



Profitable Unternehmen mit gesunder Substanz sind Helge Bergers Ziel

# „Der Wirtschaftslotse“ hilft

*Helge Berger ist mit seinem Unternehmen „Ihr Wirtschaftslotse“ (IWL), ansässig im Landkreis Diepholz bei Bremen, schon seit zehn Jahren auf dem Binnenschiffahrtsmarkt tätig. Sein Hauptaugenmerk liegt dabei auf den Partikulieren, denen er ein umfangreiches, administratives Leistungspaket anbietet, damit diese ungestört ihrem operativen Geschäft nachgehen können.*

Als Wirtschaftsberater und Coach bietet Helge Berger seine Dienste in erster Linie den klassischen Partikulieren, wie auch Reedern und andere Marktteilnehmern im Bereich Binnenschiffahrt an. Für Berger geht es vor allem darum Abläufe zu optimieren und Unternehmensergebnissen nachhaltig zu verbessern. „Ich helfe bei allen Prozessen, ganz gleich ob es um administrative und damit alltägliche Arbeiten geht oder um besondere Aktionen, wie den Kauf eines Schiffs“, umschreibt er sein Tätigkeitsfeld. „Wir behalten den Überblick für unserer Kunden, um ihnen im Alltagsgeschäft die umfänglichen komplexen kaufmännisch-wirtschaftlichen Geschäftsabläufe fachlich und zeitlich sicherzustellen“, so Berger. Gerade bei laufenden Verpflichtungen aus Finanzierungen, Kontokorrent, Versicherungen, Personal- und Betriebskosten, insbesondere aber auch Altlasten vergangener Zeiten, zeigten sich aus diesem Grunde auch immer wieder nicht zufriedenstellende oder sogar kritische Ergebnisse. Dazu kämen oft zeitliche Verzögerungen, das Fehlen kompetenter Ansprechpartner oder auch schlicht fehlende Erfahrung und fehlende Zeit im Umgang mit Behörden, Banken sowie Unsicherheiten bei rechtlichen Grundlagen. „Hier setzten wir mit unserer Verwaltung an“, erklärt Berger. Der Kunde könne sich aus dem umfänglichem Leistungsangebot die Leistungen herausuchen, die er möchte. „Hier gibt es auch keine versteckten Zusatzkosten oder zusätzliche Einnahmen für uns, etwa durch Provisionen bei Finanzierungen oder so“, macht Berger klar, seine Mandanten könnten sich hundertprozentig auf die Neutralität des Büros „Ihr Wirtschaftslotse“ verlassen: „Wir bevorzugen keine Bank oder Versicherung bei unserer Zusammenarbeit, wir suchen die jeweils bestmögliche Konstellation für unsere Mandanten völlig neutral heraus. Das ist von Fall zu Fall ganz unterschiedlich, doch die letztendliche Entscheidung wird immer gemeinsam mit dem Kunden erörtert und einvernehmlich getroffen“, so Berger.



Helge Berger | Bilder: IWL

Die Bezahlung erfolge ausschließlich und nur im Erfolgsfall durch den auftraggebenden Mandanten. BWAs, Monatsabrechnungen etc. würden regelmäßig besprochen, Bilanzen wie auch alle anderen Vorgänge mit dem Steuerberater abgestimmt. Auf Wunsch führt Bergers Büro alle Abstimmungen, Verhandlungen oder Gespräche mit Werften, Banken, Versicherungen, Befrachtern, Anwälten, Behörden und Steuerberatern durch, dies liege letztlich am Mandanten. Steter Austausch,

vollumfängliche Transparenz und gute Erreichbarkeit zeichneten sein Büro aus, so Berger. Je nach Beauftragung betreue man zum Beispiel auch die Post der Mandanten, frage bei entsprechender Einsicht ob Hilfe vonnöten sei, oder aber agiere auch komplett selbständig, wenn dieses vereinbart sei. Ein weiterer Aspekt und zentraler Bereich im täglichen Arbeitsumfeld von IWL ist das Thema der Verbindlichkeiten. Um diese kümmert sich das Team aus dem IWL-Büro immer wieder und sehr intensiv, um den Geschäftsablauf der Partikuliere ungestört und nachhaltig sicherzustellen.

„Wir sehen unserer Kunden als Teil der Firma, geht es ihnen gut, geht es uns gut, dazu gehört es auch einem Binnenschiffer in einer schwierigen Situation wieder auf die Beine zu helfen“, erläutert Berger. „Wir achten aber darauf, dass er am Ende stabil und seriös dasteht“, sagt Helge Berger. Enge Kommunikation mit den Mandanten und absolute Verschwiegenheit seien die Grundlage seines Geschäfts, verrät Helge Berger, dazu käme das richtige Fingerspitzengefühl und Spaß an der Sache. Das gelte für ihn selbst, wie auch für seine Mitarbeiter. Mit den Büros in Twistingen und Bremen bediene man nicht nur den deutschen Markt, erzählt Berger, auch zahlreiche niederländische, belgische, schweizerische und auch polnische Binnenschiffer nutzten den „Wirtschaftslotsen“ für ihre erfolgreiche Verwaltung und Administration.

**Martin Heying**