

Unternehmer beraten Unternehmer

In persönlichen Austauschrunden profitieren die Teilnehmer von den Erfahrungen anderer.



John Driver (vorn) bietet Unternehmern Austausch auf Augenhöhe.

Eine Kennenlernrunde braucht es eigentlich nicht. Die meisten der acht Teilnehmer haben sich schon vor dem offiziellen Start des Abends miteinander bekannt gemacht. Die Neugier war groß. Aber nun sitzen sie sich auf diesem ersten TAB-Abend gegenüber und erzählen sich kurz und knapp ihre berufliche Vita und den Grund, warum sie heute hier sind: Jeder hat eine unternehmerische Herausforderung oder einen Gedanken im Kopf, der ihn beruflich weiterbringen soll. Noch ist es ein Hirn-gepinsel, am Ende des Abends vielleicht ein gelöstes Problem oder eine Geschäftsidee.

TAB, das steht für The Alternative Board und ist eine Idee, die 1990 in den USA als Unternehmerclub gegründet und weiterentwickelt wurde. Dahinter verbirgt sich der Gedanke, dass niemand die Sorgen und Nöte eines Unternehmers besser versteht, als ein anderer Unternehmer und diese sich untereinander helfen können.

Seit rund einem Jahr bietet John Driver diese besonderen Netzwerktreffen in Lüneburg an und erfreut sich damit steigender Beliebtheit. Drivers Job: Unternehmer zusammenbringen und als Moderator in dieser Konstellation den Austausch auf Augenhöhe zu begleiten. „Wir sehen uns in dieser Runde einmal monatlich und es ist schön zu erleben, wie im Laufe der Zeit Vertrauen wächst und die Unterstützung durch Gleichgesinnte manchmal komplett neue Impulse in die Unternehmen bringt. Die Mitglieder beraten und inspirieren sich gegenseitig, suchen aber natürlich auch immer wieder Rat bei mir als Moderator und Coach.“

So wie der Unternehmer, den an seinem ersten TAB-Abend in Lüneburg die Idee eines Online-Shops umtreibt. „Wie stelle ich sicher, dass ich meine bisherigen Vertriebswege nicht kannibalisieren?“; fragt er in die Runde. Auch die Frage, ob er besondere Rabatte anbieten

soll, treibt ihn um. In den nächsten zwei Stunden analysiert die Runde die Idee, stellt Fragen und gibt schließlich Tipps, wie man einen möglichen Online-Shop aufstellen könnte.

„Natürlich bieten wir immer nur Rat, niemand ist verpflichtet, aber gerade dieser Rat auf Augenhöhe ist heute so wichtig und warum sollte nicht jeder von den Erfahrungen der Anderen profitieren? – und viele Fragestellungen überschneiden sich eben branchenübergreifend“, sagt Driver. Die Boards haben feste Regeln, auf die sich die Mitglieder einlassen müssen. Verschwiegenheit ist oberstes Gebot. „Die meisten Gruppen laufen über Jahre, manche Mitglieder treffen sich außerhalb des TAB-Abends, telefonieren und tauschen sich aus oder suchen Rat im TAB-Einzelcoaching“, sagt Driver. Inzwischen ist die Nachfrage gestiegen, auch in Celle gibt es bereits TAB-Runden. „Wir leben in Zeiten, in denen Schwarmintelligenz so viel bewegt. Wir bringen Menschen zusammen, die voneinander lernen und so nicht nur ihren unternehmerischen, sondern auch ihren persönlichen Lebenszielen näher kommen“, sagt Driver. Für die acht Teilnehmer der heutigen Runde hat er schon einen Folgetermin geplant.

| Annika Wilkening



www.tabdeutschland.de/lueneburg

Unsere Wirtschaft

10/2017

Das Magazin der IHK Lüneburg-Wolfsburg

KOOPERATION

IHKs sollen gemeinsame
Wege gehen

Besser gründen

Junge Unternehmer
im Porträt und Tipps
von alten Hasen

INTEGRATION

Einstiegsqualifizierung als
Erfolgsmodell für Geflüchtete

JETZT AUCH ONLINE:
unserewirtschaft.ihklw.de