



NEVER STOP LEARNING

Seite 3

Die Kunst, sich Wissen anzueignen: Zukunftskompetenzen und skill set für die Arbeit und das Lernen von morgen.

DAS INSOLVENZ- KAUFHAUS

Seite 5

Das Berliner MBG-Unternehmen DealBird hilft mit einmaligem Konzept, Waren- und Lagerbestände zu monetarisieren.

KAPITAL FÜR NEUE PROJEKTE

Seite 6

Die Dermago GmbH aus Strausberg hat sich für neue Projekte starke Unterstützung an Bord geholt.

02

KEEP YOUR HANDS FREE

Seite 2

DealBird ist ein Marktplatz für Insolvenzwaren. Unternehmen, die in Schwierigkeiten geraten und Insolvenz anmelden müssen, haben oft viel und zwar neuwertigen Lagerbestand an Handelsware hochwertiger A-Marken. DealBird hilft mit einmaligem Konzept, diese zu monetarisieren.

05



HANDS FREE

Die besten Ideen entstehen einfach so zwischendurch. Aus einem Bedürfnis, einer persönlichen Notwendigkeit. Wie das Ursprungsmodell der Handykette von XOUXOU. Inzwischen ist besagte Handykette ein Lifestyleartikel für das Leben unterwegs und millionenfach verkauft.

Unternehmerisch ist Richard Kirschstein das, was landläufig einen Tausendsassa bezeichnet, ein vielseitig begabter Mensch, ein Multitalent, ein Alleskönner. Schon in der Schule hat er mit Online-Poker sein „Taschengeld“ nicht nur aufgebessert. „Ich glaube“, erinnert er sich, „damit habe ich am Ende mehr Geld verdient, als das Lehrerkollegium zusammen.“ Ein Glückritter ist Kirschstein allerdings nicht. Sein „Glück versuchen“ war nie die Motivation. Vielmehr seine stark ausgeprägte mathematische Affinität. „Bauchgefühl hat da keine Rolle gespielt.“

Hals über Kopf ins nächste Abenteuer

Nach dem Pokern kommt das Reisen, Asien fasziniert den damals 19-Jährigen. Er arbeitet in einem Verlag in Hongkong und stürzt sich „Hals über Kopf“ ins

nächste Projekt. Mit einem Freund gründet er eine Agentur, die schnell siebenstellige Umsätze generiert. Im Axel Springer-Start-up-Wettbewerb „Media Entrepreneurs“ gewinnt er mit einer sogenannten Push-Technologie, die Inhalte, Ereignisse, Angebote per Button aufs Mobiltelefon bringt und zwar dort, wo diese geschehen sind. Im vorbeigehen, sozusagen. Danach wird er Gastronom – bis heute. „Ein anderes skill set“, sagt er, „eine gute Entscheidung.“

Rentner, Hipster, Mütter & Bauarbeiter

Eine andere „gute Entscheidung“ ist sein Einstieg in das Unternehmen seiner Partnerin, Yara

Jentzsch Dib. Die hat aus einem Geistesblitz eine sehr erfolgreiche Idee entwickelt. Weil sie als frischgebackene Mutter die Hände für ihr Kind frei haben und nicht ständig nach dem Mobiltelefon suchen wollte, hatte sie Ösen an eine Handyhalterung gelötet und eine Kette daran befestigt. Rentner, Hipster, Mütter, Bauarbeiter – alle haben sich für den Prototypen interessiert. „Wir sind bestimmt 30 mal angesprochen worden. Freunde bestellten die ersten Modelle. Da

ist mein Unternehmerverstand angesprungen.“ Inzwischen ist XOUXOU eine Lifestylebrand an der Schnittstelle von Tech und Fashion und Alltagsbegleiter für Millionen.

Modischer, einfacher, selbstverständlicher

Das Timing war perfekt, das besondere Design überzeugte, schnell interessierten sich erste Influencer für die Idee. Vogue, Elle, Spiegel berichten. Kunden, teilten ihren Alltag mit XOUXOU von Anfang an auf Social Media, die Nachfrage stieg rasant. Vom Küchentisch hin zu einem global agierenden Unternehmen. XOUXOU überlässt es jedem selbst, Handycases, Ropes und Lanyards untereinander zu kombinieren. Die Handykette ist nach wie vor der Verkaufsstar, aber als Tech-Brand soll das Sortiment um viele weitere Accessoires erweitert werden. „Unser Fokus“, sagt Kirschstein, „ist, den Umgang mit alltäglichen technischen Gebrauchsgegenständen modischer, einfacher und selbstverständlicher zu gestalten – auch um die Hände stets frei zu haben.“

<https://eu.xouxou.com/de>



Wir sind bestimmt 30 mal angesprochen worden. Freunde bestellten die ersten Modelle. Da ist mein Unternehmerverstand angesprungen.



NEVER STOP LEARNING

**„Die wichtigste Fähigkeit des 21. Jahrhunderts ist keine spezielle Fertigkeit. Stattdessen ist es die Kunst, sich neue Fähigkeiten anzueignen, wieder und immer wieder.“
Der, der das sagt, ist Yuval Noah Harari, Autor des internationalen Bestsellers „Eine kurze Geschichte der Menschheit“. Das Berliner MBG-Unternehmen Forever Day One (4ED1) hat diese Aufgabe zu ihrem Programm gemacht. Mit dessen Learning Designs entwickeln Menschen die Fähigkeit, jeden Tag neue Dinge zu lernen und so fit für die Herausforderungen von morgen zu sein.**

<https://foreverday.one>

Aktueller Fachkräftemangel

„Es braucht neue Zukunftskompetenzen“, weiß Moritz Ettl. Eine davon ist – neudeutsch – to master new skills. Ettl umschreibt es so: „Wir müssen lernen, neues zu lernen.“ Wie das geht, weiß das Berliner Unternehmen 4ED1. Es entwickelt Lernräume zur Vermittlung von zukunftsrelevanten Fähigkeiten über den gesamten Mitarbeiterlebenszyklus. Denn vor dem Hintergrund des demographischen Wandels und des akuten Fachkräftemangels überlegen viele Unternehmen, wie sie ihre Mitarbeiter für die kommenden Herausforderungen fit machen.

Nötiger Paradigmenwechsel

Und auch die Mitarbeiter fühlen sich nicht vorbereitet. 70 Prozent der Arbeitnehmer glauben nicht, dass sie über die Fähigkeiten verfügen, die sie heute benötigen. Fast 40 Prozent der Manager in den Unternehmen sind nicht überzeugt, dass ihre Mitarbeiter mit dem künftigen Qualifikationsbedarf Schritt halten werden. Zahlen, die eines untermalen: „Wir brauchen einen Paradigmenwechsel“, sagt Ettl. Lernen und besonders die Anforderungen daran, wie man sich neues Wissen, neue „Skills“ aneignet, verändern sich dramatisch. „Gefühlt jeden Tag“, sagt Moritz Ettl, Gründer und einer der Geschäftsführer der 4ED1 GmbH. Dabei ist Erlernen neuer Fähigkeiten der dritt wichtigste Vorteil bei der Bewertung neuer Arbeitsmöglichkeiten, nach der Krankenversicherung und den Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit, weiß Ettl. Hauptgrund für die Beendigung des Arbeitsverhältnisses – und

damit Kehrseite der Medaille – ist die mangelnde Möglichkeit der beruflichen Entwicklung.

Für einen Job ausgebildet

Ettl und seine Mitstreiter von Forever Day One befassen sich sozusagen mit der Halbwertszeit von Wissen. Wer vor Jahren seine Ausbildung gemacht hat, die Lehre absolvierte, der hat heute sicher das Gefühl, dass das Gelernte angestaubt ist, die alten Weisheiten teilweise überholt und von neuem Wissen zumindest ergänzt, wenn nicht gar korrigiert werden. „Oft wurden Menschen früher für nur einen Job, für eine Maschine ausgebildet. Heute ist Problemlösungskompetenz für den Einzelnen und besonders auch in Teams extrem wichtig“, erklärt er.

„Reskilling“

Für eine Baumarktkette haben die Berliner das Projekt „Hornbach macht Schule“ entwickelt, konzipieren Ausbildungszentren, designen Requalifizierungsprogramme und sogenannte „erfahrungsbasierte Lernräume zur Vermittlung von zukunftsrelevanten Fähigkeiten über den gesamten Mitarbeiterlebenszyklus.“ Kompetenzportfolio, nennt Ettl das. Oder auch „Reskilling“.

Systematische Evaluation

Auch die Corona-Krise hat die Digitalisierung der Fort- und Weiterbildungsangebote beschleunigt und neue Impulse gesetzt. Zukunftsfähigkeiten (Future Skills) sind gefragt, besonders solche mit innovativen Lernformaten sowie mehr Transparenz bei den tatsächlich benötigten Fähigkeiten.



NACHFOLGER
KURZ VORGESTELLT:

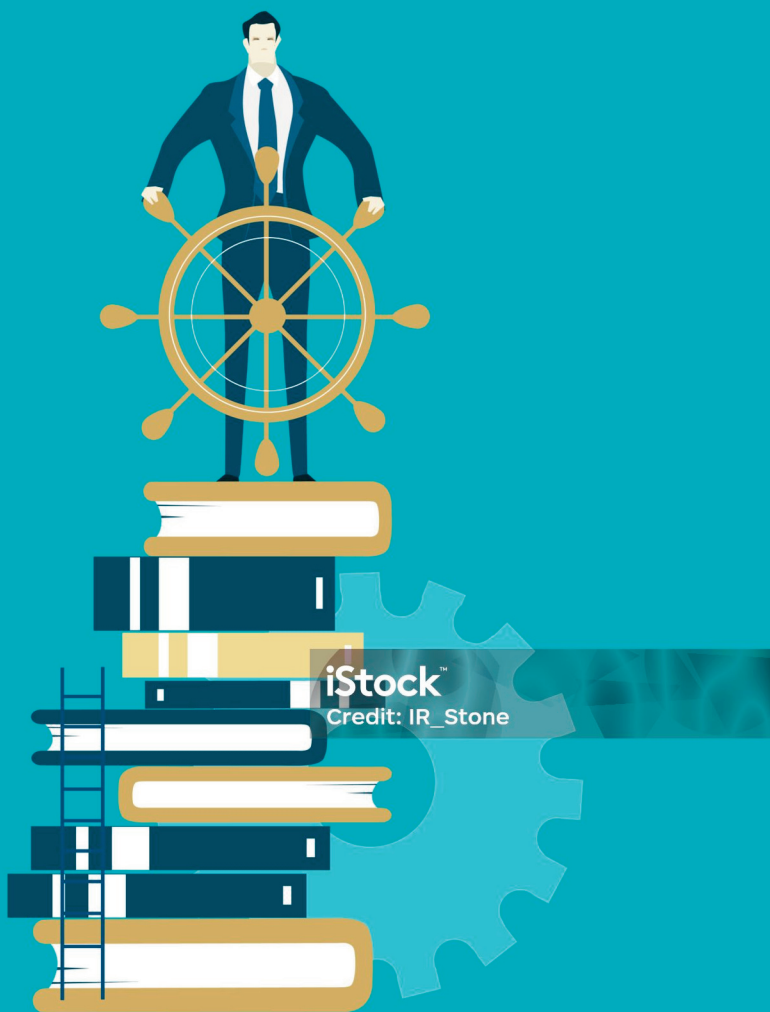
DIE IBB GROUP

Seit 2022 führen Maximilian Meierhofer und Michael Reichelt die ibb group in zweiter Generation. Gemeinsam mit Kunden wie KONE, Otis oder Schindler finalisiert das Beteiligungsunternehmen jedes Jahr Unterlagen für über 15.000 Bauprojekte und ermöglicht damit eine sichere Inbetriebnahme modernster Gebäudetechnik. Sven Barig und Ulrich Hofmann haben 1993 die ibb Group gegründet. Heute ist das Unternehmen ein etablierter Spezialist für die Erstellung von Abnahme- und Revisionsdokumenten sowie technischen Zeichnungen rund um Aufzüge und Haus- und Gebäudetechnik im deutschsprachigen Raum. **Maximilian Meierhofer** ist studierter Wirtschaftsingenieur und war zunächst als Berater bei der thyssenkrupp Management Consulting in Essen tätig und anschließend bei PIVOT Regulatory in München, einem Beratungsunternehmen im Bereich Steuer- und Wirtschaftspolitik. Doch der Reiz der Fördertechnik-Branche ließ ihn nicht los, weshalb er schließlich zusammen mit **Michael Reichelt** die ibb group von den ehemaligen Geschäftsführern übernahm.

Reichelt will gemeinsam mit Meierhofer „die eher konservative Branche der Fördertechnik modernisieren.“

Der gebürtige Österreicher und studierte Betriebswirt ist der zweite der neuen Generation beim Beteiligungsunternehmen. Er gründete bereits 2013 gemeinsam mit einem Systemanbieter für Abholstationen und Schließfachanlagen sein erstes Unternehmen, das er sieben Jahre lang führte. Nun will er gemeinsam mit Meierhofer „die eher konservative Branche der Fördertechnik modernisieren.“

<https://www.ibb-group.de>



“

Heute ist Problemlösungskompetenz für den Einzelnen und besonders auch in Teams extrem wichtig

Moritz Ettl

Kontakt :

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Berlin-Brandenburg GmbH

brandenburg@mbg-bb.de | berlin@mbg-bb.de
(0331) 649 63 40 | (030) 311 004 0
<https://www.mbg-bb.de>

DAS INSOLVENZ- KAUFHAUS

Es gibt viele Faktoren, die dazu beitragen können, dass Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten geraten und gezwungen sein können, Konkurs anzumelden. Das Berliner MBG-Unternehmen DealBird hilft mit einmaligem Konzept, Waren- und Lagerbestände – meist hochwertiger A-Marken – zu monetarisieren.

Der Pleitegeier gehört unter den Unternehmern nicht zu den besonders beliebten Kreaturen. Für Tim Kemkes, Geschäftsführer von DealBird.de, einem Marktplatz für Insolvenzwaren, ist er so etwas wie ein Wappentier. Der aus dem Jiddischen entlehene Begriff „pletja gejer“ für den „Pleitegeher“, den Bankrotteur, für jemanden, der sich davon macht, war zunächst eine scherzhafte Bezeichnung für den Kuckuck des Gerichtsvollziehers. Für Kemkes Kunden ist der Pleitegeier allerdings Hilfe in der Not.

Mit seinem einmaligen Konzept macht Kemkes in seinem digitalen Insolvenzkaufhaus neuwertige Warenbestände aus Insolvenzen, Überhängen oder Geschäftsaufgaben zu Geld: Gut für Unternehmen in Notlage, die dadurch höhere Erlöse generieren. Denn: „Klassische Verwerter bezahlen häufig nur einen Bruchteil des realen Wertes einer Ware“, weiß Kemkes.

„In der Insolvenzverwertung“, sagt Tim Kemkes, „sind ziemlich viele Glücksritter unterwegs. Wir dagegen versuchen mit unserem Konzept Win-Win-Win Situationen zu schaffen die unseren Kunden, dem Wareninhaber und uns dabei helfen, langfristige Partnerschaften zu begründen“. Denn gerade im Insolvenzfall benötigen die beteiligten Rechtsanwälte, Banken und Unternehmen Unterstützung bei der schnellen Be- und Verwertung der vorhandenen Waren. Hier hilft DealBird mit Marktplatzstruktur, der Ermittlung der Marktpreise und einer kompletten Full-Service-Betreuung.

DealBird ist ein sogenannter Multichannel-Händler, der auf derzeit mehr als 15 Kanälen wie etwa Dealbird.de, Amazon, Ebay, Kaufland oder Otto Produkte aus unterschiedlichsten Industrien anbietet. Das Besondere: 90 Prozent aller DealBird-Transaktionen laufen online. Dafür hat das Unternehmen eine eigene IT-Infrastruktur entwickelt, transparent und einmalig schnell. „15 Minuten nach dem Eintreffen des Lieferfahrzeugs steht die Ware, versehen mit einer Art elektronischem Fingerabdruck, meist schon online“, erklärt Kemkes.

Dazu liegt bei DealBird besonderes Augenmerk auf dem Einkaufserlebnis für den kostenbewussten Endkunden. Insolvenzwaren – über 1.000 Marken aus Insolvenzen – Schuhe, Mode, Sportgeräte und -bekleidung, Spielzeug, Taschen, Koffer, Autoteile und vieles mehr, teilweise weit

unter normalem Ladenpreis, finden sich im eigenen Webshop und auf den Plattformen. Fast 60.000 Artikel allein bei Amazon. Am neuen Firmenstandort in Beelitz lagern inzwischen bis zu 300.000 verschiedene Artikel auf insgesamt fast 7.000 Quadratmetern.

Kemkes ist aufgewachsen in einer Unternehmerfamilie und hat DealBird mit zwei Freunden gegründet. Für große Kanzleien und zentralregulierende Banken hat Kemkes in den letzten 15 Jahren immer wieder klassische Insolvenzverwertungen betreut und diese Idee mit DealBird.de konsequent weiterentwickelt.

35 Prozent mehr Umsatz wird das Unternehmen 2023 erwirtschaften. „Gestartet sind wir mit 140.000 Euro, heute liegen wir bei etwa vier Millionen. Das hinterlässt Spuren. Wir haben eigentlich immer Finanzierungsbedarf“, erzählt Kemkes. Auch deshalb hat er der MBG das DealBird-Konzept vorgestellt „Die hat es validiert und wir haben einen langfristigen Partner gewonnen, der uns auch machen lässt.“

<https://www.dealbird.de>



Echo :

**„DER BAUCH
IST WICHTIGER
ALS DER
KOPF“**



In einem ganzseitigen Interview im Tagesspiegel haben Geschäftsführer Mario Ahlberg und sein Sohn Fabian über den Generationenwechsel im MBG-Unternehmen Ahlberg Metalltechnik in Adlershof gesprochen. Wie ist Sohn Fabian im Familienunternehmen angekommen? Was macht er anders als sein Vater? Wie sehen beide die aktuellen Entwicklungen in der Automobilbranche?

KAPITAL FÜR NEUE PROJEKTE

Die MBG beteiligt sich an der DERMAGO GmbH aus Strausberg. Das Unternehmen will mit dem frischen Kapital klinische Entwicklungsprojekte voranbringen und in das hauseigene Labor investieren. „Der Eintritt der MBG in unser Unternehmen ist nicht nur ein Zeichen des Vertrauens in unsere Vision, sondern auch ein starkes Bekenntnis zur Förderung von Unternehmertum und Wirtschaftsentwicklung in unserer Heimat“, sagt DERMAGO-Geschäftsführer Sven Schimansky-Wabra. „Diese Partnerschaft ist ein aufregender Schritt in Richtung Innovation und nachhaltiges Wachstum in unserer Region.“ DERMAGO entwickelt Generika von dermatologischen Arzneimitteln und bringt sie durch den pharmazeutischen Zulassungsprozess. Zum Leistungsspektrum gehören auch Gutachten sowie qualitative und quantitative Untersuchungen dermatologischer Pharmazeutika.

ROBUSTER MARKT

Im ersten Halbjahr 2023 haben deutsche Beteiligungsunternehmen zusammen 6,2 Milliarden Euro investiert. Insgesamt wurden 426 Unternehmen mit Beteiligungskapital finanziert, davon 322 mit Venture Capital. Das ergibt sich aus den Ende Oktober veröffentlichten Marktzahlen des Bundesverbandes Beteiligungskapital (BVK). Mit 6,2 Milliarden liegt der Wert zwar über dem des vorherigen Halbjahrs mit 4,32 Milliarden Euro, das Investitionsniveau des ersten Halbjahres 2022 mit 10,68 Milliarden Euro wurde jedoch deutlich verfehlt. „Vor dem Hintergrund der anhaltend schwierigen politischen und gesamtwirtschaftlichen Lage spricht diese Stabilisierung für einen robusten Markt“, findet Ulrike Hinrichs, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Verbandes.



“Wir bedanken uns für die Zusammenarbeit und freuen uns auf ein einzigartiges und erfolgreiches Jahr 2024. Wir wünschen frohe, weiße, ruhige, friedliche, behagliche, entspannte, besinnliche, leuchtende, himmlische, wunderderrvolle, zauberhafte, harmonische, märchenhafte und idyllische Weihnachten.

MITTELSTAND SIEHT WETTBEWERBSFÄHIGKEIT IN GEFAHR

Für rund 80 Prozent der Mittelständler hat der Standort Deutschland an Wettbewerbsfähigkeit verloren. Das liegt vor allem an teurer Energie. Als Reaktion darauf wollen sich 36 Prozent der Firmen kurzfristig umstrukturieren, deutlich mehr als vor einem Jahr (25 Prozent), knapp ein Drittel richtet Produktion oder Geschäftsbetrieb neu aus. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Befragung der DZ Bank aus dem Herbst 2023.

Der zentrale Grund für die zunehmende Standortschwäche sind die hohen Energiepreise. 81 Prozent der Unternehmen sind der Meinung, dass Deutschland im internationalen Vergleich entscheidend zurückgeworfen wurde. Im Ernährungsgewerbe sehen sogar 9 von 10 Firmen die Wettbewerbsfähigkeit des Landes schwinden. Doch auch alle anderen Branchen zweige sehen schwarz. Der Handel und die Elektrobranche schätzen den Rückgang an Wettbewerbsfähigkeit mit 78 bzw. 76 Prozent im Branchenvergleich noch am wenigsten kritisch ein. Rund die Hälfte der Mittelständler ist sogar der Auffassung, dass Deutschland der kranke Mann Europas geworden ist. Unter den ostdeutschen Bundesländern stimmen dieser These sogar 55 Prozent zu – eine ernüchternde Anamnese für den Standort. Trotzdem glaubt nur knapp jeder vierte Mittelständler, das eigene Unternehmen habe an Wettbewerbsfähigkeit verloren. Vor allem die krisengeplagte Baubranche und der Handel blicken weiterhin optimistisch auf die eigene Firma. Chemieindustrie, Metall-, Automobil- und Maschinenbau zeigen sich deutlich pessimistischer mit Blick auf das eigene Unternehmen.