

# Binnenschifffahrt 03 2019

DAS MAGAZIN FÜR TECHNIK UND LOGISTIK

## SCHIFFFAHRT

Belgier setzen auf  
autonomes Fahren 10

## TECHNIK

Wasserbauprojekte  
in Deutschland 18

## HÄFEN

Durchwachsene Bilanz  
im Nordwesten 59



März 2019 | 74. Jahrgang  
ISSN 0939-1916 | C 4397 D | € 10,50  
[www.binnenschifffahrt-online.de](http://www.binnenschifffahrt-online.de)



Mit uns sind  
Sie in der  
richtigen Spur.

Tel. 0 71 36.951 33 13  
[www.allianz-esa.de](http://www.allianz-esa.de)

Allianz  Esa



# Rat und Tat vom »Wirtschaftslotsen«

Als Bremer Jung ist Helge Berger von Kindesbeinen an der Schifffahrt nahe. Als »Wirtschaftslotse« kommt er seit zehn Jahren bei seinen Kunden »an Bord«, mal faktisch, mal im übertragenen Sinn

Von Hermann Garrelmann

In der Schifffahrt sind die Aufgaben eines Lotsen wohl bekannt. Er kommt an Bord, wenn der Kurs schwierig wird, wenn die Fahrt für den Kapitän in unbekannte Gewässer führt. In schwierigen Fällen steht der Lotse selbst am Ruder.

Nahezu diese Aufgaben bietet Helge Berger mit seinem Unternehmen »Ihr Wirtschaftslotse« (IWL) Betrieben aus der Binnenschifffahrt an. Als Mitlenker in kaufmännischen und wirtschaftlichen Angelegenheiten steht er Partikulieren, Reedern und anderen in der Branche tätigen Unternehmen zur Seite. Dabei helfen ihm umfangreiche Erfahrungen aus seiner beruflichen Karriere.

Berger und sein inzwischen vierköpfiges Team entlastet seine Kunden von nahezu allen kaufmännischen und wirtschaftlichen Tätigkeiten, damit sich diese möglichst ungestört ihrem Kerngeschäft widmen können. »Dem Binnenschiffer stellen sich vielfältige Aufgaben in der Betriebsführung. Das fängt bei der Buchhaltung an, geht über steuerliche Angelegenheiten bis hin zu Fragen von Versicherungen und der Personalwirtschaft«, skizziert Berger im Gespräch mit der »Binnenschifffahrt« einen Teil der Leistungspalette, die er seinen Kunden anbietet. Bei Bedarf und nach Absprache kümmert sich das Berger-Team um die eingehende Post und erledigt den laufenden Zahlungsverkehr. Zeitnahe und auf Vertrauen basierende Abstimmungsgespräche, bei dem Handlungsbedarf rechtzeitig erkannt wird, gehören zu Bergers Leistungsfeldern.

»Dabei«, so der Wirtschaftsberater, »gehen wir mit der gleichen Sorgfalt vor, als wäre es unser eigenes Unternehmen.« Über das kaufmännische Alltagsgeschäft hinausgehende Angelegenheiten sind ebenfalls bei IWL gut aufgehoben. Ob es sich um Gespräche mit Banken handelt, über Finanzierungen für Neubauten oder beim Schiffskauf. Auch bei größeren Reparaturen oder bei Umschuldungen können Bankgespräche anstehen und schwierig werden. Auch dann steht Berger seinen Kunden neutral und beratend zur Seite.



© Berger

Nach zehn Jahren kann Helge Berger auf eine erfolgreiche Entwicklung seines Büros zurückblicken

»Wir bevorzugen dabei keinen Anbieter von abgefragten Leistungen, weder bei Banken noch bei Versicherungen, sondern handeln ausschließlich im Interesse unserer Kunden«, so Berger. Dazu gehöre auch, dass seine Arbeit nicht über Vermittlerprovisionen bezahlt werde, sondern – nur im Erfolgsfall – von den Kunden. Verwaltungsdienstleistungen würden über ein einheitliches monatliches und pauschales Honorar vergütet. »Transparenz über unsere Arbeit ist essenziell«, nennt der in Twistringen ansässige Berater eine Maxime seiner Arbeit. Eine zweite lautet »Diskretion«. Die, so Berger, sei ihm genauso wichtig wie Offenheit seinen Kunden gegenüber. Die sollen sich darauf verlassen können, beim Wirtschaftslotse bestens aufgehoben und beraten zu sein.

Nach inzwischen zehn Jahren im Geschäft betreut »Ihr Wirtschaftslotse« eine Vielzahl von Kunden aus Deutschland und dem benachbarten Ausland. Für viele sind die Berger-Büros in Twistringen oder Bremen zugleich auch deutsche Geschäftsadresse oder Firmensitz. Für Kunden mit Buchführungspflichten in den Niederlanden kann Berger auf eine Kooperation mit einem dortigen Steuerbüro sowie einer Anwalts- und Notariatskanzlei zurückgreifen.

Seine Maxime fasst Berger so zusammen: »Wenn es unseren Kunden gut geht, geht es auch uns gut.« Damit dieses Ziel gemeinsam erreicht wird, kommen Bergers Kunden nicht nur zu ihm ins Büro. Wenn gewünscht, geht er auch zu seinen Kunden an Bord. Im Fokus der Aktivitäten steht jeweils, dem Kunden eine seriöse und wirtschaftlich gesunde Position zu sichern.

Neben der dauerhaften Dienstleistung, die in ihrer Ausprägung jeweils individuell festgelegt wird, sind Berger und sein Team auch gefragt, wenn Kalamitäten zu überwinden sind. Bei Rückständen im Kapitaldienst, bei Liquiditätsengpässen, bei Schwierigkeiten im Personalsektor oder ungeplanten großen Reparaturen: Berger begleitet seine Kunden in Gesprächen mit Versicherern, Behörden und Banken. Seine Leitlinie dabei: Ein Ergebnis zu erreichen, mit dem der Kunde weiter solide planen und wirtschaftlich erfolgreich Zukunft gestalten kann.

Bergers Expertise ist auch unabhängig von direkter Kundenbindung gefragt: als Berater bei Existenzgründungen, bei Firmenübernahmen oder Generationswechseln. Unabhängig und neutral vermittelt er dann als Coach. Seine Erfahrungen und Kenntnisse speziell aus der Binnenschifffahrt sind dabei ebenso hilfreich wie seine kaufmännischen Erfahrungen. ■