzen, sondern auch die Kapitalausstattung der eigenen Gesellschaft – bei rund 18 Mio. Euro Kreditverbindlichkeiten zeitweise recht arbeitsintensiv. Die Förderung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben runden den Beratungsbereich ab.

In der Bilanz des WFG-Beraters überwiegen die positiven, erfolgreichen Startups jedoch bei weitem. Eine emotional schwierige Situation, wenn dann Firmen, die mit seiner Hilfe den Kinderschuhen entwachsen sind, „seiner“ Stadt – und somit auch zu einem Teil ihm selbst – den Rücken kehren. Aber häufig hält "man" Kontakt und gerade zur

Zeit bemüht sich die Wirtschaftsförderungsgesellschaft erfolgversprechend, "ein verloren gegangenes Unternehmen aus dem Umland zurück zu holen".

Die Betreuung der Unternehmen im Handwerkerhof und eines Büro- und Gründerzentrum rundet das Aufgabenfeld ab.

Keine Zeit zum Ausruhen für einen, der sich dem „Vorruhestands-Alter“ (Dotzel: „Dafür bin ich nicht zu haben“) nähert. Denn auch die Anzahl der Beratungsfälle werde weiter steigen, sieht Dotzel eine Fortsetzung des Trends der letzten Jahre. Die Blauäugigkeit einiger sei dabei aber im Vergleich zu früher gleich geblieben. Und wahrscheinlich würde dem smarten Berater auch etwas fehlen, nicht mehr „mal eben schnell“ um Rat gefragt zu werden. Nur beim Eishockey, da würde sich Hajo Dotzel gerne darauf konzentrieren können, seine Pinguine spielen zu sehen.

KLAUS LAWRENZ

SONDERPROGRAMM DER VHS

Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen

Verkauf ist nur erfolgreich, wenn Produkte und Dienstleistungen optimal auf die Kundenanforderungen angepasst sind. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie Produkte und Dienstleistungen mit Hilfe von wirkungsvollen Methoden wie QFD (Quality Function Deployment) marktgerecht planen, mit welchen Marketingmethoden Sie im Rahmen der Kundenorientierung Nutzen und Vorteile Ihres Angebots vermarkten, Marketinginstrumente gezielt einsetzen sowie Verkaufsgespräche aktiv führen.

Freitag, 5. März 2004, 9 bis 16 Uhr
mit Unternehmensberater Josef Otulak

Mit Qualitätsmanagement den Unternehmenserfolg sichern

Ihre Kunden erwarten von Ihnen eine ganzheitliche Qualität, mit der Sie an Ihren Konkurrenten gemessen werden. Auch ohne die Autifizierung und Zertifizierung Ihres Unternehmens ist ein solcher nachweis möglich, wenn Sie Ihr Unternehmen an einem Qualitätsmanagementsystem (QM) ausrichten. In diesem Workshop lernen Sie die Anforderungen und Regeln für eine praxisgerechte Einführung eines solchen Systems kennen.

Freitag, 26. März 2004, 9 bis 16 Uhr
mit Hubert Hürtgen, QM-Beauftragter

Volkshochschule Krefeld, Infotelefon +49(0)2151.86 26 76

Mercedes-Benz Niederlassung Krefeld.



Treffpunkt in Krefeld. Ausgezeichnet mit vielen Sternen.

► Wenn es hell und freundlich ist. Wenn man als Freund begrüßt wird. Und Menschen mit Sachverstand qualifiziert beraten. Dann ist man bei Mercedes-Benz in Krefeld. Sie sind mit allen Wünschen willkommen. Neu- oder Gebrauchtwagen. Geschäfts- oder Jahreswagen. Alles einfach, alles perfekt von AU bis Zubehör. Oder

kommen Sie nur mal so vorbei. Auf einen Drink in unserer Cafeteria. Reden Sie mit Gleichgesinnten ein wenig Benzin. Und über die Zukunft des Automobils.



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Niederlassung Krefeld

- im Niederlassungsverbund Rhein-Ruhr -

Magdeburger Straße 80, 47800 Krefeld, Telefon 0 21 51/44 19-0
www.krefeld.mercedes-benz.de



BECKER- WITTIG.de

Projekt- gemeinschaft Krefeld

LOMBERG.de

Ihre Gewerbeimmobilie
mit uns auf der ExpoReal

BECKER-WITTIG



Ostwall 111 • Krefeld
Tel.: 02151 / 60 62 63
Fax: 02151 / 80 49 84

LOMBERG



Rheinstraße 35 • Krefeld
Tel.: 02151 / 80 72-0
Fax: 02151 / 63 10 29