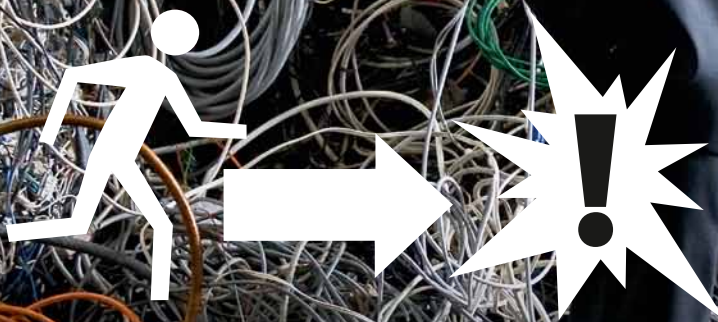


Wirtschaftsblatt

DAS STANDORTMAGAZIN FÜR KÖLN-BONN-AACHEN

DEUTSCHLANDS AUFLAGENSTÄRKSTES TRANSPORTMEDIUM FÜR IDEEN IM MITTELSTAND.

AUSGABE 3/12 5. JAHRGANG 5,- EURO



Problemlöser-Spezial

Erfolgreich geheizt

Unternehmerpreis geht an Kölner Schwank GmbH

Mit den Profis auf Augenhöhe

Internationale Golfprofis und Unternehmer bei BMW International Open in Pulheim

Wie aus Kindern Führungskräfte werden

Die Leiter der Internatsschule Schloss Salem im Interview

LESERWAHL

Die 50 größten
Technikerfindungen
aus Deutschland



13.941 Bäume gepflanzt – Aktion „Wachstum“ ein voller Erfolg!

Gemeinsam mit unseren Kunden pflanzen wir seit 2010 für neue Umsätze Bäume und geben der Natur das zurück, was wir ihr durch unsere Dienstleistungen nehmen. Ein Symbol für starke Partnerschaften – gerne auch mit Ihnen.



Ran an die Probleme

Michael Oelmann,
Herausgeber

Liebe Unternehmer,

lieben Sie Probleme? Freuen Sie sich diebisch über besonders knifflige Kundenaufträge? Haben Sie eine unbändige Lust, Prozesse und Verfahren stets noch effizienter zu machen? Sehen und suchen Sie in Ihrem Unternehmen immer wieder Verbesserungsmöglichkeiten? Löst all das bei Ihnen eher Frohlocken als *Burnout* aus? Dann gehören Sie zur Gruppe der **Problemlöser**. Genau Ihnen haben wir dieses Heft gewidmet!

Im Kleinen wie im Großen, beim heimischen Handwerker wie auf den Weltmärkten: Uns Deutschen eilt der Ruf voraus, knifflige Fragen bestmöglich lösen zu können. Denn Erfindungsreichtum hat bei uns jahrhundertelange Tradition. Und dennoch ist es überraschend zu sehen, wie viele Produkte hier ihren Ursprung haben. Lesen Sie unbedingt die Ergebnisse unserer Leserumfrage nach den **bedeutendsten deutschen Technikerfindungen**. Über 1.000 Antworten erreichten uns.

Hinter jeder Neuerung steckt ein Kopf, der sie erdacht hat. Deshalb ist es heute wichtiger denn je, den Nachwuchs zu fördern und die **Potentiale nachfolgender Generationen** zu nutzen. Wie können wir die Fähigkeit zur Problemlösung auch in unseren Kindern wecken? Hierzu habe ich mich mit den neuen Leitern einer der wohl renommiertesten Schulen Deutschlands, der Schule Schloss Salem, unterhalten.

Darüber hinaus haben wir in diesem Heft eine **Vielzahl überzeugender Errungenschaften** und Problemlöser aus verschiedensten Bereichen versammelt. Sie zeigen: Unsere heimischen Firmen kreieren jede Menge Lösungen für noch bessere Geschäfte. Lassen Sie sich inspirieren. Sie werden auch für Ihr Unternehmen und Ihre täglichen Herausforderungen nutzbringende Ideen und Geschäftspartner kennenlernen.

Eine Frage bleibt: Wann bekommen wir diesen anpackenden Problemlöser-Geist auch wieder in unsere Politik? Von der letzten richtigen Maßnahme – der Agenda 2010 – profitieren wir heute alle. Doch anstatt daraus den Mut für weitere Reformen zu schöpfen, geht das Pendel jetzt schon wieder in Richtung mehr Staat, mehr Steuern, mehr Klientelpolitik. Wir fordern auch hier: Ran an die Probleme!

Haben Sie Anregungen? Dann schreiben Sie mir:
herausgeber@wirtschaftsblatt.de

Geistesblitze der Wirtschaft und Lösungen für gut laufende Geschäfte: Unser Themenheft „Problemlöser“



Besprechungs- und Konferenzräume.

Ihr Auftritt bitte.



Konferenzraum bei ecos office center mieten – Erfolgsatmosphäre inklusive

Für die erfolgreiche Besprechung oder Konferenz möchten Sie eine Räumlichkeit, die für einen professionellen und modernen Auftritt sorgt – Equipment und angenehmes Ambiente inklusive?

An 29 Standorten in Deutschland, Luxemburg, Portugal und in der Schweiz bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich und Ihr Unternehmen gelungen zu repräsentieren.

**Ihre ecos office center
Rufen Sie uns an!
0800-2250462
www.ecos-office.com**



Index

A

activ factoring AG, München	118
Antoniadis, Nikolaos, Metzeler von der Fecht, D'dorf	90-91
ARAG SE, Düsseldorf	42-43
Arena Gummersbach GmbH	16
Armon, Marcel, L. Funk & Söhne GmbH, Köln	109
Atlas Fahrzeugtechnik GmbH (AFT), Werdohl	17

B

B + D Laserworking, Garbsen	10-11
Backes-Gellner, Prof. Dr. Uschi, Universität Zürich (CH)	6
Baumanns, Birte, Lemo Maschinenbau GmbH, Bonn	54
Becker, Prof. Dr.-Ing. Norbert, H-BRS, Sankt Augustin	54
Berenberg Bank, Hamburg	20-21



**109 Armon, Marcel,
C. Funk & Söhne GmbH**

BImA - Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, Bonn	82
Brill Präzisionskomponenten, Lennestadt	13
Brink, Christian, Wifö Bergheim	18-19
Brorhiker, Jan, Ernst & Young GmbH, Hamburg	88

D

Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main	114-115
Deutsche Messe AG, Hannover	12-13
Dicke, Lothar, Schaeffertec GmbH, Sprockhövel	72-73
Dieterlen, Anja, Ernst & Young GmbH, Stuttgart	88
Dietz, Ulrich, GFT Technologies AG	6
Dittrich, Achim, B + D Laserworking	10-11
Driesch, Christoph von den, BM Herzogenrath	17

E

Englich, Peter, Ernst & Young GmbH, Essen	88-89
Erberich, Stefan, Sordo von Avalon, Bonn	110-111
Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsges., Essen	88-89
Eßers, Michael, Wifö StädteRegion Aachen	17

F

Fink, Prof. Dr. Dietmar, Hochschule Bonn-Rhein-Sieg	7
Fliegau, Rolf, Restaurant Ecco, Ascona (CH)	121
Frandrup, Jens, Hennecke, Sankt Augustin	54
Frese, Oliver, Hannover Messe	13
Friedhelm Loh Gruppe, Haiger	13
Fritsch, Wolfram von, Deutsche Messe AG	12-13
Frutiger, Daniela, Hotel Giardino, Ascona (CH)	120
Frutiger, Philippe, Hotel Giardino, Ascona (CH)	120

G

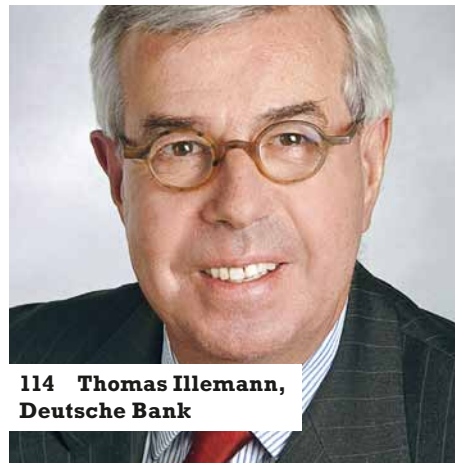
Geilen, Professor Johannes, H-BRS, Sankt Augustin	54
Geulig, Bernhard, Sordo von Avalon, Bonn	110-111
GFT Technologies AG, Stuttgart	6
GKD - Gebr. Kufferath AG, Düren	16
Göbel, Lutz, Präsident Familienunternehmer - ASU	124

H

Hahn, Matthias, ARAG SE, Düsseldorf	42-43
Hannover Messe	12-13
Harting KGaA, Espelkamp	12-13
Harting, Dietmar, Harting KGaA, Espelkamp	12-13
Hauck & Aufhäuser, Frankfurt am Main	124
Heidbreder, Stefan, Stiftung Familienunternehmen	11
Heinrich Strenger GmbH & Co. KG, Heiligenhaus	13
Heinze Gruppe GmbH, Herford	68-69
Heitkamp Umwelttechnik GmbH, Herne	84-85
Helmenstein, Frank, Bürgermeister Gummersbach	16
Hennecke GmbH, Sankt Augustin	54
Heraeus, Dr. Jürgen, Heraeus Holding GmbH	124
Heraeus Holding GmbH, Hanau	124
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg (H-BRS), Sankt Augustin	7, 54
Huckschlag, Leonhard, INEOS Köln GmbH	54

I

Immark Deutschland GmbH, Aachen	78
INEOS Köln GmbH	54



**114 Thomas Illemann,
Deutsche Bank**



**5 Fink, Dr. Dietmar,
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg**

K

Kerner, Christian, Wirtschaftsclub Köln	15
Klenz, Andreas, Brill Präzisionskomponenten	13
Kostbar-Feinkost, Düsseldorf	74
Kranz, Jörg, Heitkamp Umwelttechnik GmbH	84-85
Kufferath, Dr. Stephan, GKD - Gebr. Kufferath AG	16
Kürten, Brigitte, Kostbar-Feinkost, Düsseldorf	74
Kurtenbach, Marc E., Wirtschaftsclub Köln	15

L

L. Funk & Söhne GmbH, Köln	109
Laufs, Rolf, AFT, Werdohl	17
Lauk, Professor Kurt J., Wirtschaftsrat der CDU e. V.	50
Leicht, Professor Robert, Schule Schloss Salem	44-47
Lemo Maschinenbau GmbH, Bonn	54
Leyen, Dr. Ursula von der, Bundesministerin	50
Loh, Friedhelm, Friedhelm Loh Gruppe, Haiger	13
LucaNet AG, Berlin, Mönchengladbach	59

M

Maslaton, Dr. Matthias, ARAG SE	42-43
Merkert, Wolfram, Hotel Giardino, Ascona (CH)	121
Metzeler von der Fecht, Düsseldorf	90-91
Mikisch, Roman, Octavus Office & Service Berlin GmbH	24
Moll, Rolf-Jürgen, LucaNet AG	59

N

Niermöller, Dr. Frank, Heitkamp Umwelttechnik	84-85
---	-------

O

Octavus Office & Service Berlin GmbH	24
Oehm, Wolfgang, Oni Wärmetrafo, Lindlar	14
OnePhone Deutschland GmbH, Erkrath	119
Oni Wärmetrafo, Lindlar	14



**15 Schwank, Bernd H.,
Schwank GmbH**

Schaeffertec GmbH, Sprockhövel	72-73
Schauer, Sandra, Heinrich Strenger GmbH & Co. KG	13
Schlechter, Thomas, Mentaltrainer	130
Schmidt, Christof, Schaeffertec GmbH, Sprockhövel	72-73
Schmitz, Oliver, LucaNet AG, Berlin, Mönchengladbach	59
Schoeppe, Markus, Schaeffertec GmbH, Sprockhövel	72
Schramm, Michael, Hauck & Aufhäuser, Frankfurt a. M.	124
Schubert, Mirko, PEKA Spritzguss GmbH, Velbert	71
Schule Schloss Salem gGmbH, Salem	44-47
Schultz GmbH & Co. KG, www.schultz.de	Beilage
Schwank GmbH, Köln-Niehl	15
Schwank, Bernd H., Schwank GmbH, Köln-Niehl	15
Sieben, Klaus, Hennecke GmbH, Sankt Augustin	54
Sordo von Avalon, Bonn	110-111
Staaen, Isabelle, Sordo von Avalon, Bonn	110-111
StädteRegion Aachen	17
Stiftung Familienunternehmen, München	11

T

Teipel, Peter, Brill Präzisionskomponenten, Lennestadt	13
Tilmes, Jörg, Heinze Gruppe GmbH	68-69
Tünkers Maschinenbau GmbH, Ratingen	22-23
Tünkers, Andre, Tünkers Maschinenbau, Ratingen	22-23
Tünkers, Josef Gerhard, Tünkers Maschinenbau	22-23

U

Universität Göttingen	11
Universität Zürich (CH)	7

V

VfL Gummersbach	16
Vieler, Friedrich, Schaeffertec GmbH, Sprockhövel	72

W

Wagner, Andreas, activ factoring AG	118
Westermeyer, Bernd, Schule Schloss Salem	44-47
Wetteborn, Prof. Dr.-Ing. Klaus, H-BRS, Sankt Augustin	54
Wirtschaftsclub Köln	15
Wirtschaftsförderung Leverkusen	17
Wittgenstein AG, Igersheim-Harthausen	11
Wollseifer, Hans-Peter, Handwerkskammer Köln	15

Z

Zimmer, Martina, Sordo von Avalon	110-111
-----------------------------------	---------

P

PEKA Spritzguss GmbH, Velbert	70-71
Peter, Ralf, PEKA Spritzguss GmbH, Velbert	70-71
Peters, Dr. Hans-Walter, Berenberg Bank, Hamburg	20-21
Pferdehirt, Dr. Henrik, Ernst & Young GmbH, Düsseldorf	88
Pfordt, Maria, Bürgermeisterin Stadt Bergheim	18-19
Possmann, Peter, Kelterei Possmann, Frankfurt a. M.	11

R

Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, Linz (A)	118
Rösler, Dr. Philipp, Bundeswirtschaftsminister	10-11
Röth, Thilo, Imperia GmbH	14
Ruhe, Hinrich, Heinze Gruppe GmbH, Herford	68-69

S

Sauer, Marco, Immark Deutschland GmbH, Aachen	78-80
Schade, Uwe, PEKA Spritzguss GmbH, Velbert	71

Titel



**Marco Sauer, Immark
Deutschland GmbH,
S. 78**

Anzeige

Sie müssen nicht alles können oder wissen, ...

...wenn Sie wissen, wer Sie weiterbringen kann.

Wir sind Experten in unseren Themenstellungen und können Ihnen darin perfekt abgestimmte Mehrwerte bieten. Überzeugen Sie sich. Ihr persönlicher Ansprechpartner, **Stefan Erberich**, freut sich darauf, Sie kennenzulernen.

Unternehmensberatung

- Finanzen
- Controlling
- Marketing
- Vertrieb
- Projektmanagement

Karriereberatung

- Analyse & Optimierung
- Coaching & Training
- Karriereplanentwicklung
- Gehaltsbenchmarking
- Gespräche mit Entscheidern



SORDO VON AVALON
- BERATUNGS- SOZIENTÄT -

www.sordo.de

Oxfordstraße 13 · 53111 Bonn
Fon: 0228 - 90 900 960 · Fax: 0228 - 90 900 969
Mail: kontakt@sordo.de

Verbandskasten

1 Bschorr steht Unternehmerinnen vor Der Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) hat Stephanie Bschorr zur neuen Präsidentin gewählt. „Ich will, dass wir ein Wirtschaftsverband sind, nicht nur ein Frauenwirtschaftsverband“, verspricht die 46jährige eine Erweiterung des Themenspektrums.

2 Führungskultur in Deutschland Die Stiftung „Neue Verantwortung“ hat unter dem Titel „Jeder für sich und keiner fürs Ganze?“ eine neue Studie veröffentlicht. Der interdisziplinäre *Think Tank* beleuchtet in ihr Aspekte der Führungskultur in Unternehmen. Die Studie findet sich im Netz unter www.stiftung-nv.de/fuehrungsstudie.

3 Wettbewerb für junge Kreative Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) sucht über den Wettbewerb „Challenge 2012“ Nachwuchstalente. Ab Juni 2012 können junge Kreative zwischen 18 und 30 Jahren, die in deutschen Agenturen beschäftigt sind oder sich in der Ausbildung oder dem Studium befinden, teilnehmen. Gefordert ist ihre Vision von der Zukunft des digitalen Marketings.

4 Fernsehjournalist in der Ernährungsindustrie Der derzeitige Programmgeschäftsführer des Fernsehsenders Phoenix, Christoph Minhoff, übernimmt zum 1. Oktober die Hauptgeschäftsführung der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie.

5 Mittelstandspreis an Steinmeier Der SPD-Fraktionsvorsitzende im Deutschen Bundestag, Dr. Frank-Walter Steinmeier, ist mit dem Deutschen Elite-Mittelstandspreis 2012 ausgezeichnet worden. Den Preis verleiht die Union Mittelständischer Unternehmer e. V., kurz: UMU – Wir Eigentümerunternehmer.

6 Metallverband unter neuer Führung Dr. Gerhard Brüninghaus ist neuer Präsident des Wirtschaftsverbandes Stahl- und Metallverarbeitung (WSM). Das vorherige Präsidium um Dr. Michael Schädlich war im Mai geschlossen zurückgetreten. Als Grund wurde interner Streit um Strukturen und Ausrichtung des WSM genannt. ■

Transparenz gibt Kraft

Kreditklemme – dieses Wort ist momentan in vieler Munde. Doch das Geld ist da. Und es wartet darauf, eingesetzt zu werden. Um es zu bekommen, müssen Firmen neben einer klaren Strategie vor allem transparente Unternehmenszahlen vorweisen.
Von Ulrich Dietz



Sicher, früher war es einfacher. Benötigte ein Unternehmer frisches Kapital, traf er sich mit dem lokalen Bankdirektor, den er von den Rotarier-Treffen kannte, und das Geschäft kam meist ins Rollen. In Zeiten der Bankenregulierungen kommt man auf diesem Weg verständlicherweise nicht mehr an Geld.

Die Finanzierer von heute brauchen transparente Zahlen – und wir familiengeführten Unternehmen müssen lernen, ihnen diese zu präsentieren. Die GFT Technologies AG ist seit 1999 börsennotiert. Dieser Schritt hat uns spürbar professionalisiert. Wir sind heute an solides Reporting gewöhnt. Das kommt uns in Sachen

Unternehmensfinanzierung nun zugute. Unsere Finanzpartner können uns gut einschätzen und sind daher eher bereit, neue Wege mit uns zu beschreiten. Das ist immens wichtig in einer sich dynamisch verändernden Welt. Wer diese Umbrüche nicht meistern kann, verschwindet vom Markt. Sorgen die Unternehmen für Transparenz, dann können sie sich auch mit aller Kraft auf Wachstum konzentrieren. ■

Ulrich Dietz ist Gründer und Vorstandsvorsitzender des Stuttgarter IT-Unternehmens GFT Technologies AG. Lesen Sie mehr zum Thema Mittelstandsfinanzierung in dieser Ausgabe.

Gemeinsam nach vorne



Fachkräfte sichern die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen. Um das Ausbildungssystem entscheidend voranzubringen, darf die duale Berufsausbildung nicht vernachlässigt werden.

Von Professor Dr. Uschi Backes-Gellner

Butterbrot und Sushi

Mittelständische Firmen haben gute Beratung dringender nötig als Großkonzerne. Aber die Kulturen von Unternehmen und *Consultants* wollen nicht zusammenpassen. Oder etwa doch?

Von Professor Dr. Dietmar Fink



Für strategische Entscheidungen fehlt es Mittelständlern meist an erfahrenen Köpfen im Betrieb. Dass die Zusammenarbeit mit *Consultants* oft misslingt, ist da eine besondere Krux. Die Gründe hierfür sind bekannt: Gerade für KMU fehlt das Interesse der etablierten Beratungshäuser. Die Folge ist ein intransparenter Markt, auf dem sich zu viele Glücksritter anbieten. Auch scheitert eine große Anzahl von Projekten an der immer noch weit verbreiteten Beratungsresistenz vieler familiengeführter Unternehmen. Zudem wollen die Mentalitäten nicht recht zusammenpassen. Sushi trifft Butterbrot, könnte man es trefflich umschreiben. Doch an diesem Punkt lässt sich Besserung feststellen.

Die Attraktivität des dualen Ausbildungssystem kann nur dann gesichert werden, wenn man die vertikale Mobilität für Bildungswillige auf Dauer stärkt. Hierfür muss die Durchlässigkeit zum und die Weiterentwicklungsmöglichkeiten im Hochschulsystem ausgebaut werden, gerade auch durch bedarfs- und zielgruppengerechte Weiterbildungsstudiengänge mit angepassten Studienstrukturen und Abschlüssen.

Ein genereller Ausbau der Studienkapazitäten bringt uns nicht voran. Wir benötigen attraktive Angebote für eine akademisch fundierte Weiterbildung. Hochschulen werden sich in diesem Prozess spezialisieren. Während die einen etwa Grundlagenforschung betreiben und

Die Beratungsbranche hat den gehobenen Mittelstand als Zielmarkt für sich entdeckt. Die *Consultants* sind aber schlau genug zu erkennen, dass ein Daimler-Berater nicht einfach in den Mittelstand wechseln kann. So machen sich die Beratungshäuser mittelstandskompatibel. Sie erlernen die spezifischen Gesetzmäßigkeiten, die im Mittelstand gelten – und nicht, wie man ein Butterbrot schmiert. Nur damit wir uns richtig verstehen. ■

Dr. Dietmar Fink ist Professor für Unternehmensberatung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg. Lesen Sie mehr zum Thema *Consulting* in dieser Ausgabe.

sich auf forschungsnahe Lehre spezialisieren, werden sich andere mit anwendungsorientierter FuE in enger Kooperation mit der lokalen mittelständischen Wirtschaft und mit einer stärkeren Fokussierung auf anwendungsnahe akademische Weiterbildung behaupten. Alle Beteiligten müssen mit viel Kreativität bei der Entwicklung wettbewerbsfähiger Positionierungen zusammenarbeiten. Nur so lassen sich Weiterbildungs- und lokale Wirtschaftsstrukturen möglichst optimal vereinen. ■

Die Autorin ist Mitglied der deutschen Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) und lehrt BWL an der Universität Zürich. Lesen Sie mehr zum Thema *Bildung* in dieser Ausgabe.

Aus den Verlagshäusern



**Olaf Salié, Friedrich Conzen (Hrsg.)
Corporate Collections**

Ein einzigartiger Einblick in die Kunstsammlungen deutscher Unternehmen und Unternehmer. Gemeinsam mit dem Arbeitskreis Corporate Collecting, der im Kulturkreis des BDI angesiedelt ist, haben es die Herausgeber geschafft, auf 468 Seiten 70 bekannte, aber auch weitestgehend unbekannt Sammlungen bildreich und wortgewaltig zu dokumentieren.

Deutsche Standards Editionen ■

**Dr. Nadine Staub
Wirtschaftlicher Wandel und
Mittelstand**

Im Kontext aktueller marktwirtschaftlicher Entwicklungen und konzentriert auf typische Herausforderungen, hat Nadine Staub einen praxisnahen und leicht verständlichen Leitfaden für den Mittelstand verfasst. Er bietet viele Beispiele erfolgreicher Anpassungsstrategien.

Erich Schmidt Verlag ■

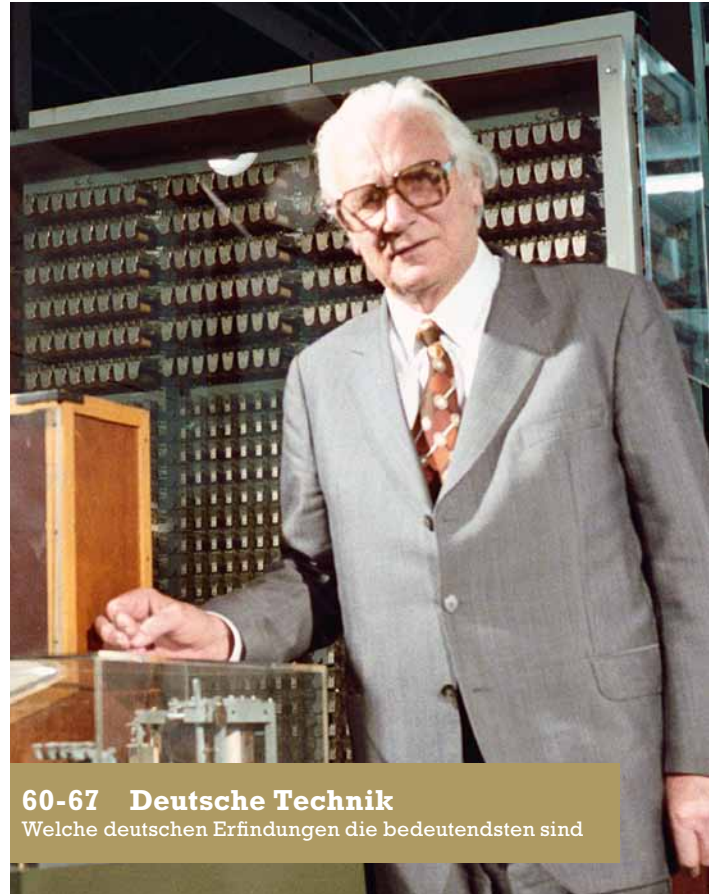
**Dr. Birgit Felden
MINA – Potenzialanalyse von
Migrant/innen zur Lösung der
Nachfolgerlücke im deutschen
Mittelstand**

Welche Chancen und Defizite migrantische Unternehmensnachfolger begleiten, wird in diesem aktuellen Forschungsbericht erarbeitet. Initiator der Schrift ist das Berliner Institut für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen.

Edition EMF der HWR Berlin ■

**18-19 Standorte**

Wie Bürgermeisterin Pfordt die Zukunft Bergheims sieht

**60-67 Deutsche Technik**

Welche deutschen Erfindungen die bedeutendsten sind

**86-111 Unternehmensberatung**

Was Sozietäten wie Sordo von Avalon bewirken können

Welt des Mittelstands

- 10-11 **Konjunktur** / Wohin geht sie nur?
 12-13 **Hannover Messe** / Brodelnde Töpfe
 44-47 **Bildung** / Die Salem-Leiter Leicht und Westermeier im Gespräch

Köln - Bonn - Aachen

- 14-17 **Nachrichten** / Das Wichtigste aus der Region in Kürze
 16 **Sport** / Neue Heimat für den VfL Gummersbach
 17 **Cluster** / Antriebskraft für die StädteRegion Aachen
 18-19 **Interview** / Bürgermeisterin Pfordt über die Marke Bergheim

Markt & Standort

- 20-43 **Die Unternehmensplattform im Wirtschaftsblatt**

Deutsche Technik

- 60-67 **Leserwahl** / Die wichtigsten Technik-Erfindungen des Jahrhunderts
 68-75 **Problemlöser** / Unternehmen im Portrait

Problemlöser im Portrait

- 48-55 **Bildung**
 56-59 **Software**
 76-85 **Umwelt & Entsorgung**
 86-111 **Unternehmensberatung**
 112-119 **Mittelstandsfinanzierung**

Rubriken

- 120-121 **Business Traveller** / Das Tessin neu entdeckt
 122-123 **Treffpunkte I** / Golfer und Unternehmer bei den BMW Int. Open
 124-125 **Treffpunkte II** / Jürgen Heraeus über Schwellenländer
 126 **Service** / Informationen zum kommenden Heft
 127 **Intern** / Impressum · Teamköpfe
 128 **Gut zu wissen** / Empfehlenswerte Dienstleister
 130 **Letzte Seite** / Kopfschüttler · Maximien



ZWEI SCHRITTE WEITER – IHRE NEUE TELEFONANLAGE

Wir vereinen Festnetz, Mobilfunk und Telefonanlage auf einem mobilen Endgerät und entkoppeln die gesamte Telekommunikation von Ihrem Schreibtisch.

- Ein Telefon pro Mitarbeiter
- Alle TK-Anlagenfunktionen überall nutzbar
- Frei skalierbare Lösung

Damit sind Sie zwei Schritte weiter!

www.OnePhone.de

OnePhone

Welt des Mittelstands

Nachrichten, Informationen und Erfolgsmeldungen aus der deutschen Wirtschaft. Zusammengetragen mit Schwerpunkt auf Familienunternehmen und Mittelstand.



**Geh'n
Sie mit!**

Aber wohin denn nur?

Als der Schweizer Bandleader Hazy Osterwald im Jahr 1961 seine Hörer dazu aufrief, mit der Konjunktur zu gehen, war die Richtung eindeutig. Es ging voran. In Zeiten von sich widersprechenden Aussagen zur volkswirtschaftlichen Entwicklung liegen die Wege im Dunkeln. Unternehmer sollten auf ihr eigenes Wissen vertrauen. **Von Karsten Sander**

Der 22. Mai war ein guter Tag. Die AG Mittelstand, ein Zusammenschluss aus neun Branchenverbänden, verkündete einen neuen Beschäftigungsrekord. Demnach arbeiten 33,33 Millionen Menschen für deutsche Mittelständler. Ein Aufbau von weiteren 210.000 Arbeitsplätzen wurde im Rahmen ihres Jahresmittelstandsberichts in Aussicht gestellt. Demgegenüber vermeldete die KfW Bankengruppe keine zwei Wochen später, die Stimmung im deutschen Mittelstand sei eingebrochen. Das zeige ihr Mittelstands-

barometer. Eine Analyse, die der BDI in seinem in der darauffolgenden Woche vorgelegten Mittelstandspanel widersprach. 53 Prozent der Befragten bewerteten demnach ihre aktuelle Situation mit „gut“ oder „sehr gut“. Sowohl die Auslands- als auch die Inlandsnachfrage sei angezogen.

Der Chef als Wirtschaftsweiser

Zu einer anderen Einschätzung gelangte das Magazin „Wirtschaftswoche“. In Bezug auf die am selben Tag von Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler

vorgestellten Wirtschaftsdaten, urteilte das Düsseldorfer Magazin: „Der Exportnation droht Unheil“.

Achim Dittrich schenkt diesen Konjunkturprognosen kaum noch Beachtung. Der 56jährige führt die B + D Laserworking, einen Job-Shop für Blechbearbeitung im niedersächsischen Garbsen. Dittrich beschäftigt 185 Mitarbeiter, und er plant Wachstum. Gemeinsam mit seinem Sohn Marc-Andre will er dem Unternehmen neue Marktsegmente erschließen und die Belegschaftsgröße in den kommenden 15 Jahren vervierfachen.

Zur Zeit investiert das mittelständische Unternehmen in einen elf Millionen Euro teuren Ausbau der Produktionskapazität. Er habe keinen Grund, missmutig zu sein, betont Dittrich, befragt nach möglichen Auswirkungen einer sich abkühlenden Konjunktur auf seine Geschäfte: „Wann lagen die Wirtschaftsweisen mit ihren Wachstumsprognosen denn zuletzt richtig?“ Er selbst leitet seine Handlungsweisen aus Gesprächen mit seinen Kunden und den Zulieferern ab und achtet dabei auf die leisen Zwischentöne. „Allgemeine wirtschaftliche Prognosen von dritten sind für mich sekundär“, unterstreicht der Niedersachse.

Nicht in Hysterie verfallen

Bei der Münchner Stiftung Familienunternehmen stößt eine solche Haltung

auf Verständnis, wie Geschäftsführer Stefan Heidbreder unterstreicht: „Familienunternehmen sind gerade in Nischen erfolgreich. Schwarm-Intelligenz hilft ihnen also nicht weiter.“ Es sei wichtig, dass jeder Unternehmer die Aussagekraft der Konjunkturprognosen für sich selbst hinterfragt. Die Wirtschaftsentwicklung setze sich aus unterschiedlichen Branchen- und Länderkonjunkturen zusammen. Ein Familienunternehmen, das enge Geschäftsbeziehungen nach Südeuropa pflege, müsse die Daten anders bewerten als diejenigen, die auf Wachstumsmärkten unterwegs seien. Die Auffassung, Medien sollten zurückhaltender agieren, teilt Heidbreder jedoch nicht: „Es ist ihre Aufgabe, kritisch zu hinterfragen. Aber sie sollten nicht jede schlechte Nachricht zu einem großen Trend hochstilisieren und in Hysterie verfallen.“ ■

Personalarbeit

Mit den Herausforderungen der Personalarbeit beschäftigt sich eine neue Studie der Leuphana Universität, die gemeinsam mit Martens & Friends erstellt wurde. Vier Anforderungen bestimmen den Arbeitsalltag maßgeblich: Talente finden, die Arbeitgeberqualität herausstellen, effektive Recruitingwege nutzen und den Auswahlprozess verbessern. Die Studie kann bei Martens & Friends heruntergeladen werden. ■

Gründerklima

Die Unterschiede im Gründungsgeschehen zwischen den Bundesländern sind im Ost-West-Vergleich wesentlich geringer als angenommen. Dem gegenüber ist ein deutliches Stadt-Land-Gefälle sichtbar. Dies berichtet der diesjährige *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. ■

Einkaufsfibel

Das Beratungsunternehmen Kerkhoff Consulting hat sein Einkaufslexikon für Einkaufsprofis und *Supply-Chain-Manager* online gestellt. 2011 wurde die Version für iPad und iPhone veröffentlicht, nun gibt es das Lexikon kostenlos im Internet unter www.einkauf-lexikon.de. ■

Innovationen

Zeitlicher Vorsprung vor der Konkurrenz, Personalbindung und Geheimhaltung sind die wichtigsten Schutzmechanismen mittelständischer Unternehmen für ihre Innovationen. Dies hat eine gemeinsam von der Universität Göttingen und der KfW-Bankengruppe vorgelegte Studie ergeben. ■

Produktion

Das Mechatronik-Unternehmen Wittgenstein AG aus Igersheim-Harthausen eröffnet im Herbst eine neue Produktionshalle. Mit der „Innovationsfabrik“ wollen die Baden-Württemberger verdeutlichen, dass innovative Produkten auch eine ebensolche Produktion benötigen. Die Kosten für den Vorzeigebau betragen 30 Millionen Euro. ■

Meine Maschine und ich

Das *Wirtschaftsblatt* zeigt Unternehmer und ihre treuesten Helfer



Peter Possmann und seine Typ-XXI-U-Boot-Tanks

Pragmatisch sei die Firma Possmann schon immer gewesen, sagt Peter Possmann, Apfelweinkelterer in fünfter Generation. Als nach Ende des 2. Weltkriegs nicht nur seine Heimatstadt Frankfurt, sondern auch das Firmengelände im Stadtteil Rödelheim in Schutt und Asche lag, erstanden sein Großvater Werner E. Ch. Possmann und dessen Bruder Fritz kurzerhand drei unfertige U-Boote des Typs XXI, die sie im Westhafen der Stadt fanden. Aus den Druckbehältern wurden Lagertanks für Apfelwein. „Sie sind ungemein pflegeleicht“, erzählt Peter Possmann, „und so stabil, dass wir sie steril mit zehn Bar Druck überlagern können. Andere Behälter fliegen Ihnen um die Ohren.“ Ihr Fassungsvermögen ist mit 418.000 Litern doppelt so groß wie das herkömmlicher Tanks – ein Wettbewerbsvorteil im ernteabhängigen Apfelwein-Gewerbe. „Sind die U-Boote voll, ist der Kellermeister entspannt“, so Possmann. ■ ks



Brodelnde Töpfe

Es dampft kräftig in Deutschlands Technologieunternehmen. Aus den Garküchen der industriellen Produktion sind lautstark Innovationsgeräusche zu hören. Maßgeblich Energie zugeführt hat die Hannover Messe, vom 23. bis 27. April erneut Weltleistungsschau der Industrie. Das *Wirtschaftsblatt* war als Medienpartner vor Ort. Neben „guten Eindrücken“, „neue Ideen“ und „vielen Kontakten“ nahmen die Aussteller vor allem eines von dort mit: volle Auftragsbücher.

Von Volker Motz

Es herrschte Aufbruch-Stimmung auf der diesjährigen Hannover Messe. Einer Umfrage unter den 5.000 Ausstellern zufolge beurteilten rund 60 Prozent die aktuelle wirtschaftliche Situation mindestens geringfügig oder zum Teil sogar deutlich verbessert. Mit 84 Prozent der weitaus größte Teil der befragten Aussteller bewertet die eigene aktuelle wirtschaftliche Situation mit positiv bis sehr positiv. Mehr als die Hälfte der Unternehmen gehen davon aus, dass diese Situation über die nächsten zwölf Monate hinaus anhalten wird.

Die wichtigste Zutat: grüne Technologie: „Mit überzeugenden Lösungen zur Energiewende, zur Energieeffizienz sowie zur Vernetzung der Wertschöpfungskette

in der Industrie haben die Aussteller unterstrichen, dass sie mit ihren gezeigten Innovationen die Basis für eine nachhaltige Zukunft schaffen“, fasst Dietmar Harting, Gesellschafter der Harting KGaA aus dem ostwestfälischen Espelkamp und Vorsitzender des Ausstellerbeirats der Hannover Messe, den erfolgreichen Verlauf der Messewoche zusammen.

Auf Boom-Niveau

Mit insgesamt 185.000 Besuchern sei das „Boom-Niveau“ von 2008 wieder erreicht worden, freute sich deshalb der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Messe AG, Wolfram von Fritsch, am letzten Messetag in Hannover. Die ausstel-

lenden Unternehmen aus 69 Nationen aus den Segmenten der Energie- und Umwelttechnologien, Mobilität und Urbanisierung hätten die Schau für neue Geschäftskontakte intensiv genutzt. Von der Messe sei das Signal ausgegangen, dass grüne Technologien weltweit Geschäftsmodell und Wachstumstreiber seien. So habe sich jeder vierte Messebesucher für die neue Veranstaltung „IndustrialGreenTec“ interessiert.

Ihre Position als Veranstaltung der obersten Entscheider-Ebene konnte die „Mutter“ von acht Leitmesen deshalb in diesem Jahr weiter ausbauen. Fritsch: „Jeder fünfte Besucher war Geschäftsführer oder Inhaber eines Unternehmens.“ Der Anteil der Fachbesucher lag mit 95 Pro-

zent noch einmal um fünf Prozentpunkte höher als 2008. Jeder Fünfte kam 2012 aus dem Ausland nach Hannover. „Internationalität, Themenkompetenz, Treffpunkt von Entscheidern: Das macht die Hannover Messe für Industrie, Politik und Wissenschaft zum internationalen Maßstab für Geschäftsanbahnung und Netzwerke“, lautete das Fazit des Messechefs.

Aus Erfahrung gut

Diesen Eindruck teilten auch die zahlreichen Aussteller aus dem Mittelstand.



Burkhard Rarbach, Leiter Marketing-Services der Menekes Elektrotechnik GmbH & Co. KG aus dem sauerländischen Kirchhundem, unterstrich: „Die Hannover Messe ist eine sehr gute Plattform, um unsere Produkte sowie unsere Marke einem breiten Fachpublikum aus dem In- und Ausland zu präsentieren. Die MobiliTec, mit dem Schwerpunktthema Elektromobilität, hatte eine hohe Besucherfrequenz, und die Qualität der Fachbesucher war durchgängig gut. Wir konnten sowohl bestehende Kontakte intensivieren als auch neue Kontakte generieren.“

Marktplatz für Familienunternehmen

Auch für Messeneulinge war der Auftritt vor großem Publikum zufriedenstellend, wie Sandra Schauer, Vertriebsleiterin des Beschlagspezialisten Heinrich Strenger GmbH & Co. KG aus Heiligenhaus (NRW), erklärte: „Wir waren zum ersten Mal auf der Hannover Messe. Ursprünglich sind wir mit unseren Beschlägen in der Baubranche beheimatet. Wir erhofften uns aber, durch unseren Auftritt hier auch im Industriesektor und bei den metallverarbeitenden Unternehmen

Fuß fassen zu können. Das hat gut funktioniert.“ Das bestätigt auch Dr. Jürgen M. Geissinger, CEO der bayerischen Schaeffler Technologies aus Herzogenaurach: „Die Hannover Messe ist die Leitmesse der Industrie und hat daher einen sehr hohen Stellenwert in unserem Messekalender. Die Messe ist ein idealer Ort, um unsere Innovationen sowie Produkte unseren Kunden und einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen.“

Die breite Öffentlichkeit sucht und findet die Friedhelm Loh Gruppe mit Sitz im hessischen Haiger seit fast einem hal-



ben Jahrhundert sehr erfolgreich in Hannover: „Die Hannover Messe stellt für uns das wichtigste Event in unserem Messekalender dar“, erklärte Inhaber Friedhelm Loh. „Hier stellen wir seit 49 Jahren aus, weil wir in der wichtigsten Industriemesse weltweit eine ideale Plattform sehen, um unsere Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen und Regionen zu treffen“

Gerade für Industriedienstleister wie die Brill Präzisionskomponenten aus Lennestadt ist das interessant, wie die beiden Geschäftsführer Peter Teipel und Andreas Klenz betonen: „Wir sind zum 25. Mal als Aussteller auf der Hannover Messe. Hier suchen wir neue Kunden und Kontakte, laden unsere Kundenschaft hierhin ein. Die Messe ist eine gute Gelegenheit, sich national und international am Markt zu präsentieren. Das ist uns als Betrieb, der viel Lohnfertigung betreibt, besonders wichtig.“

Netzwerk der Wissenschaft

Mit den beiden Schwerpunkten Maschinenbau und Elektrotechnik waren natürlich auch wieder zahlreiche Unternehmen aus Forschung und Entwicklung

in Hannover vertreten, wie zum Beispiel das Kunststoff-Institut Lüdenscheid, das mit seinen Forschungs- und Entwicklungsergebnissen vor Ort war: „Wir sind mittlerweile zum vierten Mal auf der Hannover Messe“, erklärt Dominik Malecha, Projektleiter des südwestfälischen Forschungsinstituts. „Die Messe hat uns in den vergangenen Jahren immer etwas gebracht. Letztendlich ist nicht die Zahl der Kontakte entscheidend, wesentlich wichtiger ist deren Qualität. Und die ist auf der Hannover Messe in der Regel sehr gut.“



Netzwerken auf der Messe wird deshalb groß geschrieben, wie Wolfgang Paczenski, Sprecher im Netzwerk Innovative Werkstoffe aus Leverkusen, bestätigt: „Hier in Hannover wird immer wieder deutlich, wie wichtig es ist, sich mit Unternehmen aus anderen Regionen oder anderen Ländern auszutauschen. Das Interesse am Netzwerken ist sehr groß.“

Frühbucher mit Rekord

Nach der Messe ist deshalb vor der Messe wie die Buchungen der Aussteller für die Hannover Messe 2013 vermuten lassen. Mehr als 800 Anmeldungen liegen bereits vor. „Diese hohe Quote spiegelt einerseits die gute Stimmung und Auftragslage der Unternehmen wider und macht gleichzeitig deutlich, dass wir in Hannover den richtigen Themenmix anbieten“, sagt Oliver Frese, Geschäftsereichsleiter der Hannover Messe. Rund 90.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche sind für das kommende Jahr bereits gebucht – ein Rekordstand zu diesem frühen Zeitpunkt. Die Hannover Messe 2013 öffnet am 8. April ihre Tore und dauert bis zum 12. April. ■

Köln - Bonn - Aachen

Das Wichtigste vom Standort. Recherchiert und ausgewählt von der *Wirtschaftsblatt*-Redaktion für Köln - Bonn - Aachen. Informieren Sie uns: kba@wirtschaftsblatt.de



Vorbild des Monats: Wolfgang Oehm, Unternehmer der Oni Wärmetafo aus Lindlar, gibt *Best-Agern* eine Chance und erhielt für sein soziales Engagement den n-tv-Unternehmenspreis. ■



Ordensträgerin des Monats: Für Verdienste um den europäischen Austausch erhielt die Jülicher Forscherin Dr. Sybille Krummacher eine der höchsten Ehrungen Frankreichs. ■



Entwickler des Monats: Thilo Röth, Chef der Imperia GmbH, die mit dem Innovationspreis der Region Aachen für einen neuartigen Karosseriebaukasten ausgezeichnet wurde. ■

Prothetische Verbindung

Die fünf Gesundheitshandwerke der Region Köln/Bonn wollen zukünftig noch enger zusammenarbeiten.

Unter Federführung der Kölner Handwerkskammer wollen die 936 Handwerksunternehmen der Gesundheitsbranche aus der Region – darunter Augenoptiker, Hörgeräteakustiker, Orthopädietechniker, Orthopädieschuhmacher und Zahntechniker – ihre Interessen bündeln. Ein gemeinsames Internetportal soll Informationen über die Berufe und Ausbildungswege bieten. So will man über eine Internetlehrstellenbörse Nachwuchs für derzeit insgesamt 56 freie Lehrstellen finden. In den Betrieben, die im Jahr 2011 eine halbe Milliarde Euro erwirtschaften, arbeiten nach Angaben der Kölner Handwerkskammer mehr als 6. 300 Menschen. ■ *vmo*



Schloss Bensberg, Bergisch Gladbach



Ausgezeichnet: Unternehmer Bernd H. Schwank (m.) mit Wirtschaftsclub-Präsident Marc E. Kurtenbach (l.) und Vorstand Christian Kerner

Foto: Inga Sprünken, is-text Redaktionsbüro

Erfolgreich geheizt

Die Schwank GmbH, Spezialist für Hallenheizungen aus Köln-Niehl, erhielt im Beisein von Wirtschaftsdezernentin Ute Berg den diesjährigen Unternehmerpreis des Wirtschaftsclub Köln.

Die Schwank GmbH stellt in Niehl seit 70 Jahren energiesparende Gas-Infrarot-Hallenheizungen für Industrie, Gewerbe, Sportstätten und Gastronomiebetriebe her. Unter den Gesichtspunkten des nachhaltigen und verantwortungsbewussten Wirtschaftens verwies das Niehler Unternehmen die GS 1 Germany GmbH, einen internationalen Dienstleister für Identifikations-, Kommunikations- und Prozeßstandards, und das Entsorgungsunternehmen INTERSEROH auf die Plätze zwei und drei. Die Jury war mit Kölns Wirtschaftsdezernentin Ute Berg, Handwerkskammerpräsident Hans-Peter Wollseifer und IHK-Geschäftsführerin Elisabeth Slapio prominent besetzt. Sie würdigten die Verantwortung des Unternehmens für den Standort, die Gesellschaft und den schonenden Umgang mit Ressourcen sowie den daraus resultierenden wirtschaftlichen Erfolg.

Zum fünften Mal hatte der Wirtschaftsclub Köln den Unternehmerpreis ausgeschrieben, der vor zahlreichen Gästen aus Politik, Wirtschaft, städtischen Institutionen und Medien im Dom Hotel verliehen wurde. Marc E. Kurtenbach, Präsident des Wirtschaftsclubs, wies in seiner Ansprache auf die Bedeutung des Kölner Unternehmertums für die Entwicklung der Stadt hin. An die anwesenden Politiker gerichtet, sagte Kurtenbach: „Wir haben mit unserem Engagement die Strukturen dafür geschaffen, dass nach 2008 eine florierende Wirtschaftsentwicklung einsetzen konnte. Diese gilt es seitens der Politik zu fördern und zu festigen!“ ■ vmo

Region Köln

1 Overath: Direkt nach Frankfurt Der Uwe Kriescher GmbH Omnibusbetrieb möchte an Wochenenden eine Linienbusverbindung zwischen Köln und Frankfurt anbieten. Das Familienunternehmen richtet sich mit dem Überlandbus vor allem an Reisende mit kleinem Budget. **2 Köln: Drittes Marriott-Hotel** Ein Pilotprojekt für Europa soll das geplante Marriott-Hotel für die Courtyard-Kette sein. Standort ist das Stammhaus von Afri-Cola an der Turiner Straße. Das Hotel soll 230 zweckmäßige Zimmer und 24-Stunden-Verpflegung für Geschäftsreisende bieten. **3 Köln: Hochwertige Büros** 2013 will Hochtief mit dem Umbau der ehemaligen Bahndirektion am Konrad-Adenauer-Ufer beginnen. Die Fassade bleibt erhalten, im Inneren entstehen bis zu 1.000 Arbeitsplätze auf 20.000 Quadratmetern Bürofläche. Der Ausbau soll hochwertig und mit Nachbauten der denkmalgeschützten Details erfolgen. **4 Gummersbach: Startschuss für das Forum** Im Spätherbst möchte der Hamburger Investor HBB mit dem Bau des Einkaufszentrums „Forum Gummersbach“ auf dem Steinmüller-Areal beginnen. Die Fertigstellung des geschätzt 80 Millionen Euro teuren Objekts soll 2014 erfolgen. **5 Bergisch Gladbach: Fusion mit Handelsverband** Die Mitglieder haben den Vorschlag der Delegierten angenommen: Der Rheinische Handels- und Dienstleistungsverband und der Einzelhandels- und Dienstleistungsverband Bergisch Land werden fusionieren. **6 Gummersbach: Otto Kind ändert Rechtsform** Die Otto Kind AG hat ihre Rechtsform zur Otto Kind GmbH & Co. KG geändert. Damit dokumentiert sie nach außen das Engagement der inhabergeführten Beteiligungsgesellschaft NWI Group, heißt es aus dem Unternehmen. **7 Wiehl: Vorbildliches Gesundheitsmanagement** Die Maschinenbaufirma Kampf wurde von der Krankenkasse AOK Rheinland/Hamburg für ihr vorbildliches Gesundheitsmanagement prämiert. Der Betrieb bietet seinen Mitarbeitern ein Konzept aus Fitness und gesunder Ernährung, der Krankenstand liegt unter drei Prozent.

Region Bonn

1 Bonn: Ehrung für Telekom Deutschlands größter Telekommunikationsdienstleister wurde mit dem Deutschen Preis für Wirtschaftskommunikation, dem Goldenen Funken, ausgezeichnet. Prämiiert wurden die Bonner für die beste Kommunikation im Bereich *Corporate Social Responsibility*.

2 Bonn: Forschungsinstitut kommt nach Buschdorf Das Deutsche Zentrum für Neurodegenerative Erkrankungen e. V. (DZNE) hat rund 3.000 Quadratmeter Büro- und Forschungsfläche im Gewerbepark in Bonn-Buschdorf angemietet. Das Gebäude wurde bisher vom Eigentümer Solarworld genutzt. Das DZNE hat sich auf die Erforschung und Therapie von Alterskrankheiten spezialisiert.

3 Siegburg: City Gate vollvermietet Der letzte Mieter für das Einkaufszentrum an der Bahnhofstraße ist gefunden: Marc O'Pollo. Voraussichtlich im Frühjahr 2013 sind die 3.110 Quadratmeter Einzelhandelsfläche sowie 14 Wohneinheiten mit insgesamt 1.100 Quadratmeter Nutzfläche bezugsfertig. Investor ist die Interboden Innovative Gewerbewelten GmbH aus Ratingen.

4 Bad Honnef: Supermarkt ausgezeichnet Der Preis „SuperMarkt des Jahres“ ging in der Kategorie der selbständig geführten Geschäfte mit bis zu 2.000 Quadratmetern Verkaufsfläche in diesem Jahr an den Edeka-Fachmarkt von Jörg Klein an der Himberger Straße. Vergeben wird der Award vom Fachmagazin Lebensmittel Praxis.

5 Bonn: Veranstaltung zum Immobilienmarkt Heuer Dialog lädt am 4. September in den Universitätsclub Bonn zum Immobilien-Dialog. Die Teilnehmer erfahren unter anderem mehr über Bundesimmobilien und die Nutzung von freien Flächen im Stadtgebiet.

6 Bonn: Grundsteinlegung für Sparkasse am Friedensplatz Der 30 Millionen Euro teure Neubau des Kreditinstituts nimmt weiter Form an. Bis Spätsommer 2013 soll das künftig von der Sparkasse Köln-Bonn sowie den Einzelhändlern Rewe und dm genutzte Gebäude bezugsfertig sein. Weitere Mieter werden gesucht, Projektentwickler ist die ProBonnum GmbH.



Anwurf im kommenden Sommer: 2013 eröffnet die „Schwalbe-Arena“

VfL findet Heimat

Auf dem Steinmüllergelände entsteht die neue Spielstätte des Handball-Bundesligisten VfL Gummersbach. Der 10,7 Millionen Euro teure Bau soll die Finanzengpässe beim Traditionsverein lösen.

Für Gummersbachs Bürgermeister Frank Helmenstein ist es der Beginn einer neuen Ära für den Handballsport im Oberbergischen. Mitte Juni unterzeichnete die Arena Gummersbach GmbH mit dem Düsseldorfer Sportstättenbauer hbm die Verträge zur 10,7 Millionen Euro teuren und 4.200 Zuschauerplätze umfassenden „Schwalbe Arena“. Acht Logen stehen Unternehmen ab der Saison 2013/14 zu repräsentativen Zwecken zur Verfügung. Die Bausumme wird aus öffentlichen sowie privaten

Mitteln aufgebracht. Rund fünf Millionen Euro erhielt die Arena GmbH vom Land. Drei Millionen Euro sind Eigenkapital, davon stammen 2,4 Millionen aus der Wirtschaft. Der Rest wurde als Kredit aufgenommen. Namensgeber der Sportstätte ist die Fahrradmarke aus dem benachbarten Reichshof. Die Beteiligten hoffen, dass der zwölfmalige Handballmeister mit höherem Zuschauerzuspruch seine strukturellen Finanzprobleme lösen kann. Bisher spielte der VfL meist in der halb so großen Eugen-Haas-Halle. ■ ks

Weltheimat

Rheinische Unternehmen auf globalen Märkten

International besser verwoben

Die Dürener GKD – Gebr. Kufferath AG setzt weiter auf Nähe zum Kunden: In den USA, England, Spanien, Frankreich, Südafrika und China ist man bereits mit produzierenden Werken präsent, in Dubai und Katar unterhält der Hersteller von Spezialgeweben Niederlassungen. „Wir haben erkannt, dass unsere Kunden im Bereich Automotive und Filtration ihre Produktionsstätten nach Indien verlegen und dort gleichwertige Unterstützung wie in Europa erwarten“, so GKD-Vorstand Dr. Stephan Kufferath. Die logische Konsequenz: Im April gründete man als Joint Venture mit dem indischen Gewebehersteller WMW Metal Fabrics die GKD India Ltd.. In der schnell wachsenden Industriestadt Jaipur im Norden Indiens produzieren die Nordrhein-Westfalen seither für alle vier Geschäftsbereiche der deutschen Mutter Filtermedien, Prozessbänder, Architektur- und Designgewebe sowie Anlagentechnologie für definierte Märkte der Fest-Flüssig-Filtration. ■ mds

Neue Antriebskraft

Der Technologiestandort StädteRegion Aachen wächst weiter: Der sauerländische Automobil-Entwicklungsdienstleister AFT erdenkt in Herzogenrath seit dem Frühjahr neuartige Antriebssysteme.

Anfang April hat die Werdohler Atlas Fahrzeugtechnik GmbH (AFT) ihre Räumlichkeiten im Technologiepark Herzogenrath bezogen. Die AFT, eine hundertprozentige Tochter der familiengeführten Schaeffler Gruppe aus dem bayrischen Herzogenaurach, wird in der Grenzstadt klassische und alternative Getriebe- und Antriebssysteme entwickeln.

Aus der Vogelperspektive

„Die Bedeutung des Antriebs bei klassischen Verbrennungsmotoren sowie Hybrid- und Elektrofahrzeugen nimmt stetig zu“, erläuterte AFT-Chef Rolf Laufs im Rahmen der offiziellen Einweihung der Forschungs-Dependance die Gründe für das Invest. Laufs ist überzeugt, dass das bewährte Unternehmensspektrum durch die Entwicklungskompetenz am neuen Standort ideal ergänzt wird. Künftig werde gerade bei Hybrid- und Elektrofahrzeugen der Blick auf einzelne Komponenten zugunsten einer gesamt-

heitlichen Betrachtung in den Hintergrund treten. „Und AFT verfügt genau über diesen Blick aus der Vogelperspektive“, so der Vorsitzende der Geschäftsführung zuversichtlich.

Ingenieure gesucht

Optimismus natürlich auch bei Bürgermeister Christoph von den Driesch, der sich freut, einen weiteren *Global Player* am Standort zu begrüßen. Ermöglicht wurde die Ansiedlung durch die Mitarbeit der Wirtschaftsförderung der StädteRegion Aachen. Wirtschaftsförderer Michael Eßers: „Unser Standort eröffnet in seiner Funktion als Modellregion für Elektromobilität AFT neue Möglichkeiten. Im Umkehrschluss wird unsere Region noch interessanter für hochqualifizierte Arbeitnehmer.“ Diese sucht nun die AFT. „Wir wollen kurzfristig 30 zusätzliche Ingenieure einstellen“, sagt Rolf Laufs. Insgesamt sollen für sein Unternehmen bis zum kommenden Jahr 40 Mitarbeiter im Technologiepark arbeiten. ■ ks

Kleine Häppchen

Zehn Projekte werden 100 Unternehmen in je zehn Minuten vorgestellt. Das ist das Konzept des Unternehmenscamps, das jetzt erstmals am Leverkusener Campus stattfand. Weil es nicht nur auf den Inhalt, sondern auch auf die Zusammensetzung ankommt, trafen sich Wissenschaft und Wirtschaft nach den Präsentationen an der Sushibar. Die 11. Fakultät der Fachhochschule Köln, Campus Leverkusen, die bedarfsgerecht in Sachen „Angewandte Naturwissenschaften“ ausbildet, hatte die Veranstaltung gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung Leverkusen und der Region Köln/Bonn initiiert. ■ os



Region Aachen

1 Aachen: Baubeginn am Campus-Cluster Logistik Der erste, 60 Millionen Euro teure Gebäudekomplex mit einer Gesamtfläche von 14.000 Quadratmetern soll im Frühjahr 2013 fertig gestellt sein. Im Campus-Cluster Logistik der RWTH Aachen werden künftig namhafte Produktionsunternehmen sowie Anbieter von industriellen Dienstleistungen und IT-Lösungen an aktuellen Forschungsthemen arbeiten. **2 Heimbach: Kraftwerke im Koalitionsvertrag** Der Koalitionsvertrag der Landesregierung bietet Unterstützung für den Ausbau der Pumpspeicherkapazitäten in der Eifel. Das könnte auch Einfluss haben auf die geplante Pumpspeicher-Anlage der Aachener Trianel-Gruppe. Der Stadtrat hatte das Projekt abgelehnt. Trianel möchte 700 Millionen in die Anlage investieren. **3 Würselen: Verkauf von Dansotec** Die Bielefelder Stockmeier Holding hat die auf Metallreinigung spezialisierte Dansotec GmbH mit Sitz an der Karl-Carstens-Straße erworben. Die Ostwestfalen planen nun eine Verschmelzung mit der Abteilung Oberflächentechnik der Stockmeier Chemie GmbH. **4 Aachen: Vermietung von E-Autos** In Kooperation bieten die Stadtwerke Aachen und die StreetScooter GmbH Firmen ab sofort die Möglichkeit, Dienstfahrzeuge mit Elektroantrieb anzumieten. Bisher wurden drei Fahrzeuge angeschafft, deren Mietpreise sich nach Mietdauer und Größe des Fahrzeuges bemessen. **5 Stolberg: Finanzielle Gesundheit** Die Kupferstadt kann durch einen harten Sparkurs ihre kommunale Selbstverwaltung erhalten. Durch Landeszuschüsse soll 2016 ein ausgeglichener Haushalt realisiert werden. Ferner erhöht die Stadt die Grundsteuer B auf 595 Punkte bis Januar 2013. Die Hebesätze für Landwirtschaft und Gewerbe bleiben zunächst konstant. **6 Kreis Düren: Baustart der Autobahn A 44** Die Arbeiten zwischen den Autobahnkreuzen Jackerath und Holz haben begonnen. Die A 44 ersetzt hier die alte Strecke, die 2006 dem Tagebau wich. Rund 100 Millionen Euro wird die Trasse die RWE Power AG kosten.



„Made in Bergheim hat sich zur Marke entwickelt“

Bergheim feiert in diesem Jahr seine Stadtwerdung vor 700 Jahren. Seit jeher ist die Kommune zwischen Köln und Aachen ein bedeutender Handels- und Verwaltungsposten, seit Ende des 19. Jahrhunderts ist man für die Braunkohle bekannt. Doch wie sehen die Zukunftsperspektiven Bergheims aus? Das *Wirtschaftsblatt* sprach dazu mit Bürgermeisterin Maria Pfordt und Wirtschaftsförderer Christian Brink.

Frau Bürgermeisterin, welche Bedeutung hat die 700-Jahr-Feier für Bergheim?

Maria Pfordt: Es ist sicher ein ganz besonderer Glücksfall, ein solches Ereignis feiern zu können. Wir verfolgen mit dem Fest aber auch bestimmte Ziele: Zum einen nutzen wir es, um das Image der Stadt zu verbessern. Außerdem soll es identitätsstiftend sein. Bergheim besteht aus 15, teils verstreut liegenden Ortschaften mit ihrer jeweils eigenen Geschichte. Jede hat seinen Kirchturm, manchmal auch im Kopf. Es ist oft nicht einfach, ein Wir-Gefühl zu erzeugen.

Drittens wollen wir die Integration fördern. Bedingt durch den Bergbau leben hier viele Menschen aus unterschiedlichen Kulturen. Die Integration dieser Mitbürger ist uns wichtig. Alle drei Punkte führten uns zu dem Slogan: Wir sind Bergheim.

Hat Bergheim denn ein Problem mit seiner Außenwirkung?

Pfordt: Jede Stadt will sich von ihrer besten Seite zeigen. Darum stecken wir auch viel Herzblut in die Imagepflege. Viele Besucher – ob Touristen oder Tagungsgäste – sind oft von der Schönheit und den Möglichkeiten dieser Stadt überrascht. Das können wir ruhig noch weiter nach außen tragen.

Und wie steht es um das wirtschaftliche Image der Stadt?

Pfordt: Das ist aufgrund unserer Lage, der Verkehrsanbindung und des Angebots an Gewerbeflächen sehr gut. Wir haben sehr viele regionale, aber auch überregionale Anfragen von Unternehmen. Doch wir sagen nicht zu jedem Unternehmen ‚Herzlich willkommen‘. Einen großen Flächenverbrauch mit nur geringem Arbeitsplatzbedarf können wir nicht gebrauchen.

Christian Brink: Im Moment werden insgesamt 17 Hektar Gewerbefläche angefragt. Doch bei der Beurteilung der Anfragen muss man differenzieren: Zum einen wollen wir Arbeitsplätze für die Stadt schaffen. Durch die Wirtschaftsgeschichte bedingt, ist die Quote geringqualifizierter Arbeitskräfte hier recht hoch. Auf der anderen Seite wollen wir einen ordentlichen Branchenmix. Die Braunkohle – heute mit RWE Power unser größter Arbeitgeber – hat uns geprägt. Doch, wo früher einfache Arbeiten erledigt wurden, sind heute technologieorientierte Berufe gefragt. Das gilt es in Einklang zu bringen. Eine Ansiedlung aus der Produktion oder der arbeitsplatzintensiven Logistik, wie die Ansiedlung des amerikanischen Handelsriesen TK Maxx im vergangenen Jahr, wäre wünschenswert.

Die Energiebranche, die den nördlichen Rhein-Erft-Kreis prägt, ist im Umbruch. Macht Ihnen das Angst?

Pfordt: Wir sehen das ambivalent. Der Tagebau hat über Jahrzehnte die Arbeit gesichert, aber durch Umsiedlung ganzer Ortschaften auch viel Entbehrung für die Menschen bedeutet. Heute wird im Stadtgebiet selbst keine Braunkohle mehr ausgebagert. Hier haben wir den Strukturwandel recht erfolgreich hinter uns gebracht, die Arbeitslosenquote fast halbiert. Gleichwohl steht das bis vor kurzem größte Braunkohlenkraftwerk der Welt im Ortsteil Niederaußem und damit auch ein großer Innovationsfaktor direkt vor unserer Haustür. So wird die Weiterentwicklung zum Braunkohlenkraftwerk BoA Plus ein enormes Innovationspotential hervorbringen. ‚Made in Bergheim‘ hat sich in der Kraftwerks- und Energietechnik über Jahre zu einer Marke entwickelt.

Brink: Wir werden deshalb im interkommunalen Gewerbegebiet Terra Nova die Themen Energieeffizienz und erneuerbare Energien als Keimzelle der Energiewende etablieren, in Zusammenarbeit mit den Nachbarkommunen Elsdorf und Bedburg. Doch hier sollen keine großen Solarfabriken entstehen, sondern sich vielmehr Forschung, Entwicklung und Produktion in Kleinserien etablieren. Das gestalten wir im Einvernehmen mit unseren Partnern RWE, dem Rhein-Erft-Kreis, unseren Nachbarkommunen und den umliegenden Hochschulen in Aachen, Jülich und Köln. Den Auftakt bildet eine neue Biogasanlage, die RWE nun dort baut. Trotz allem brauchen wir die Braunkohle, denn sie ist die derzeit einzige Energie, die subventionsfrei funktioniert.

Sie haben die Kooperation mit den Nachbarstädten angesprochen. Wie arbeiten Sie in der Region zusammen, als Tonangeber oder als Partner?

Pfordt: Wir pflegen eine gute Partnerschaft zu unseren Nachbarkommunen und zur Region. Als Kreisstadt verfügen wir über eine größere Verwaltung und mehr Manpower. Dadurch bieten wir uns bei unseren kreisangehörigen Kommunen und

Partnern in Absprache als Organisator oder Ansprechpartner für überregionale Angelegenheiten an. Wir wissen einfach: Gemeinsam sind wir stärker, wie das Beispiel Terra Nova zeigt. Allein hätten wir dieses Projekt nicht entwickelt, das ging nur in Abstimmung mit unseren Partnern.

Brink: Wir arbeiten in verschiedenen Bereichen zusammen. So hat Bergheim in den letzten Jahren eine Ausbildungsbörse etabliert, mit über 2.000 Schülern und bis zu 60 Unternehmen. Die wird auch gerne von den Nachbarkommunen genutzt. Wenn es darum geht, sich überregional oder international zu vermarkten, sind wir alle auf gute Partnerschaft in der Region angewiesen. Wie bei der Expo Real in München oder bei der Regionale 2010, durch die bereits zahlreiche Projekte entstanden sind.

Wo sehen Sie wirtschaftspolitisch noch die größte Herausforderung?

Pfordt: Ich wünschte mir mehr Arbeitsplätze für Männer mit einfacher Qualifikation. Da haben wir großen Bedarf.

Brink: Um dieses Ziel zu erreichen, sollten auch alle an einem Strang ziehen. Es muss hinsichtlich dessen bei uns ein Umdenken stattfinden. Preise im Einzelhandel oder bei den Immobilien wie auf der Kölner Hohe Straße darf es dann nicht geben. Desweiteren wünschte ich mir neben TJX und Sany einen weiteren Global Player für Bergheim oder ein schönes Drei-Sterne-Tagungshotel. Tagungsanfragen hätten wir genug.

Wie stehen Sie zu den Unternehmern vor Ort?

Pfordt: Wir haben ein offenes und partnerschaftliches Verhältnis zu den Unternehmen vor Ort. Wir erfahren von den Sorgen und Nöten der Unternehmer in zahlreichen Unternehmensbesuchen und Gesprächen. Desweiteren bieten wir zum Austausch Veranstaltungen an oder treffen uns in den Gremien der Kammern, den Einzelhandels- und Werbegemeinschaften oder den Unternehmerstammtischen.

Brink: Für unsere Unternehmer-Veranstaltungen wünschten wir uns jedoch manchmal ein wenig mehr Resonanz. ■



Maria Pfordt



Christian Brink

Markt und Standort

Angebote, die weiterbringen. Leistungen, die überzeugen. Firmen, die man kennen sollte. Die Unternehmensplattform im *Wirtschaftsblatt*.



Dr. Hans-Walter Peters



1590 wurde die Berenberg Bank gegründet – heute sorgt sie an 18 Standorten für Kundennähe – auch in Düsseldorf

Privatbankiers – traditionsreich, aber gar nicht unmodern

Deutschlands älteste Privatbank schreibt gerade ihr 423. Geschäftsjahr. 1590 wurde die Berenberg Bank gegründet. Wenn ein Unternehmen seit mehr als vier Jahrhunderten besteht, dann hängt das womöglich mit einer Unternehmensphilosophie zusammen, die eine an den Interessen des Kunden ausgerichtete individuelle und unabhängige Beratung in den Mittelpunkt stellt.

Der zeitlose Ansatz, der vom Inhaber bis zum unternehmerisch denkenden Mitarbeiter traditionell gelebt wird, ist ein Hauptgrund, weshalb sich insbesondere Unternehmer und Privatiers der mittelständischen Bank eng verbunden fühlen.

Aus Tradition unternehmerisch

1590 gründeten die Brüder Hans und Paul Berenberg ihre Firma in Hamburg. War das Unternehmen ursprünglich im Tuchhandel tätig, übernahmen die Kaufleute in Ermangelung eines funktionierenden Bankensystems bald selbst die Finanzierung der Warengeschäfte. Sie

gewährten ihren Kunden Kredite und bevorschussten die Sendungen ihrer Lieferanten. So erfolgte der Wandel vom Kaufmann zum Bankier.

Heute ist die Berenberg Bank eine der führenden Privatbanken Europas. Gerade in den vergangenen von Turbulenzen an den Kapitalmärkten gekennzeichneten Jahren ist die Bank gewachsen, das verwaltete Vermögen erhöhte sich von Anfang 2008 bis Ende 2011 um 36 Prozent auf 26 Milliarden Euro. Über 1.100 Mitarbeiter sind heute in der Beratung von vermögenden Privatkunden, Unternehmen und institutionellen Anlegern, der Analyse und der Administration beschäftigt. Während viele Privatbanken inzwischen zu internationalen Finanz-

konzernen gehören, ist Berenberg noch immer ein inhabergeführtes Bankhaus, dessen Partner mit ihrem gesamten Vermögen haften – selbst einige Jahre nach dem Ausscheiden aus der aktiven Führung. Das sorgt für einen konservativen Blick auf Risiken – ein Grund, warum Berenberg weder Anlagen in Subprimestrukturen noch in Anleihen kriselnder Staaten getätigt hat.

Unabhängiger Berater

Wie schon vor hundert Jahren agiert der Privatbankier auch heute in erster Linie als Berater und Dienstleister. Der Aufbau von Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Transparenz ist dabei eine grundlegende Basis für den Erhalt von langfristigen Kundenbeziehungen. Gerade die traditionsreiche Berenberg Bank mit ihren persönlich haftenden Gesellschaftern an der Spitze hat stets ein besonderes Augenmerk auf diese Werte. „Das Vertrauen, das wir bei unseren Kunden genießen, ist Ausdruck unseres hohen Verantwortungs- und Pflichtgefühls“, so Dr. Hans-Walter Peters, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter des Bankhauses. In der persönlichen Haftung sieht er auch einen Hauptgrund für den Erfolg seines Hauses: „Als Privatbankier hat man immer die Risiken im Blick – da verbietet es sich, in Produkte zu investieren, die man selber nicht versteht.“

Berenberg Unternehmer Office – die Bank in einer Person

Die Berenberg Bank berät vor allem vermögende Privatkunden und Unternehmer. Mit dem Berenberg Unternehmer Office bietet sie einen ganz besonderen Service: „Als Bank muss man sich vor Augen führen, dass der Unternehmer gleichermaßen für Firma und Familie Verantwortung trägt“, so Peters. Privat- und Berufsleben lassen sich dabei kaum voneinander trennen. Diese innige Verbindung erfordert auch eine besondere Beratung: Das Unternehmer Office der Berenberg Bank stellt seinen Kunden daher einen persönlichen Ansprechpartner für alle Belange von Familie und Unternehmen zur Seite. Damit trägt die Berenberg Bank dem Bedürfnis vieler Unter-

nehmer Rechnung, die sich „die Bank in einer Person“ wünschen.

„Wie dieses Beispiel zeigt, stehen die individuelle Betreuung und das Kundeninteresse stets im Mittelpunkt unserer Tätigkeit“, so Peters weiter. Wichtig seien neben der unverzichtbaren Kompetenz der Berater, die die Grundlage einer Geschäftsverbindung bilde, auch deren persönliches Engagement und die Dauerhaftigkeit einer Beziehung zwischen Kunde und Berater. Geschätzt werde neben der privaten Atmosphäre und Verschwiegenheit insbesondere die Unabhängigkeit von Konzerninteressen.

Problemlöser, nicht Verkäufer

„Dienstleistung statt Produktverkauf“, bringt es Peters auf den Punkt. Dabei reduziert sich die Beratung nicht nur auf Aktien, sondern bezieht vielmehr sämtliche Anlagemöglichkeiten ein – auch das in der Firma gebundene Vermögen. Solch eine umfassende Auseinandersetzung mit dem anvertrauten Vermögen honoriert nicht nur eine ständig wachsende Zahl von Kunden. Auch in Markttests wird Berenberg eine hohe Qualität bescheinigt. So erhielt die Berenberg Bank vom Report „Die Elite der Vermögensverwalter 2012“ (Handelsblatt) bereits zum achten Mal in Folge das höchste Prädikat „summa cum laude“ und wurde bei den „Global Private Banking Awards“ (Financial Times Group) als „Best Private Bank

in Germany 2011“ ausgezeichnet.

Heute sind die Privatbankiers auch an den Kapitalmärkten, bei Börsengängen und bei Unternehmenstransaktionen gefragte Akteure. Das bedeutet eine Erweiterung des Dienstleistungsangebotes für die Kunden. Immer getreu der Maxime, dass man sich nur dort engagiert, wo man der festen Überzeugung ist, dass man zu den Besten gehört und seinen Kunden Mehrwerte bieten kann. Gerade dies ist ein weiterer wichtiger Vorteil der Privatbank: „Wir müssen nicht alles anbieten, sondern sind nur in den Bereichen aktiv, in denen wir Besonderes leisten können“, so Peters.

Privatbankiers leben von und mit der Tradition – sie beschäftigen sich aber nicht in erster Linie mit der Vergangenheit, sondern agieren in der Gegenwart und gestalten die Zukunft. Trotzdem spürt man in der Privatbank die Tradition auf Schritt und Tritt. Sie prägt die Identität und bildet einen Spannungsbogen mit dem engagierten und modernen Agieren im heutigen Wirtschaftsleben. ■

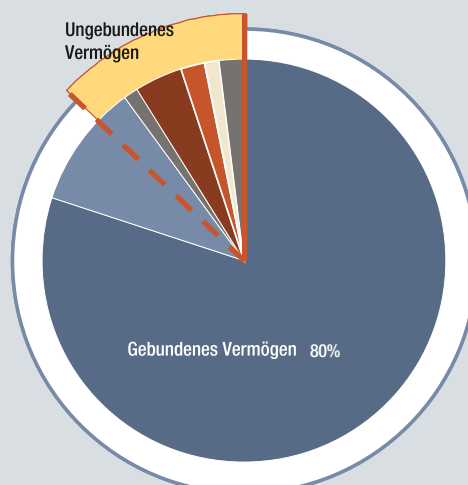
Berenberg Bank

in Deutschland vertreten in Hamburg, Bielefeld, Braunschweig, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart, Wiesbaden

Silke Krüger · Tel.: 040/35060-513

info@berenberg.de · www.berenberg.de

**Ein Großteil des Unternehmervermögens ist im Unternehmen gebunden.
Eine exzellente Vermögensberatung bezieht dies bei der Vermögensstrukturierung ein.**



Exemplarische Struktur eines Unternehmervermögens

■ Unternehmen	80%
■ Immobilien	10%
■ Schiffe	1%
■ Aktien	4%
■ Anleihen	2%
■ Rohstoffe	1%
■ Liquidität	2%



Starke Familienbande mit hohem Entwicklungspotential (v. l.): Josef Gerhard Tünkers mit seinen Söhnen Olaf und Andre Tünkers

Weltmarktführer mit Tüftlerherz

Am Anfang steht stets eine außergewöhnliche Idee. Und davon hatte man bei der Tünkers GmbH eine ganze Reihe. Die kreative Ideenschmiede ist heute ein weltweit agierender Maschinenbauer. Jetzt feiert das erfolgreiche Ratinger Generationenunternehmen, das in vielen Branchen beheimatet ist, sein 50jähriges Firmenjubiläum.

Wo auch immer auf diesem Globus Autos zusammenschweißt werden – ohne die Technik der Tünkers Maschinenbau GmbH käme kein einziges Fahrzeug auf die Straße. Denn das Unternehmen stellt die gesamte technische Ausrüstung her, die notwendig ist, damit in der Fertigung die Industrieroboter arbeiten können. Rund 90 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet der Ratinger Mittelständler heute mit Systemen für die automatische

Karosserieherstellung in der Automobilindustrie. Bei der Gründung vor genau 50 Jahren war daran nicht zu denken.

Denn Tünkers Maschinenbau war in den Anfangstagen 1962 vor allem eine höchst kreative Ideenschmiede. Der heute 73jährige Firmengründer Josef Gerhard Tünkers erwies sich schnell als genialer Konstrukteur. Über 250 Erfindungen gehen allein auf sein Konto, das Unternehmen hält aktuell rund 350 Patente und Gebrauchsmuster. Bis heute ist der Seniorchef der Kopf der rund dreißig Mit-

arbeiter starken und sehr innovativen Entwicklungsabteilung, die den hohen Entwicklungsstand des Unternehmens und damit dessen technologische Spitzenposition sichert.

In vielen Branchen zuhause

Zunächst waren es Bestellungen von hydraulischen Anlagen für die großen Öfen der Stahlindustrie, die die Auftragsbücher der jungen Firma mit drei Mitarbeitern füllten. Stets jedoch war Josef Gerhard Tünkers darauf aus, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Für Brauereien entwickelte er Fassreinigungsmaschinen, für einen belgischen Bierhersteller sogar eine vollautomatische Fassabfüllanlage. Den Beginn von Serienproduktionen in Ratingen kennzeichnet allerdings erst der Bau besonderer Hydraulikzylinder, die in Spezialfahrzeuge wie Radlader, Autokräne und mobile Betonpumpen eingebaut wurden. Damit gelang ein erster deutlicher wirtschaftlicher Sprung nach vorne. Bis 1990 war dies das Kerngeschäft des Unternehmens.

Nebenher erfolgte der Einstieg in die Bauindustrie. Für den Kanal- und Tiefbau verwendete man Dieselpären, die nach

dem Hammerprinzip mit enormem Lärm Spundbohlen in die Erde trieben, dies erforderte eine neue, leise Technik. Daher baute man in Ratingen in der Folge nahezu geräuschlose Rammen, so genannte Vibrationsbären.

Da jedoch auch die Bauindustrie großen konjunkturellen Schwankungen unterliegt, hatte sich Tünkers schon früh noch ein weiteres Standbein geschaffen, diesmal in der Papierbranche. So stellt das Unternehmen seit den 1970er-Jahren Anleimmaschinen für Etiketten und komplexe Bogenkaschiermaschinen her.

Dem Standort Ratingen verbunden

Tünkers Maschinenbau ist eines der größten in Ratingen produzierenden Unternehmen und mit insgesamt 280 Mitarbeitern nur am Hauptsitz auch einer der größten Arbeitgeber und Ausbilder. Zwölf Auszubildende aller Lehrjahre sind derzeit im Betrieb beschäftigt, darunter Mechatroniker und Zerspaner. Insgesamt sind bei der Tünkers Unternehmensgruppe in Europa, China, Indien, Lateinamerika und in den USA 700 Menschen an neun Fertigungsstandorten und in zwanzig Vertriebsbüros tätig. Das Unternehmen ist äußerst familienbezogen, die Belegschaft sehr standorttreu. Teilweise arbeitet bereits die zweite Generation bei Tünkers. Der Chef macht es vor: Auch seine Söhne Olaf (50) und André (45) sind Mitglieder der Geschäftsführung, engagieren sich wie ihr Vater außerdem ehrenamtlich in verschiedenen führenden Funktionen beim Unternehmensverband Ratingen und bei der Industrie- und Handelskammer.

Problem erkannt und gelöst

Auf der globalen Erfolgswelle schwimmt das Unternehmen, seit es sich als Weltmarktführer für spezielle Fabrikausstattungen in der Automotive-Branche etablieren konnte. Schon seit 1965 beschäftigte man sich in Ratingen im Auftrag eines Kölner Automobilherstellers mit der Konstruktion von Geräten, die die einzelnen aus Stahlblechen gestanzten Karosseriebauteile eines

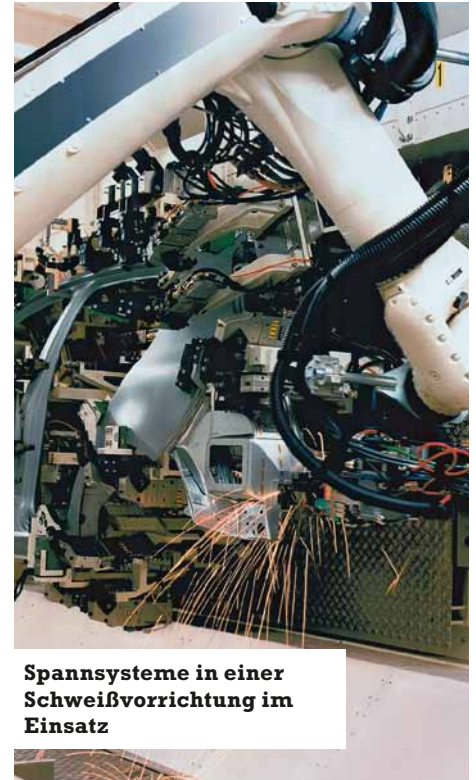
Fahrzeugs so fixiert, dass sie punktgenau zusammenschweißt werden können. Schneller und präziser als früher per Hand, erledigen heute Industrieroboter diese Schweißarbeiten. Vollautomatisch, präzise und schnell müssen daher auch die Peripheriegeräte arbeiten. Ihre hochkomplexe Aufgabe besteht darin, die einzelnen Bauteile mit dem Roboter zu handhaben, dann mit speziellen Zangen, den Kniehebelspannern, zusammenzuhalten und sie schließlich in unterschiedlichen Lagen zu positionieren, damit der Roboter die Schweißpunkte optimal erreichen kann. „Unsere Systeme sind die helfenden Hände der Roboter“, bringt Josef Gerhard Tünkers es auf den Punkt.

Zunächst war Tünkers Maschinenbau nur auf die Konstruktion und Produktion von Kniehebelspannern spezialisiert. Durch Firmenzukäufe im Laufe der vergangenen Jahre liefert das Unternehmen jetzt für Industrieroboter die ganze Umgebungstechnik mit Drehtischen, Förderanlagen und Schweißzangen. Die Automobilindustrie bevorzugt solche Paketeinkäufe, um die Zahl von Zulieferern zu reduzieren.

Obwohl in der Produktion filigrane Präzision gefragt ist, müssen die Systeme selbst sehr robust ausgelegt sein. Nur dann können sie den extremen Bedingungen der Großserienfertigung mit der hohen Taktfrequenz in der Fahrzeugherstellung wartungs- und verschleißfrei standhalten. Neuentwicklungen werden daher bei Tünkers zunächst unter radikalen Bedingungen getestet, bevor sie ausgeliefert und in den Automobilfabriken installiert werden.

Stets zu Neuem bereit

Hat sich die Tünkers Unternehmensgruppe in den fünf Jahrzehnten ihres Bestehens in eine knallharte, ausschließlich strategisch getriebene Firma verwandelt und ist stets nur stramm auf Erfolg programmiert? Ganz sicher nicht, sondern sie liefert vielmehr ein hervorragendes Beispiel des unabhängigen und mit dem Standort verwobenen Mittelstands. So nimmt Tünkers unter anderem am Arbeitskreis Schule und Wirtschaft und dem Maschinenbautag teil, unterstützt den



Spannsysteme in einer Schweißvorrichtung im Einsatz

Girl's Day und den Verein Zukunft durch Industrie mit seiner „Nacht der Industrie“.

Und dass in dem Unternehmen weiterhin das Tüftlerherz aus den Anfängen vor fünfzig Jahren schlägt, beweist diese Geschichte: Tünkers reparierte für einen Bekannten einen Rollstuhl aus England. Trotz regelmäßiger Wartung erwies er sich eines Tages als irreparabel. Also wurde ein völlig neuer, elektrisch angetriebener Rollstuhl angefertigt. Als Sonderausstattung erhielt er einen höhenverstellbaren Sitz, mit dem der Behinderte Stehhöhe erreichen kann. Die Erfindung, technisch mehrfach überarbeitet und verbessert, ist mit der Typenbezeichnung „Butler“ in Serie gegangen. Außerdem bilden die Antriebskomponenten des „Butler“ mittlerweile die Basis von wendigen Elektroscootern, die unter anderem auf jedem großen Flughafen in der Welt eingesetzt werden. ■

Tünkers Maschinenbau GmbH
Am Rosenkothen 4-12
40880 Ratingen
Tel.: 021 02 / 45 17-0
info@tuenkers.de
www.tuenkers.de

Willkommen im eigenen Hauptstadt-Büro



**Potsdamer Platz – renommierte
Adresse in der Bundeshauptstadt**

Berlin zieht an – in jeder Beziehung. So steigt in der Metropole nicht nur die Zahl neuer Firmen, sondern auch die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien, was wiederum die Preise in die Höhe treibt. Dabei können die Kosten für eine eigene Dependence in der Hauptstadt durchaus im Rahmen bleiben. Dafür sorgt seit 2003 die Octavus Office & Service GmbH mit ihrem Business Center am Potsdamer Platz 11. Hier in prominenter Nachbarschaft internationaler Konzerne bekommen interessierte Geschäftskunden maßgeschneiderte Bürolösungen, die flexibel auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmt sind.

Perfektion nach Belieben

Geschäftsführer Roman Mikisch präzisiert: „Unternehmer, die nach Berlin kommen, haben ganz individuelle Vorstellungen. Die einen suchen lediglich eine repräsentative Geschäftsadresse am Potsdamer Platz. Diese Klienten sind mit einem virtuellen Büro inklusive Telefon und Faxnummer sowie Anrufweiterleitung und Postnachsendung bestens bedient. Die anderen brauchen für einen befristeten Zeitraum ein vollaus-

Von der größten Baustelle Europas zur angesagten Business-Adresse in Berlin: Der Potsdamer Platz hat seit den neunziger Jahren eine rasante Entwicklung vollzogen. An diesem Top-Standort finden Dienstleister, Freiberufler und Startup-Unternehmer jetzt sofort den idealen Platz zum Arbeiten, Tagen und Geschäftemachen.

gestattetes Büro, um zum Beispiel den Aufbau ihrer Niederlassung vor Ort zu begleiten. Ihnen stellen wir den passenden Raum einschließlich des umfangreichen, hauseigenen Office-Dienstleistungspakets zur Verfügung. Dazu zählen unter anderem Sekretariat, Schreibdienst sowie Post- und Fax-Service. Mit anderen Worten: Neu-Berliner brauchen kein eigenes Personal mitzubringen, um hier zu starten. Ebenso finden Firmen, die auf der Suche nach einer Location für ein Meeting in Berlin sind, bei uns die passenden Räumlichkeiten. So haben wir für jeden Wunsch die richtige Antwort. Übrigens: Etliche Langzeit-Kunden nutzen bereits seit Jahren ihr festes Büro im Center.“

HighTech als Standard

Platz ist in dem markanten Geschäftsgebäude mit seiner großen Tiefgarage genügend vorhanden. Nicht allein zum Parken, sondern vor allem zum Arbeiten mit allen Annehmlichkeiten des technischen Fortschritts. Auf zwei Etagen mit insgesamt 3.700 Quadratmetern stellt Octavus 84 komplett ausgestattete Büroräume in Größen zwischen 14 und 75 Quadratmetern bereit, die höchsten Ansprüchen gerecht werden. Beispielsweise gehört eine moderne IT- und Telekommunikationsinfrastruktur überall zum Standard. Ebenso Klimaanlage, schallisolierte Fenster und elektronisch gesteuerte Beschattung. Darüber hinaus verfügt das Octavus-Center über neun Konferenzräume, ausgerüstet mit leistungsstarker Präsentationstechnik. Ein Video-Überwachungssystem, das die Büroetagen rund um die Uhr kontrolliert, gewährleistet ein Maximum an Sicherheit.

„Es gibt vier gute Gründe, sich für Octavus zu entscheiden“, erklärt Roman Mikisch. „Erstens Kosteneffizienz, denn es fallen keine Ausgaben für Investitionen an. Zweitens Flexibilität durch individuelle Vertragslaufzeiten. Drittens Qualität hinsichtlich Standort, Service und Büroinfrastruktur. Und viertens Zeitgewinn, da die Büros sofort bezogen werden können.“ ■

Octavus Office & Service Berlin GmbH

Potsdamer Platz 11 · 10785 Berlin

Tel.: 030 / 25 894000

info@octavus-office.de · www.octavus-office.de

EIN ZIEMLICH ENTSPANNTER DEAL:

Firmenveranstaltungen bei Center Parcs.



- 29 Business Parks in Deutschland, den Niederlanden, Belgien und Frankreich (mit Anlagen von Pierre & Vacances)
- Ungestörtes Arbeiten dank Trennung von anderen Feriengästen
- Komfortable Unterkünfte (Hotel oder Ferienhaus)
- Moderne Seminarräume
- Von 50 bis zu 3.000 Personen
- Riesiges Sport- und Freizeitangebot – z.B. für individuelles Teambuilding

Rufen Sie uns an **0221 - 97303060** oder besuchen Sie uns unter **www.centerparcs.de/business**

**Business
Solutions**



Zwei Schwerter und ein Joker



Moderner Rechtsschutz muss mehr leisten als nur Kosten bei Rechtsstreitigkeiten abzudecken. Der Düsseldorfer Rechtsschutzpionier ARAG steht seinen Privat- und Gewerbekunden mit nützlichen zusätzlichen Leistungen und Services zur Seite. So bietet der familiengeführte Konzern in seinem Rechtsschutz-Paket für Selbständige auch einen speziellen Joker, der sich direkt auszahlt: das Forderungsmanagement gegenüber säumigen Kunden.

Düsseldorf, Stadtteil Mörsenbroich. Einem schwarzen Solitär gleich erhebt sich ein stolzer Bau 125 Meter in die Luft. Höher hinaus kommt kein Bürogebäude in Düsseldorf. Es ist die Zentrale des familiengeführten Versicherungskonzerns ARAG. Die herausgehobene Position im internationalen Versicherungsmarkt lässt sich auf den ersten Blick am imposanten Körper des Konzernsitzes ablesen. Seine Stellung in der Branche hat sich der schlagkräftige Versicherer mit den zwei Schwertern im Signet hart erarbeitet.

Pionier im Rechtsschutz

„Die ARAG war schon immer erfindungsreich“, betont Dr. Matthias Maslaton. Die Aufgabe des 42jährigen ist, dass dies auch zukünftig so bleibt. Maslaton ist seit Jahresbeginn Vorstand des neu geschaffenen Ressorts Produkt und Innovation im ARAG-Konzern. Dem Rechtsschutz für Selbständige räumt er hohe Priorität ein. „Schon 1954 bot die ARAG Betriebsrechtsschutz für Unternehmer an. Wir waren einer der ersten im Markt, der Firmen geholfen hat, sich gegen Unrechtmäßigkeiten wehren zu können“, erzählt der ARAG-Vorstand. Im Unternehmen sei man immer der Überzeugung gewesen, dass es Innovationen brauche, um sich von den Mitbewerbern deutlich abzusetzen. Innovationen wie das Forderungsmanagement, das im Jahr 2008 als beitragsfreie Zusatzlei-

stung in das ARAG Rechtsschutz-Paket für Selbständige eingeschlossen wurde. Man habe sich im Vorfeld intensiv mit den Alltagsproblemen der Unternehmen beschäftigt, sagt Matthias Hahn, heute Abteilungsleiter Bestandsmanagement und vor vier Jahren an der Entwicklung des neuen Gewerbe-Rechtsschutzes maßgeblich beteiligt. Gerade auch bei kleinen und mittleren Unternehmen hat sich die ARAG in den zurückliegenden Jahrzehnten einen exzellenten Ruf als vorausschauender Rechtsschutzpartner aufbauen können. Hahn: „Wir kamen mit unserem Forderungsmanagement genau zu dem Zeitpunkt auf den Markt, als sich die Zahlungsmoral der Unternehmen im Zuge der letzten Wirtschaftskrise signifikant verschlechterte.“

Außenstände erfolgreich einfordern

Unternehmer und Selbständige, die ihre Risiken rund um Rechtsstreitigkeiten bei der ARAG absichern, können unstreitige Forderungen bis zur Höhe von 50.000 Euro kostenfrei anmahnen. Die Entscheidung, welche Außenstände über die ARAG geltend gemacht werden, liegt in der Hand des Versicherten. Das Verfahren ermöglicht es, zwischen einer freundlichen und einer bestimmten Ansprache zu wählen. „Auch säumige Kunden sind Kunden, mit denen in Zukunft noch gute Geschäfte gemacht werden können“, erläutert Hahn. Die operative Umsetzung liegt in den Händen des

Forderungs-Spezialisten Transcom. „Dabei setzen wir auf unseren bewährten Ansatz, für solche speziellen Aufgaben spezialisierte und erfahrene Partner zu betrauen“, bekräftigt ARAG-Vorstand Dr. Maslaton. Jeder solle sich, so sagt er, auf seine Kernkompetenzen konzentrieren können, auch die Kunden. Über den aktuellen Stand des Mahnverfahrens kann sich der Versicherte jederzeit online informieren, und er erhält bei positivem Verlauf seine Forderung voll erstattet. Sollte der Schuldner nicht zu einer Zahlung zu bewegen sein, kann automatisch das gerichtliche Mahnverfahren eingeleitet werden.

Mediation und Mustervorlagen

Obwohl Mahn- oder Gerichtsverfahren Alltag für einen Versicherungskonzern sind, will man sich bei der ARAG mit der Zwangsläufigkeit eines solchen Prozessverlaufs nicht abgeben, wie Matthias Maslaton unterstreicht: „Es kann in einer Auseinandersetzung immer nur das letzte Mittel sein.“ Auch ihren selbständigen Rechtsschutzkunden steht die ARAG daher mit weiteren, flankierenden Maßnahmen zur Seite. Eine sinnvolle Alternative zum Streit vor Gericht ist die Wirtschafts-Mediation, die einen Streit beilegen kann, bevor er offen ausbricht – und somit dazu beiträgt, wertvolle Geschäftsbeziehungen zu erhalten. „Mit der Kombination aus Forderungsmanagement, Wirtschafts-Mediation und klassischer Rechtsschutzversicherung haben wir ein klares Alleinstellungsmerkmal“, sagt Dr. Maslaton. Auch einen Bonitätscheck können die Düsseldorfer ihren Kunden zu besonderen Konditionen anbieten. Zudem hält die ARAG Tools be-

Rechtsschutz für Selbständige – ausgewählte Leistungen der ARAG

- Telefonische Anwaltsberatung
- Konfliktlösung Wirtschafts-Mediation
- Klassischer Kostenschutz inklusive persönlicher Anwaltsberatung
- Forderungsmanagement

„Rechtsschutz kann mehr“

Seit Januar verantwortet Dr. Matthias Maslaton als Vorstand die Produktentwicklung bei der ARAG SE. Dabei bilden innovative Lösungsansätze im Rechtsschutz eine der Hauptaufgaben des 42jährigen.

Herr Dr. Maslaton, wodurch unterscheidet sich die ARAG von Mitbewerbern?

Unser Haus ist bekannt für seine Innovationsfreudigkeit. Das beginnt schon mit der Einführung einer Rechtsschutzversicherung im Jahr 1935. Wir waren auch unter den ersten, die einen Betriebsrechtsschutz für Unternehmer angeboten haben. Wir sind erfindungsreich. Das steckt in unserer Firmen-DNA.

Weshalb sollten sich gerade Unternehmer und Selbständige für Ihre Produkte interessieren?

Wir sind Pionier im Rechtsschutz. Und als familiengeführte Versicherung verstehen wir Unternehmen und ihre Bedürfnisse besonders gut. Dr. Paul-Otto Faßbender und seine Vorgänger haben immer großen Wert auf flache Hierarchien gelegt. Dadurch ist unser Draht zum Versicherten ein sehr kurzer, was uns in die Lage versetzt, Produkte zu entwickeln, die unseren Kunden wirklich nützen.

Widersprechen Sie mit Ihrem Grundsatz „Kümmern ist besser als Regulieren“ nicht branchenüblichen Dogmen?

Seit gut zehn Jahren hat sich bei der ARAG das Credo durchgesetzt, wonach



Dr. Matthias Maslaton

Rechtsschutz mehr leisten kann. Versicherungen sorgen mit ihren Angeboten üblicherweise für einen Basisnutzen, der zu oft nicht über die reine Schadenregulierung hinausgeht. Bessere Marktteilnehmer bieten ihren Kunden passende Zusatznutzen an. Die ARAG verschafft hier überdies einen emotionalen Vorteil: Rechtsprobleme werden nervlich als unglaublich belastend empfunden. Unser Ziel ist es daher, unseren Kunden in solch unsicheren Situationen als starker Partner zur Seite zu stehen. ■

reit, die ihren Kunden sicheren Tritt auf dem für Außenstehende unwegsamen juristischen Terrain verschaffen können. Hierzu zählt zum Beispiel der ARAG Online Rechts-Service. Das juristische Internetportal, das heute allen deutschen ARAG-Kunden zur Verfügung steht, stellt neben neuesten Informationen aus der Rechtsprechung auch einen umfangreichen Dokumentenservice mit Mustervorlagen für Vertragswerke bereit. Die rund um die Uhr erreichbare telefonische Anwaltsberatung ARAG JuraTel® ermöglicht zudem eine erste Beantwortung und rechtliche Orientierung bei juristischen Fragen. „Uns gelingt es damit sehr gut,

die Automatismen der Branche, in der vermeidbare Streitigkeiten zu oft vor Gericht landen, im Sinne unserer Versicherten zu durchbrechen“, erklärt Vorstand Dr. Maslaton. Dass die Kunden dabei jederzeit auf einen exzellenten Service bauen können, unterstreicht nicht zuletzt das „Service tested“-Siegel des TÜV Saarland: Es attestiert dem ARAG Rechts-Service ein „sehr gut“. ■

ARAG SE

ARAG Platz 1

40472 Düsseldorf

Tel.: 02 11 / 98 700 700

service@arag.de · www.arag.de

Bildung



„Nicht auf Karrieren vorbereiten, sondern auf Biographien“: Mit welchen Bildungskonzepten Deutschland im globalen Wettbewerb bestehen kann, dazu befragte Michael Oelmann vor dem Reichstag den Vorstandsvorsitzenden des Internats Salem, Professor Robert Leicht (m.), und den künftigen Leiter Bernd Westermeyer

„Risiken aushalten und Wagnisse eingehen“

Wie wird man Problemlöser? Für die Tüftlernation Deutschland und ihre Unternehmen bekommt diese Bildungsfrage zunehmend Brisanz. Denn eine immer geringere Anzahl von jungen Menschen wird in ihrem Berufsleben immer komplexere Aufgaben zu lösen haben. Welche Qualitäten gefragt sind und wie man sie entwickeln kann, dazu sprach das *Wirtschaftsblatt* mit der Führung der wohl berühmtesten Schule in Deutschland, dem Internat Salem: mit dem künftigen Leiter Bernd Westermeyer und dem Vorstandsvorsitzenden Professor Robert Leicht.

Was befähigt einen Menschen, sein Leben zu meistern, Herausforderungen zu bestehen und vielleicht sogar etwas Wertvolles zu leisten? Wie wird man Problemlöser?

Bernd Westermeyer: Die Grundvoraussetzung ist Selbstbewusstsein. Doch dieses muss man frühzeitig aufbauen. Man muss im Zuge des Erwachsenwerdens die Gelegenheit haben, in schwierigen Situationen die eigenen Fähigkeiten auszuloten. Das kann in sportlichen, akademischen oder auch in sozialen Bereichen sein. Hat man daraus Selbstbewusstsein entwickelt, dann ist der Mensch dazu befähigt, nahezu alles zu leisten, wenn er den Willen dazu zeigt und eine Idee verfolgt.

Professor Robert Leicht: Wenn ein Mensch Probleme lösen soll, dann muss er frei davon sei, sich selbst im Wege zu stehen. Er darf die Menschen, mit denen er Probleme lösen soll, nicht dazu benutzen, sein Ego aufzublasen.

Was muss man tun, um dieses Selbstbewusstsein bei jungen Menschen heranzubilden?

Leicht: Zunächst einmal gar nichts. Denn an sich ist ein junger Mensch darauf angelegt, Selbstbewusstsein zu entwickeln. Vielleicht muss man ihm manchmal helfen, bestimmten Versuchungen zu widerstehen. Manchmal muss auch ein „Knick“ in der Biografie ausgeglichen werden. Aber mir wird Angst und Bange, wenn Pädagogen sagen, sie wollten aus meinen Kindern „erst einmal einen Menschen“ machen.

Westermeyer: Es ist wie beim Gehen lernen von Kleinkindern. Sie fallen immer wieder, sie stoßen sich – aber sie stehen immer wieder auf, und irgendwann schaffen sie das. Und wenn die Eltern gute Eltern sind, dann ermutigen sie das Kind nach jedem Fall, es wieder zu versuchen, und sie werden auch immer wieder die Arme ausbreiten und sagen: ‚Komm‘, steh auf und geh zwei Schritte auf mich zu.‘ Es ist diese Art von Hilfestellung, aus der Selbstbewusstsein erwächst und aus der heraus man

auch im fortgesetzten Alter immer wieder etwas leisten kann. Also: Schüler nicht festhalten wollen, aber ihnen die Gewissheit geben, dass man sie immer auffängt, wenn sie straucheln. Im Übrigen ist es ganz natürlich, auch einmal zu scheitern. Ein Schüler, der in der Schule bis zum Abitur nur Erfolgserlebnisse hat, der wird im Leben Probleme haben, wenn er irgendwann an einen Punkt kommt, der ihn völlig unerwartet trifft.

Leicht: Deswegen hat Schulgründer Kurt Hahn die Praxis der Erlebnispädagogik entwickelt, bei der es darum geht, Menschen gemeinsam in einer überprüfbaren Situation an ihre – auch körperlichen – Grenzen heranzuführen. Man kann seine eigenen Grenzen besser überwinden, wenn man es mit jemandem zusammen tut.

Wie kann man sich diese Erlebnispädagogik konkret vorstellen?

Leicht: Die Schüler machen eine Party, plötzlich blitzt es oben am Himmel in der Nacht. Etwas Furchtbares muss passiert sein! Sie springen auf, laufen zu ihren Feuerwehrautos und fahren los. Was war passiert? Zwei Flugzeuge waren über Überlingen zusammengestoßen. Dieser schreckliche Unfall ist wirklich passiert, wie wir ja alle noch in Erinnerung haben. Unsere Schüler waren die ersten am Tatort und haben versucht, zu helfen.

Das heißt, in Salem gibt es eine Schüler-Feuerwehr?

Leicht: Ja, und das ist mittlerweile eine hochprofessionelle Einheit. Es gibt bei uns auch einen Seenotrettungsdienst für den Bodensee. Oder wir schicken die jungen Leute ins Gelände, wo sie sich fern jeder Zivilisation, ohne Handys und Computer, 14 Tage durchschlagen müssen, sich selber ernähren und Strapazen ertragen müssen, um plötzlich zu merken: „Hey, ich kann ja viel mehr, als nur vor dem Bildschirm zu sitzen.“ Solche Herausforderungen schaffen Selbstbewusstsein.

Westermeyer: Wir leben in einer Zivilisation, die dem Menschen nahezu alle Anstrengungen abnimmt. Kinder erleben Abenteuer meist medial. Sie selbst sind in der Regel, wenn sie nicht



sportlich ambitioniert sind, überhaupt nicht mehr gefordert. Also ist all das, was wir jetzt Erlebnispädagogik nennen, eigentlich gar nichts Besonderes, sondern etwas ganz Natürliches. Für Millionen von Menschen weltweit ist es normal, 15 Kilometer zu einem Brunnen zu laufen. Für uns ist es fast nicht mehr vorstellbar. Darum müssen junge Menschen mit gewissen Härten konfrontiert werden, wenn sie ein reales Bild der Welt erleben wollen. Und das geht nur mit den ganz banalen Dingen des Lebens: Mit Schmerz, Müdigkeit, mit Hunger, auch mit Empathie und Kameradschaft – Dingen, die sie sonst nur in Büchern oder Filmen finden, und die sie ja auch in Actionfilmen bewundern.

Vielleicht ist die Beherrschung von Computern heute aber wichtiger als Feuermachen ohne Zündhölzer?

Leicht: Man darf gewiss nicht zurückfallen in eine antimoderne Zivildisziplin. Aber man muss doch wachsam bleiben für die Nebenwirkungen der Technik und den Originalitätsverlust.

Auf was sollten junge Menschen für ihr Berufsleben vorbereitet werden – speziell, wenn sie ein Unternehmen führen sollen?

Westermeyer: Heute braucht man weniger jene Manager, die nur eine ganz spezielle Fähigkeit in einem Studium erworben haben. Man braucht Manager, die auf das Unerwartete vorbereitet sind, die möglichst die Probleme schon vorhersehen, bevor sie überhaupt da sind, um sich und ihr Unternehmen darauf vorzubereiten. Schüler, die heute in einem multinationalen Internat aufwachsen, lernen in dieser sozialen Gemeinschaft all das, was Unternehmen heute brauchen: Teamwork und Internationalität, aber auch das Durchsetzungsvermögen eines Einzelnen gegenüber der Gruppe.

Leicht: Auch bei einem Unternehmer geht es nicht nur um betriebswirtschaftliche Fähigkeiten. Sondern, was ein Unternehmer vor allem können muss, ist, Risiken auszuhalten und Wagnisse einzugehen. Vielleicht liegt er nächtelang wach und überlegt, ob er für seine Arbeiter noch genügend Aufträge einbringt oder was er macht, wenn er sein Geschäftsfeld abgegrast hat. Das heißt doch, die erste Eigenschaft in der Unternehmenswelt ist, unter solchen Herausforderungen standhaft zu bleiben, Nervenkraft zu bewahren und unter Druck nicht zu versteuern. Es bedeutet, mit anderen zusammenarbeiten zu können,

aber auch die Einsamkeit der Verantwortung ertragen zu können. Denn bei allem vielgelobten „Teamwork“ und „Kommunikationszeitalter“: Als Unternehmer ist man eben oft vor allem auf sich alleine gestellt.

Wie versuchen Sie in Salem, diese Fähigkeiten zu entwickeln?

Westermeyer: Es gibt einen Wahlspruch, den der Gründer der Schule geprägt hat: „In Euch steckt mehr“. Genau darum geht es in Salem letztlich: In dieser Charakterbildung, als auch im schulischen Bereich, einen Anspruch zu formulieren, der Anstrengung erfordert und keinen einfachen Weg weist. Wer nach Salem kommt, der wird Geld dafür bezahlen, dass er sich anstrengen darf. Es muss also eine Anstrengungs- und Leistungsbereitschaft da sein. Nur dann entsteht auch die Atmosphäre, die man für eine exzellente Internatsgemeinschaft braucht. Es darf nicht „cool“ sein – wie an manchen Schulen – Minderleistungen zu bringen oder sich bewusst nicht am Unterricht zu beteiligen. In Salem gehört es zum guten Ton, etwas zu leisten. Das prägt auch die Gruppe untereinander.

Herrscht in dieser Hinsicht ein Bildungsmangel in Deutschland? Viele Unternehmer beklagen die schlechte Ausbildung von Bewerbern, manchmal auch die mangelnde Belastbarkeit.

Leicht: Bevor sich die Unternehmer noch mehr beschweren, frage ich zunächst: Was tut ihr denn, um dem entgegenzuwirken? Man kann ja zum Beispiel durch Stiftungen oder durch Unterstützung von Schulen Alternativen bieten, oder man kann sich selbst in der Schulpolitik engagieren. Es ist also zunächst auch einmal ein gesamtgesellschaftliches Thema, und die deutschen Unternehmer tun ja durchaus auch etwas. Aber natürlich haben wir in den 70er Jahren einen kategorischen Fehler gemacht, nachdem wir feststellten, dass man mit den sechs Prozent eines Jahrgangs, die die Sekundarstufe durchlaufen, ein modernes Land nicht gestalten kann. Daraufhin haben wir in Deutschland die Bildungsausweitung quantitativ betrieben durch Niveausenkung, statt auf Niveausteigerung zu achten.

Westermeyer: Ich denke nicht, dass deutsche Lehrer schlecht unterrichten oder schlechte Bildung vermitteln. Eher im Gegenteil: Die meisten sind sehr engagiert und versuchen das Beste. Aber wir haben durch den Bildungsföderalismus ein sehr fragmentiertes System. In nahezu jeder Legislatur verändern



**Professor Robert Leicht (r.)
und Bernd Westermeyer**

sich ja die Rahmenbedingungen. Es gibt keine Ruhe im System. Ein weiteres Übel unserer Zeit ist der Versuch, den „Output“ zu messen. Das führt zu einem absurden Wettbewerb, in dem einzelne Bundesländer beispielsweise ihre Ergebnisse fast fälschen, um in den entsprechenden Statistiken nicht unangenehm aufzufallen. Das ist abstrus. Da wird nicht wirklich Leistung eingefordert, sondern nur Quoten-Erfüllung. Das erinnert an Planwirtschaft und ist reiner Selbstbetrug.

Vielleicht sind wir in Deutschland auch zu satt geworden?

Leicht: Im alten Bildungswesen galt es als verbindlich, dass man an sich arbeiten soll. Das war schon so in den Arbeiterbildungsvereinen, wo die gewerblichen Arbeiter sagten: Unsere Kinder sollen es einmal besser haben. Insofern ist das Urteil von der „spätromischen Dekadenz“, das jemand einmal mit Blick auf unsere heutige Gesellschaft anwendete, nicht ganz falsch. Man gibt sich heute oftmals damit zufrieden, wo man steht. Als ein Industriestaat beziehungsweise Dienstleistungsland, das in einem weltweiten Wettbewerb steht, kann man aber mit schlaffen Konsumenten und selbstzufriedenen Akteuren die Zukunft nicht gewinnen. Europa wird in wenigen Jahrzehnten noch vier Prozent der Weltbevölkerung stellen. Wenn wir also unser europäisches Zivilisationsmodell, das uns Menschenrechte, Freiheit, Demokratie und vor allem Wohlstand gebracht hat, bewahren wollen, müssen wir uns alle gehörig auf den Hosenboden setzen. Darauf, die jungen Leute vorzubereiten und zu sagen, dass es sich lohnt, für diesen Lebensstil zu kämpfen und zu arbeiten – das ist die große pädagogische Aufgabe. Zugegeben, es ist gegen den Zeitgeist, aber ich sage: Weicheier können keine Zukunft gestalten. Betonköpfe allerdings auch nicht.

Internate sind in Deutschland nicht so im Blick wie im Ausland.

Woran liegt das?

Westermeyer: Internate stehen ja, wenn man es böswillig betrachtet, immer noch in dem Ruf, eine Art Kadettenanstalt zu sein. Richtig ist, dass hier Heranwachsende in größeren Gruppen zusammen leben mit der Disziplin, die dazu eben notwendig ist. Im Gegensatz zu England beispielsweise hat man in Deutschland aufgrund unserer Geschichte ein gebrochenes Verhältnis zu Erziehung außerhalb des Elternhauses. Ich denke, dass das Pendel heute aber zurückschwingt, man die Dinge et-

was sachlicher betrachtet und auch den Wert des Aufwachens in einer geordneten Gemeinschaft wiederkennt.

Leicht: Zudem haben wir anders als in England ein viel besseres öffentliches Schulsystem qualifiziert. Internate in Deutschland müssen sich mit der Leistungsstärke der öffentlichen Schulen messen, wenn sie eine Zukunft haben wollen.

Es könnte aber auch an den Kosten liegen.

Westermeyer: Salem hat zwar auch ein großzügiges Stipendiensystem, ist aber mit für Deutschland vergleichsweise hohem Schulgeld verbunden. Das beschränkt natürlich den Kreis derer, die ein Kind an eine solche Schule schicken können. Mich erstaunt aber, dass in Deutschland auch Menschen mit einem Normaleinkommen in der Lage sind, sich wahnsinnig teure Autos zu kaufen und damit spazieren zu fahren, obwohl die einen beständigen Wertverlust haben und dann irgendwann verschrottet auf der Halde landen. Dieselben Eltern finden es aber skandalös, für die Bildung ihrer Kinder Geld einzusetzen. Der Ruf nach Vater Staat ist eben auch sehr deutsch.

Zum Gründungsmythos von Salem gehörte damals auch die Absicht, für die junge Weimarer Republik Menschen heranzubilden, die Verantwortung übernehmen. Steht das Deutschland von heute nicht vor einem ebensolchen Personalbedarf?

Leicht: In unserer modernen Demokratie für mehr Vernunft zu sorgen, ist auch heute in der Tat ein lohnendes Ziel. Aber wir können und wollen in Salem heute keine Elite für irgendwelche Parteien heranbilden. Wer bei uns lernt, wie man sich gemeinschaftlich um den Erfolg der Schule und später der eigenen Unternehmen bemüht, der wird auch politisch verantwortlich handeln. Ob die jungen Leute dazu dann später in das formale System der Politikgestaltung überwechseln, ist sekundär. Wenn sie es aber tun, können sie es auf Grund einer hervorragenden Schul- und Berufserfahrung, und nicht, weil sie als Jungfunktionäre noch nie eine Lohnsteuerkarte von hinten gesehen haben. Es ist ja auch interessant zu sehen, dass sowohl die derzeitige Bundeskanzlerin als auch der Bundespräsident nicht aus dem Regierungs- oder Elitesystem der westdeutschen Parteipolitik stammen, sondern aufgrund ihrer Biografien dorthin gelangt sind. Das zeigt: Wir müssen unsere Schüler auf Biografien vorbereiten, und nicht bloß auf Karrieren. ■



Salem: Verbindungen fürs Leben

Georg, Spross einer alteingesessenen schwäbischen Unternehmerfamilie, war zwölf Jahre alt, als sie sich kennenlernten. Kolja, ein Jahr älter, stammte aus einer nach der Wende wohlhabend gewordenen russischen Familie, die sich kulturell und wirtschaftlich nach Westeuropa orientierte. Heute ist Kolja Geschäftsführer des Maschinenbauunternehmens, für das Georg im Gesellschafterkreis die Familieninteressen vertritt. Dazwischen lag – Salem.

Die beiden Jungen teilten sich dort für einige Jahre das Internats- und Klassenzimmer. Inzwischen teilen sie sich die Verantwortung für einen mittelständischen Spezialapparatebauer mit 2.500 Mitarbeitern und Standorten in Osteuropa, China und dem mittleren Orient.

Lernen fürs Leben statt für die Schule – „Non scholae, sed vitae discimus“: Schon die Gründer des Internats am Bodensee begriffen 1920 diesen traditionellen Konflikt als Auftrag. Salem sollte vollenden,

was die herkömmliche Belehrungsschule und die Politik nicht geleistet hatten: eine Erziehung für das Gemeinwesen, mit „Kopf, Herz und Hand“. Das Zentrum im Wertekosmos der Schule: Verantwortung zu übernehmen für die Belange anderer, aber auch für die eigenen Talente und Stärken.

Vielsprachiges Klima

Bis heute hat sich Salem unbestritten zur internationalen Schule der Republik

entwickelt, mit Schülern und Lehrern aus rund dreißig Ländern und einem vielfältigen Austauschprogramm. Gut 20 Prozent der Salemer besitzen keinen deutschen Pass, viele deutsche Schüler haben einen Familienwohnsitz im Ausland. Deutsch und Englisch sind in Salem gleichberechtigte Unterrichts- und Alltagssprachen. Der oft gewagte Sprung auf ein Internat jenseits von Ärmelkanal oder Atlantik könnte eigentlich schon am Bodensee enden.

Bereits in der Unterstufe wird Englisch auf verschiedenen Niveaus angeboten, vom Zusatzkurs für Kinder ohne Grundschulenglisch bis zur muttersprachlichen Kompetenz. Die Mittelstufe bietet als einzige deutsche Schule derzeit Unterricht nach staatlichem Gymnasial-Curriculum wahlweise auf Deutsch oder Englisch. Die Oberstufe lebt vom Nebeneinander des deutschen Abiturs und des *International Baccalaureate*. Ihre Fähigkeit, heute mit Mitarbeitern und Kunden weltweit zu

kommunizieren, haben Kolja und Georg nicht zuletzt dem vielsprachigen Klima in Salem zu verdanken, das ja nicht nur solide Sprachkompetenz zeitigt, sondern interkulturelles Lernen im gelebten Alltag.

Personalisiertes Lernen in kleinen Gruppen auf hohem Niveau, fächerübergreifender Unterricht von Jahrgangsteams, ein einheitlicher Methodenkatalog, Themen- und Projektstage, Lehrer, die ihren Schülern mehr als nur Vokabeln und Formeln vermitteln wollen: das sind die Salemer Schlüssel für das Erreichen des individuellen Optimums. Kolja tat sich anfangs mit den Fremdsprachen schwer, seine Domäne waren die Naturwissenschaften; bei Georg waren die Gewichte umgekehrt verteilt. Gegenseitig halfen sie sich über manche akademische Hürde, lernten nicht neben-, sondern voneinander.

Voneinander lernen

Und dieses nicht nur im Unterricht. Lebenspraxis könnte man die zahlreichen sozialen, kreativen und handwerklichen Angebote zusammenfassend nennen. Sie werden von den Schülern nach eigener Neigung ausgesucht – von Schreinerie bis Fotokunst, von Altenbetreuung bis Sanitätsdienst, von Schulorchester bis Betriebspraktikum. Nur drücken kann sich davor niemand. Sport genießt einen hohen Stellenwert, ob Feldhockey oder das Segeln vom schuleigenen Hafen aus. Und so sehen wir den jungen Kolja in seiner Rolle als Kommandant der Schulfirewehr, während Georg als Vorsitzender des Schulparlaments die politischen Belange der Schülerschaft in die Hand nimmt. So unterschiedlich solche Ämter auch sind, die Lernwirkung ist dieselbe: für eine Gruppe und Aufgabe Verantwortung übernehmen, Organisationstalent entfalten, sich in Führungspositionen behaupten, Zuverlässigkeit entwickeln, Probleme mit Freude und Optimismus angehen und pragmatisch lösen, Interessen durchsetzen und austarieren, sich als wirksamer und erfolgreicher Teil eines größeren Ganzen erleben.

Irgendwann in dieser Zeit müssen die beiden Salemer den Masterplan entworfen haben, der das unternehmerische Schicksal ihrer Familien zusammenführt

Schule Schloss Salem auf einen Blick

Träger: Schule Schloss Salem e. V.

Gründung: 1920 durch Prinz Max von Baden und Kurt Hahn

Schüler: 650 interne Schüler aus rund 30 Nationen

Abschlüsse: Abitur und *International Baccalaureate*

Programm-Schwerpunkte: anspruchsvolle akademische Ausbildung, eingebunden in ein ganzheitliches persönlichkeitsbildendes Programm mit zahlreichen sozialen, sportlichen und musisch-kreati-

ven Herausforderungen / ab Klasse 5 durchgängig zweisprachige Schule (deutsch-englisch). Internationale Klassen in der Mittelstufe mit englischsprachigem Unterricht nach dem staatlichen Lehrplan des Gymnasiums. Schüleraustausch mit etwa 50 Schulen weltweit / Kooperation mit der Musikhochschule Trossingen
Mitglied: internationale Round Square Conference

Kosten: circa 2.600 € im Monat / Stipendien-Programme

te und ihren gemeinsamen beruflichen Lebensweg vorzeichnete.

Das weitere Leben der Jungunternehmer wäre mit hoher Wahrscheinlichkeit anders verlaufen, wenn sie nicht in Salem diese Schule der Persönlichkeitserprobung durchlebt hätten. Georg und Kolja wissen das und engagieren sich heute als beruflich erfolgreiche Altsalemer für den Stipendienfonds der Schule mit Zuwendungen für die Kurt-Hahn-Stiftung. Rund 20 Prozent der Salemer Schüler kommen in den Genuss einer finanziellen Förderung. Sie ist in der Regel an Leistung gebunden, die sich darin zeigt, dass Stipendienbewerber – wie die anderen Salemer

Schüler auch – eine hohe Bereitschaft beweisen, die in ihnen liegenden Talente zu entwickeln und sich die Angebote und Herausforderungen der Schule zunutze zu machen – um, wie Georg später sagen zu können: „Ohne Salem wäre ich heute ein anderer“. Oder wie Kolja: „In Salem habe ich Entscheidendes für mein Leben gelernt.“ ■

Schule Schloss Salem
Schlossbezirk
88682 Salem
Tel.: 07553/919-0
info@salem-net.de
www.salem-net.de



Wissen mehrer



Talente fördern



Verantwortung übernehmen



Internationalität verstehen

Im Kampf um die Köpfe

Das ist die gute Nachricht: Die Drei-Millionen-Marke der Arbeitslosenzahlen ist offiziell unterschritten. Die schlechte: Der Fachkräftemangel, vor allem bei Berufsstärtern, ist bei den Unternehmen angekommen. Gerade für den Mittelstand und Familienunternehmen gilt es jetzt, in Sachen Fachkräfte-Werbung nachzulegen. Deshalb präsentiert das *Wirtschaftsblatt* jetzt in einer Sonderpublikation Berufschancen im Mittelstand bei deutschen Studenten.

Eine Volkswirtschaft braucht Fachkräfte, um erfolgreich zu sein und zu bleiben. Daran gibt es keine Zweifel. Für einige Experten steht allerdings genauso fest: In Zukunft wird es noch schwieriger sein, geeignetes Personal zu finden, denn der demographische Wandel sorgt für ein Ausdünnen der Reihen. „Bereits in 15 Jahren werden uns rund sechs Millionen Erwerbstätige fehlen“, warnte Bundesministerin Ursula von der Leyen jüngst bei einer Veranstaltung des Wirtschaftsrates. Auch das international besetzte Expertengremium „Forschung und Innovation“ der Bundesregierung kommt

in seinem Jahresgutachten zum gleichen Schluss und mahnen vor allem die wissensintensive Industrie zur Vorsorge.

Brachliegendes Potential fördern

Grundlage des Expertenrats ist das Ausbauen des vorhandenen und das Fördern des brachliegenden Potentials. Vorhandenes Potential bieten zum Beispiel die Älteren, denn trotz nachlassender Kräfte bergen sie einen großen Erfahrungsschatz. Dieses Wissen gelte es durch ausgeklügelte Konzepte des Wissenstransfers auf die

Informationen zum Studentenmagazin „Beste Arbeitgeber“:
Andreas Hodapp-Schneider
 Tel.: 0211 / 311 20 60-0
 hodapp-schneider@wirtschaftsblatt.de

nachfolgende Generation zu übertragen. Ein weiterer Punkt ist die Weiterbildung durch externe Angebote. Knapp zwei Drittel der Unternehmen finden es wichtig, die eigenen Mitarbeiter verstärkt weiterzubilden, wenn der Arbeitsmarkt kein geeignetes Personal hergibt. Das erfragte das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln bei seiner Weiterbildungsumfrage 2012. Tatsächlich haben auch rund 83 Prozent der befragten Firmen ihre Beschäftigten weiterqualifiziert. Die Umfrage zeigte zudem: Die Intensität der Weiterbildung steigt stetig. Waren es noch 2007 knapp 22 Stunden an Seminaren und Informationsveranstaltungen, die jedem Beschäftigten an Weiterbildung zuteil wurden, stieg die Zahl bei der jüngsten Befragung auf 29 Stunden. Schon heute gebe es in Deutschland mehr als 100.000 offene Ingenieurstellen, und jeder dritte Handwerksbetrieb klagt über fehlende Fachkräfte, sagt der Präsident des Wirtschaftsrates, Professor Kurt J. Lauk.

Nachwuchs für Firmen

Vor allem aber gilt es auch für den Mittelstand, professionell an den Hochschulen qualifizierte Fachkräfte zu rekrutieren. „Wir haben den Bedarf der Unternehmen erkannt und werden daher zum Wintersemester 2012/2013 erstmals mit dem *Wirtschaftsblatt* BESTE ARBEITGEBER an Unis und Fachhochschulen erscheinen“, kündigt Herausgeber Michael Oelmann an. Mit 60.000 Auflage, spannenden Unternehmensportraits und einem hochdortierten Gewinnspiel sollen gerade die Berufschancen in Mittelstand und Familienunternehmen für die Zielgruppe des qualifizierten Nachwuchses an deutschen Universitäten erlebbar gemacht werden.



Wissenstransfer wie hier bei der MeyerWerft ist ein sicheres Mittel gegen Know-how-Verlust

Als Karriere-Navigator für Studierende wird das ARBEITGEBER-Blatt an mehr als 300 Universitäten und Fachhochschulen sowie an den Hot Spots der Studierenden verteilt und weckt dort das Interesse für einen Einstieg bei engagierten Hidden Champions und anspruchsvollen Arbeitgebern.

Das Hochschulsystem, betont die Expertenkommission der Bundesregierung, stehe vor der Aufgabe, weiterhin ausreichend Studierende zu gewinnen, die sich für die wachstums- und innovationsförderlichen Studiengängen interessieren. Dazu gehören beispielsweise die ingenieurwissenschaftlichen Fächer, die von den steigenden Zahlen der Hochschulabsolventen bisher kaum profitieren.

Verändertes Bildungsverhalten sorgt für Schonfrist

Das duale System der Berufsbildung ist ein wichtiger Pfeiler der Ausbildung, das hebt die Expertenkommission der Bundesregierung hervor. Unternehmen sollten sich daher dafür einsetzen, gut qualifizierte Schulabgänger für die duale Ausbildung zu gewinnen. Neue Ergebnisse der BIBB-IAB-Qualifikations- und Berufsfeldprojektionen bis zum Jahr 2030 haben das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) und das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (IAB) im Mai verkündet. Das qualitativ gestiegene Bildungsverhalten der Jugendlichen und die höhere Quote der Frauen und Älteren in Lohn und Brot hat zu einer zeitlichen Verschiebung der Modellberechnungen aus 2010 geführt. Damals ging man von der Prognose aus, dass ab 2025 das Angebot an Fachkräften – zumindest quantitativ – den Bedarf der Wirtschaft decken könne. Nun hat sich dieser Wendepunkt von Angebot und Nachfrage rechnerisch um fünf Jahre nach hinten verschoben, vermelden die Arbeitsmarktexperten. Bis 2030 sei der Bedarf an akademisch Ausgebildeten – sofern sich die Entwicklung weiter fortsetzt – hinreichend gedeckt, allerdings müsse man mit zunehmenden Engpässen bei Fachkräften der mittleren Qualifikationsebene rechnen.

Besonderen Handlungsbedarf zur Ausbildung und Weiterbildung sehen BIBB und IAB in diesen Berufsfeldern: be-, verarbeitende und instandsetzende Berufe, Berufe im Warenhandel und Vertrieb, Gastronomie- und Reinigungsberufe, Gesundheits- und Sozialberufe sowie pharmazeutisch-käufmännische Angestellte. Auch in handwerklichen Bereichen wie bei den Verfahrensmechanikern für Kunststoff- und Kautschuktechnik wird die Zahl der verfügbaren Fachkräfte nicht ausreichen, prognostizieren die Experten.

Empfehlung an die Wirtschaft: offensives Marketing

Der BIBB-Präsident Friedrich Hubert Esser macht daher deutlich: „Gerade jetzt sind die Betriebe gut beraten, in die berufliche Bildung zu investieren und ein offensives Ausbildungsmarketing zu betreiben.“ ■



STUDIERN & DURCHSTARTEN!

Campus Köln // Campus Pulheim

MEDIEN & WIRTSCHAFT

// Bachelor of Arts (B.A.)

Eventmanagement & Entertainment

// Bachelor of Arts (B.A.)

Handwerksmanagement

// Bachelor of Arts (B.A.)

Marketingmanagement

// Bachelor of Arts (B.A.)

Medienkommunikation & Journalismus

NEW ENGINEERING

// Bachelor of Science (B.Sc.)

Baubetriebsmanagement

// Bachelor of Arts (B.A.)

Energiemanagement

// Bachelor of Engineering (B.Eng.)

Technologiemanagement

// Bachelor of Arts (B.A.)

Veranstaltungstechnik- & management



Staatlich anerkannte, private
Fachhochschule des Mittelstands (FHM)

www.fh-mittelstand.de



WirtschaftsblattAKADEMIE

Wissen im Austausch

Die *Wirtschaftsblatt*-Akademie ist ein spezialisierter Informationsanbieter für den Mittelstand. Fokussiert werden die Kernthemen Vertrieb, Kundenpflege, Bildung und Öffentlichkeitsarbeit.

Alle Seminare in der *Wirtschaftsblatt*-Akademie sind praxisnah. „Unser Anspruch ist, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer schon am nächsten Tag etwas von dem neuen Wissen anwenden“, sagt Akademieleiterin Andrea Maria Schauf. Sie hat das kleine, aber feine Weiterbildungsprogramm zusammengestellt. „Wir haben bei der Auswahl der Themen auf unsere Erfahrungen aus fast zwanzig Jahren *Wirtschaftsblatt* zurückgegriffen. Das Firmenbetreuersteam und die Redaktion haben in dieser Zeit schließlich über 50.000 verschiedene Unternehmen besucht. Wir haben unzählige erfolgreiche Strategien kennengelernt, wir haben mit den Unternehmern über Schwierigkeiten und Defizite debattiert und sie in etlichen Fällen direkt mit In-

formationen unterstützt“, berichtet die ausgebildete Trainerin für die Bereiche Bildungsmanagement und Vertrieb.

Aus der Praxis

Die Inhalte ihres eigenen Seminars zur Pflege von Kundenkontakten lebt Andrea Maria Schauf tagtäglich im *Wirtschaftsblatt*. Sie gehört zum Verkaufsleitungsteam von Deutschlands stärkstem Ideentransportmittel für den Mittelstand und weiß, wie Vertriebler am Telefon oder im direkten Gespräch mit neuen Kunden oder Bestandskunden umgehen sollten. „Es kommt immer noch viel zu oft vor, dass ein Verkäufer überhaupt nicht fragt, was sein potentieller Kunde braucht“, schüttelt es Andrea Maria Schauf. In ihrem Seminar rät sie zudem

zu einem möglichst konstruktiven und positiven Umgang mit Kundenkritik im Beratungsgespräch oder in der Nachbetreuung.

Speziell auf Führungskräfte und Geschäftsführer aus mittelständischen Betrieben hat Thorsten Merz zwei Tagesseminare zugeschnitten. Der Wirtschaftsjurist und Erwachsenenpädagoge ist mit mehr als 16 Jahren Berufserfahrung als Personalentwickler und Business Coach der wissenschaftliche Kopf der *Wirtschaftsblatt*-Akademie. Seine Seminare „Betriebliches Bildungsmanagement“ und „Change Management“ sind die Highlights im Weiterbildungsangebot.

Mit den Tücken der PR ist *Wirtschaftsblatt*-Chefredakteur Michael Kranz vertraut. Seine intensiven Crash-Kurse in Sachen Pressearbeit und Werbekommunikation sind bekannt für direkte Vorschläge, deutliche Worte und nützliche Hinweise. „Gute Pressearbeit ersetzt keinesfalls das Marketing. Wer aber weiß, wie Journalisten ticken, kommt sehr gut mit ihnen klar“, sagt der ausgebildete Wirtschafts- und Hörfunkredakteur. ■

Seminar-Termine der WirtschaftsblattAKADEMIE

Bereich	Zielgruppe	Thema	Dauer	Termin	Ort	Preis	Referent	
Personal	Führungskräfte, mittleres Management	Betriebliches Bildungsma- nagement: Organisation, Berufsausbildung, Weiter- bildung	1,5 Tage	31. Juli / 1. August 2012	Krefeld	399,-	Thorsten Merz	
PR	Presseabteilung, Marketingabteilung	Wirtschaft und Presse	1/2 Tag	10. August 2012	Düsseldorf	79,-	Michael Kranz	
Organisation	Führungskräfte, Geschäftsführer, Inhaber	<i>Change Management:</i> Gut aufgestellt für die Zukunft, Ziele und Strategien miteinander kommunizieren, Moderieren statt delegieren	1 Tag	4. September 2012	Krefeld	464,-	Thorsten Merz	
Vertrieb	Marketing, Vertrieb, Verkauf	Beziehungsmanagement: So sichere ich langfristigen Verkaufserfolg	1 Tag	19. Juli 2012 und 23. August 2012	Düsseldorf	119,-	Andrea Schauf	
Vertrieb	Vertrieb, Sekretariat, Verkauf	Kommunikation am Telefon	1 Tag	24. August 2012 und 25. August 2012	Krefeld Düsseldorf	119,-	Ulrike Lamberty	
Management	Unternehmer, Führungskräfte	Wirtschaftsforum Düsseldorf: So geht Kommunikation heute	1 Tag (inkl. Gala-Diner)	15. September 2012	Düsseldorf	575,-	Top-CEO's aus dem Rheinland	

Preise zzgl. MwSt.

Anmeldungen und Infos: Anja Schumacher, schumacher@wirtschaftsblatt.de, Tel.: 02 11 / 3 11 2060-0

Die perfekte Praxorie

Uni oder FH, Studium oder Ausbildung, Theorie oder Praxis? Für viele angehenden Fachkräfte, aber auch für die auf Hochqualifizierte wartenden Unternehmen eine Frage von Zeit und Geld. Die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg beweist hingegen seit 2003 mit ihrem kooperativen Studium, dass die perfekt abgestimmte Kombination von Praxis und Theorie für alle Beteiligten die effizienteste Lösung ist.

Bereits im ersten Ausbildungsjahr habe ich praktisches Grundwissen erworben, noch bevor ich mein erstes Semester absolvierte“, erinnert sich Birte Baumanns, Maschinenbau-Ingenieurin bei der Bonner Lemo Maschinenbau GmbH. „Das hat mir geholfen, theoretische Zusammenhänge im Studium besser zu verstehen und mich schneller in den Betrieb zu integrieren.“ Kooperatives Studium heißt das Ausbildungsmodell, das Birte Baumanns für sich gewählt hat und das die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg (H-BRS) im Fachbereich Elektrotechnik, Maschinenbau und Technikjournalismus gemeinsam mit Partnerunternehmen aus den Kammerbezirken der Region praxisaffinen Studierenden anbietet. Zwischen 20 und 30 Prozent der Erstsemester in den Fächern Maschinenbau und Elektrotechnik sind Kooperationsstudenten.

Abbrecherquote gleich Null

Der viereinhalbjährige Ausbildungsgang ist eine Kombination aus Berufsausbildung und Studium. Aber anders als bei anderen dualen Studiengängen sind die ersten zwei Semester der praktischen Ausbildung im Unternehmen vorbehalten und werden in Kombination mit einem Berufsschulstag pro Woche am Berufskolleg Hennef kombiniert. Dort werden die angehenden Ingenieure in allen gewerblichen Kenntnissen ausgebildet. Die restlichen sieben Semester werden als Bachelorstudiengang absolviert. In den Semesterferien wird im Ausbildungsbetrieb gearbeitet.

Das Besondere: Während der gesamten Zeit sind die angehenden Fachkräfte beim Unternehmen unter Vertrag und in der Hochschule eingeschrieben. Eine Kombination, die für Leonhard Huckschlag, Kooperationsstudent der Elektrotechnik im sechsten Semester bei Ineos in Köln, vor



Bringen Theorie und Praxis in Einklang: die Studierenden der H-BRS

Foto: Eric Lichtenscheidt

allem einen Vorteil hat: „Es spart Zeit. Mir kam es darauf an, zeitnah eine möglichst optimale Ausbildung zu erhalten.“ Eine Ausbildungsvergütung sorgt zusätzlich für Bindung. Professor Johannes Geilen, Dekan des Fachbereichs Maschinenbau, Elektrotechnik und Technikjournalismus an der H-BRS: „Unsere Abbrecherquote ist gleich Null. Auch als gestandene Ingenieure halten sie den Kontakt zur Hochschule und überbrücken mit Forschungs- und Entwicklungsanfragen die vielerorts postulierte Distanz zwischen Wissenschaft und unternehmerischer Praxis.“

Übernahmequote hoch

Dritter Gewinner im Bunde also: die Unternehmen. Sie erhalten hochmotivierte Fach- und Führungskräfte, wie Jens Frandrup, Personalleiter des weltweit tätigen Maschinenherstellers Hennecke aus Sankt Augustin, bestätigt: „Wir haben eine Übernahmequote von 80 Prozent. Viele junge Leute bleiben uns weit über ihre Ausbildung hinaus erhalten.“ Doch einen Sonderstatus genießen sie nicht,

erklärt Frandrups Kollege Klaus Sieben, Gruppenleiter und Ausbilder in der Elektrokonstruktion bei Hennecke: „Feilen, Sägen und Bohren gehört genauso dazu wie das Durchlaufen aller Unternehmensbereiche. Unser Vorteil ist, dass wir nach vier Jahren alle Stärken und Schwächen des Studierenden kennen und ihn innerhalb von ein paar Tagen voll in den Betrieb integrieren können. Das ist sonst erst nach etwa einem Jahr möglich.“ ■

Hochschule Bonn-Rhein-Sieg
Grantham-Allee 20
53757 Sankt Augustin

Maschinenbau:
Professor Dr.-Ing. Klaus Wetteborn
Tel.: 02241/865-354
klaus.wetteborn@h-brs.de

Elektrotechnik:
Professor Dr.-Ing. Norbert Becker
Tel.: 02241/865-351
norbert.becker@h-brs.de

www.hochschule-bonn-rhein-sieg.de

Macht das Phone smart

24/7 rund um die Welt

Die neue *Wirtschaftsblatt*-App füllt Ihr iPhone und iPad mit der ganzen Welt der regionalen Wirtschaft.

Lesen Sie Ihr regionales

Wirtschaftsblatt digital,

wann und wo Sie wollen.

Jetzt kostenfrei im App-Store.



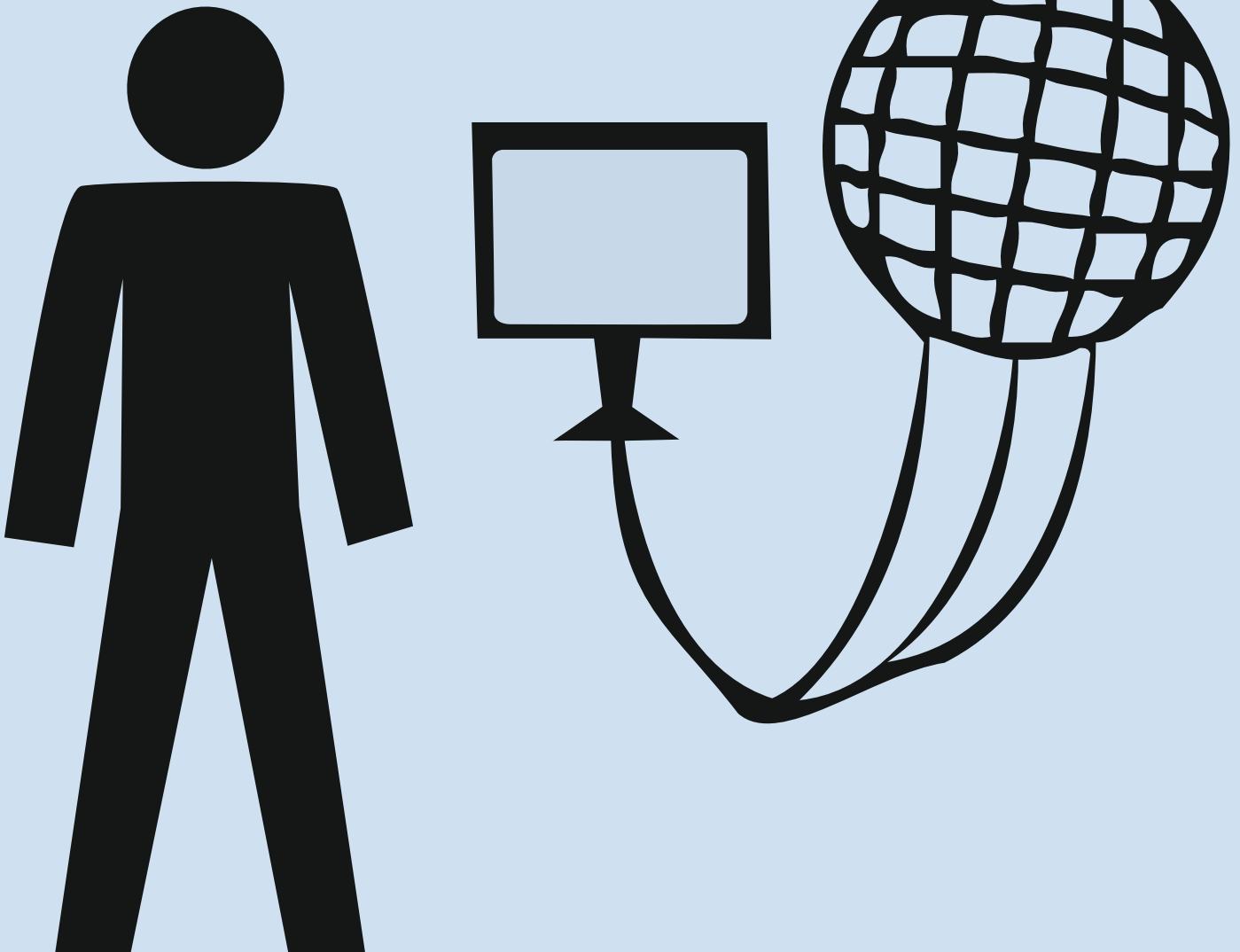
Mit freundlicher
Unterstützung von

BASE

PROFESSIONAL
Tarif für Selbständige

„In der Informatik geht es genau
so wenig um Computer, wie in der
Astronomie um Teleskope.“

Edsger Wybe Dijkstra (1930-2002), niederländischer Informatiker



Bestens ver-internetzt

Immer öfter stellt sich für Firmen die Frage: „Müssen wir in die sozialen Netzwerke gehen?“ Dabei ist oft nicht das „Ob“, sondern das „Wie“ entscheidend, wenn es um Unternehmensstrategien für Social Media geht.

Von Thomas Scharfstädt

Die sozialen Netze haben die Kommunikation gravierend verändert. Brauchte das Radio noch 38 Jahre, um 50 Millionen Nutzer zu erreichen oder das Fernsehen 13 Jahre, so schaffte es das weltgrößte soziale Netzwerk Facebook in knapp einem Jahr. Der neueste Aufsteiger, Pinterest, benötigte kaum mehr als sieben Monate. Das Mitte 2011 gestartete Netzwerk Google Plus ist mittlerweile auf über 100 Millionen Nutzer angewachsen. Diese Netzwerke werden für immer mehr Menschen zum Haupt-Eingangstor ins Internet. Klassische Homepages und E-Mail verlieren dagegen an Bedeutung. Lange Zeit ist gerade der Mittelstand auf Distanz zu Social Media geblieben. Doch dies ändert sich. Eine Studie des Online-Medienbeobachtungsportals Echobot ergab, dass bereits mehr als 16 Prozent aller deutschen Firmen auf ihrer Startseite Verlinkungen mit Social Media-Seiten wie Facebook eingerichtet haben.

Die Transparenz für sich nutzen

Der von Facebook erfundene „Gefällt-mir-Knopf“ (englisch: like) mit dem Bild eines erhobenen Daumens, entscheidet immer öfter über „Hopp oder Top“. Auch dann, wenn Unternehmen nicht selbst in den sozialen Netzen aktiv werden, unterliegen sie deren Gesetzmäßigkeiten. Indem Kunden oder Mitarbeiter sowie deren Angehörige ihre positiven wie negativen Erfahrungen mit ihnen ins Internet stellen, bildet sich ein unabhängiges Unternehmensprofil: Da verbindet sich das Lob über den gelungenen Girl's-Day mit der Kritik an mangelnder Umweltfreundlichkeit oder den Schilderungen aus der Ausbildung mit den Gerüchten über drohende Veränderungen.

Die Frage lautet also nicht, ob ein Unternehmen die sozialen Netzwerke gut findet, sondern ob es ihm gelingt, sich erfolgreich auf die neue Medienwirklichkeit zu seinem Vorteil einzustellen. Dazu ist es wichtig, die maßgeblichen Netze zu kennen und zu analysieren, welche Rolle sie für die eigene Unternehmenskommunikation spielen können. Nicht immer ist größte Reichweite entscheidend.

Für jeden Usertyp einen Kanal

Mit weltweit über 900 Millionen Nutzern ist das erst 2004 gegründete Facebook das größte soziale Netzwerk weltweit. In Deutschland zählte es im April 2012 mehr als 23 Millionen Nutzer. Privates wird hier bunt mit Werbung und PR gemischt – das

erschwert die Kommunikationsarbeit. Dagegen setzt das Netzwerk Google Plus auf eine übersichtliche Trennung der Kanäle: Indem Nutzer ihre Themen sogenannten Kreisen zuordnen können, steuern sie, wer welche Informationen liest.

Der Kurznachrichtendienst Twitter ist mit mehr als 100 Millionen Nutzern eine der größten globalen Gerüchte- und Nachrichtenbörsen. Auch Journalisten nutzen sie als Informationsquelle. Leistet sich beispielsweise ein Unternehmen im Kundenservice einen Patzer, landet er gleich im Netz und von dort nicht selten in den Medien. Lob oder Kritik können so innerhalb kürzester Zeit eine enorme Durchschlagskraft erzielen.

Aber die sozialen Netzwerke beschränken sich längst nicht auf privaten Tratsch und Werbung. Auch Fach- und Führungskräfte, Berufsstarter, Selbständige und Dienstleister aller Art nutzen sie, um Karrieren zu planen, Kontakte zu halten und Leistungen anzubieten. Das in Deutschland am schnellsten wachsende Business-Netzwerk ist Xing mit weltweit 12,1 Millionen Mitgliedern – davon 5,51 Millionen im deutschsprachigen Raum. Das sind mehr als doppelt so viele Nutzer, wie sie das internationale Business-Netzwerk LinkedIn mit seinen weltweit rund 100 Millionen Mitgliedern in Deutschland hat.

Unternehmerisch netzwerken

Zunehmend werden die sozialen Netzwerke auch zur internen Kommunikation genutzt, wie die Studie „Social Media in der Unternehmenskommunikation“ zeigt. Aktive Unternehmen fördern beispielsweise das Netzwerken ihrer Mitarbeiter auf Xing oder führen Regeln für die Nutzung von Facebook oder Twitter ein. Als positive Effekte nennt die Studie eine Steigerung der eigenen Bekanntheit und die Gewinnung neuer Mitarbeiter. Allerdings fürchten viele Unternehmen auch Datenmissbrauch und den Verlust der Kontrolle über die vermittelten Botschaften. Diese Risiken sind nicht von der Hand zu weisen, können aber durch eine entsprechende Unternehmenskultur minimiert werden.

Festzuhalten bleibt: Zurückdrehen oder ausblenden lässt sich die Entwicklung nicht mehr. Angst und Ablehnung sind jedoch schon immer schlechte Berater gewesen, weil sie das große Potential, das die sozialen Netze bieten, überdecken. ■

Der Autor Thomas Scharfstädt ist Kommunikationsberater in Berlin. www.xing.com/profile/Thomas_Scharfstaedt

PROFESSIONAL

BASE für Selbständige

BASE



Unbegrenzt
in alle Netze
telefonieren
nur **24 €***
mtl.

Weitere günstige Einzeltarife in Ihrem
BASE Shop:

- Markt 25, 50321 Brühl
- Grabenstrasse 55, 52249 Eschweiler
- Hauptstrasse 23, 50126 Bergheim
- Markt 19, 52511 Geilenkirchen

<http://shopsuche.base.de>

E-Plus Service GmbH & Co. KG, Edison-Allee 1, 14473 Potsdam

* Mit einem Mobilfunkvertrag im Tarif „BASE Professional plus“ sind mobile Gespräche von BASE Professional plus zu BASE Professional plus inklusive (keine Gespräche vom und ins Firmennetz), 24 Monate Mindestvertragslaufzeit. Jede angefangene Gesprächsminute wird unabhängig von ihrer tatsächlichen Dauer stets voll berechnet (Minutentakt). Außerhalb der Inklusivheiten: 0,24 € pro Min./ SMS. Mailbox kostenlos, Professional Hotline (1010) kostenlos vom Handy aus dem E-Plus Netz. Für Sondernummern und (Mehrwert-)Dienste gelten andere Preise. Aus dem Ausland sind Preis und Taktung abhängig vom gewählten Roamingtarif. Mindestlaufzeit der „BASE Professional plus“ Flats (Optionen) ein Monat, Kündigung der „BASE Professional plus“ Flats erstmalig zum Ablauf der Mindestlaufzeit, ansonsten mit Frist von einer Woche zum Ablauf des Kalendermonats möglich. Unterschiedliche Flats kombinierbar (Ausnahme: Allnet Flat 200 und Allnet Flat sowie die Internet Flats untereinander). Bei der Zusatzdienstleistung (Option) Allnet Flat für 24,- €/Monat sind innerdeutsche Gespräche inklusive, ohne Sondernummern und (Mehrwert-)Dienste. Voraussetzung ist der Abschluss oder das Bestehen eines Mobilfunkvertrags im Tarif „BASE Professional plus“, Folgekosten und Bedingungen wie oben beschrieben.

Die Erben des Pacioli

Vor über 500 Jahren beschrieb er als erster die doppelte Buchführung: Luca Pacioli, Mathematiklehrer des jungen Leonardo da Vinci. Seine Erkenntnisse zur systematischen Erfassung wirtschaftlicher Vorgänge haben bis heute Bestand. Auf ihnen aufbauend entwickelt die LucaNet AG zeitgemäße Software für Business Intelligence im Rechnungswesen – und bietet Firmen damit umfassende Lösungen für Planung, Konsolidierung und Konzern-Reporting.

Wie lassen sich in unterschiedlichen Systemen erstellte Bilanzen von Tochtergesellschaften zu einem Konzernabschluss zusammenführen? Die LucaNet AG hat auf diese komplexe Fragestellung eine umfassende Antwort entwickelt. Das Unternehmen bietet Software-Lösungen für Konsolidierung, Planung, Reporting und Analyse in unterschiedlichen Varianten: Beginnend mit LucaNet.one – einer Einzelplatzlösung für Unternehmen – über LucaNet.World (für Konzerne) bis zu LucaNet.Equity (für Beteiligungsgesellschaften). „Das Besondere an unserer Software ist, dass sie nicht nur die Ist-Zahlen des abgelaufenen Jahres aus verschiedenen digitalen Quellen zu einem Konzern-Abschluss zusammenführt, sondern auch die Möglichkeit bietet, eine Planung für das aktuelle oder die kommenden Geschäftsjahre zu erstellen“, erklärt Vorstand Oliver Schmitz, der mit Vorstandskollege Rolf-Jürgen Moll die LucaNet AG gegründet hat. Mit Hilfe der Software sei ein regelmäßiger Soll-Ist-Abgleich möglich, der systematisch erstellt werde und sich dadurch auch zur Vorlage bei Banken oder potentiellen Investoren eigne. „Die dadurch erzielte Transparenz ist ein wichtiger Vorteil, wenn es um eine Kooperation auf Vertrauensbasis geht“, weiß Schmitz.

Zahlen systematisch zusammenführen

Das System LucaNet bietet dank seiner Flexibilität viele Möglichkeiten. Eine der Kernfunktionen ist die Zusammenführung von Abschlüssen der Tochtergesellschaften eines Konzerns, die in verschiedenen Programmen erstellt wurden. Auch internationale Zahlenwerke können mühelos integriert werden. „Viele deutsche Mittelständler sind in anderen Ländern aktiv. Über Schnittstellen können wir die Daten aus lokalen Fibu-Systemen importieren, die Fremdwährungsumrechnung findet dann via LucaNet statt“, erklärt Oliver Schmitz, der mit der LucaNet AG auch weltweit vertreten ist. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Berlin unterhält neben Standorten in München und Mönchengladbach Dependancen in Belgien, China, den GU-Staaten, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz.

Anwendung findet die Software in verschiedensten Branchen. Zu den zufriedenen Kunden zählen unter anderen die Ah-



Bilanzen mit Weitblick: LucaNet-Vorstand Oliver Schmitz

rensburger edding AG, das Traditionsunternehmen Leica, die Mode-Firmen van Laack und Tom Taylor wie auch das Deutsche Rote Kreuz. Die Mehrzahl der mittelständischen Auftraggeber beschäftigt 150 bis 2.000 Mitarbeiter und verfügt über 20 bis 50 Tochtergesellschaften.

Mit der speziell entwickelten Variante LucaNet.Kommunal richtet man sich gezielt an Kommunen: NRW war 2010 das erste Bundesland, das über das „Neue Kommunale Finanzmanagement“ die doppelte Buchführung etabliert hat. Zahlreiche Kommunen, darunter Essen, Gelsenkirchen und Herne, nutzen seither die LucaNet-Software, um ihre Haushalte sowie diejenigen der kommunalen Tochterunternehmen und Beteiligungsgesellschaften zusammenzuführen und einen Gesamtabschluss zu erstellen.

Webinare zum Kennenlernen

Neben der Software bietet LucaNet auch einen umfangreichen Wissenstransfer: Im Rahmen regelmäßiger update-Veranstaltungen und Seminare werden Kunden über Neuerungen informiert. Zudem können sich neue Interessenten über „Webinare“ – rund einstündige, online abrufbare Demonstrationen – umfassend über das Produkt informieren, ohne einen Termin mit einem Berater vereinbaren zu müssen. ■

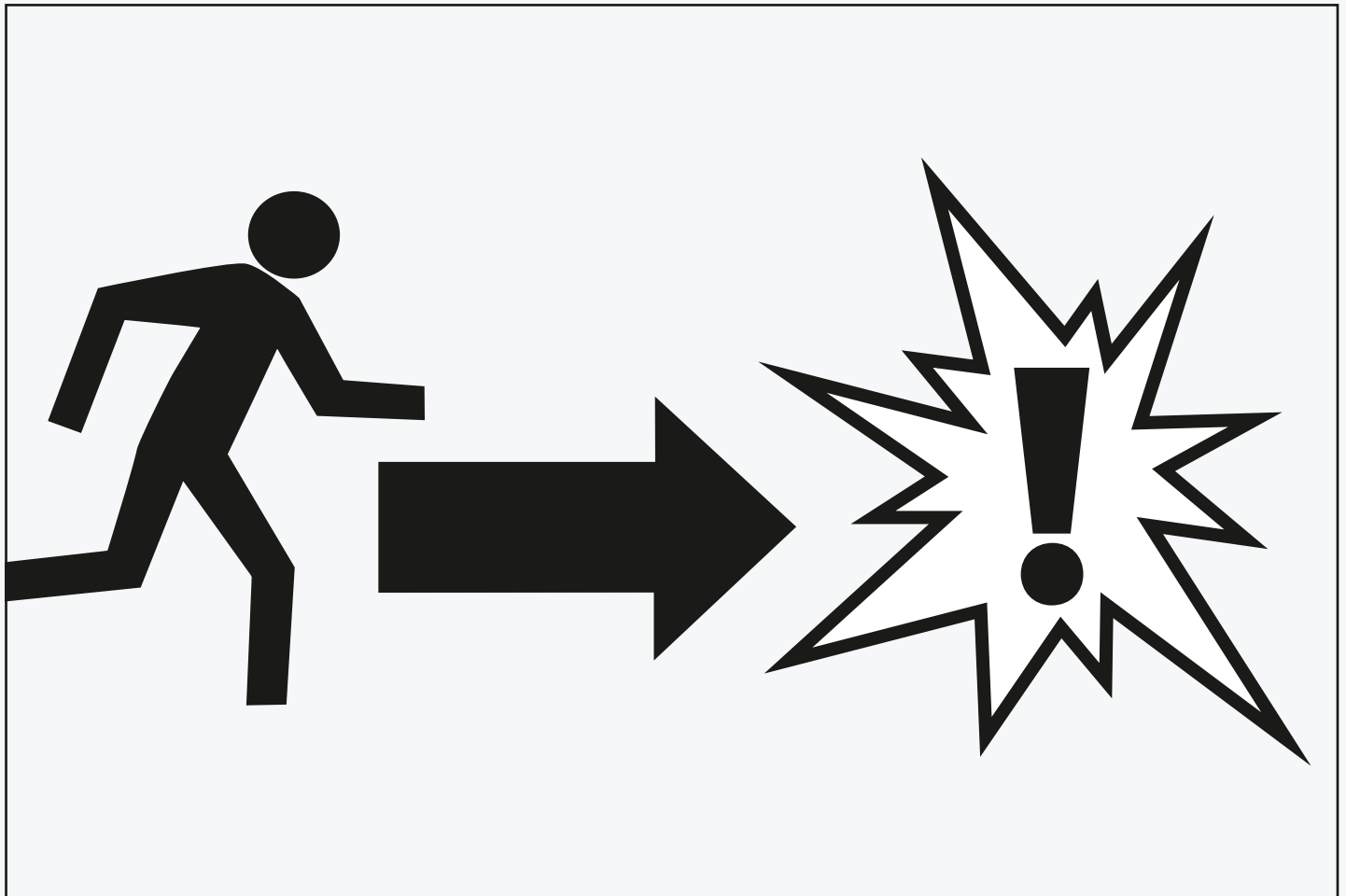
LucaNet AG

Alexanderplatz 1 · 10178 Berlin · Tel.: 030 / 46 99 10-0

**Konrad-Zuse-Ring 14c · 41179 Mönchengladbach
Tel.: 021 61 / 946 46 10**

Sendlinger Straße 2 · 80331 München · Tel.: 089 / 51 11 5387

info@lucanet.com · www.lucanet.com



Sie haben's erfunden

Gratulation, Konrad Zuse. Das *Wirtschaftsblatt* hatte seine Leser aufgerufen, die bedeutsamste deutsche Technikerfindung des zurückliegenden Jahrhunderts zu wählen, und der Computer ging mit 16,5 Prozent der über 1.000 Stimmen als eindeutiger Sieger hervor. Ein Blick in die Top-50-Rangliste gibt einen erhellenden Überblick über die Opulenz deutschen Erfindungsreichtums.

Ein Favorit hat die *Wirtschaftsblatt*-Leserwahl für sich entschieden. Keine Erfindung hat Leben und Arbeit der Menschheit im 20. Jahrhundert nachhaltiger verändert als die Nachfolger der Rechenmaschine Konrad Zuses. Auf den weiteren Plätzen folgen einige Überraschungen. Dass es die Kernspaltung in Zeiten der Energiewende mit 8,2 Prozent der Stimmen auf Platz 2 schaffen konnte, war so

nicht vorauszusehen. Auf Rang 4 findet sich mit dem Radar eine der Erfindungen, der sich zunächst kein Unternehmen annehmen wollte: Innovationen benötigen Zeit, bis ihr Potential vollends erkannt ist. Erfolgreiche Neuentwicklungen wecken aber auch Begehrlichkeiten, wie etwa die Betonpumpe, im *Wirtschaftsblatt*-Ranking auf Platz 19. Im Frühjahr wurden die zwei größten deutschen Produzenten, Schwing und Putzmeister, von chinesi-

scher Konkurrenz aufgekauft. Denn die Welt weiß: Auch im 21. Jahrhundert ist die Erfindungslust der Deutschen ungebrochen. 2010 wurden hier doppelt so viele weltmarktrelevante Patente angemeldet, wie in den USA. So steht es im Forschungsbericht der Bundesregierung. Wer wissen möchte, wo aktuell Erfindergeist zu finden ist, dem bietet das *Wirtschaftsblatt* ab Seite 68 einen Einblick in die Arbeit der Problemlöser von heute. ■

Platz

1

Computer 1941, Konrad Zuse

Konrad Zuse baute seinen legendären Z3 1962 nach. Das Original war im Zweiten Weltkrieg zerstört worden



Ein Knopfdruck, und der Tablet-PC ist betriebsbereit. Eine Milliarde mal taktet sein Prozessor in dieser einen Sekunde und rechnet in jedem Takt eine binäre Gleitkommazahlen-Operation. So addiert sich der Prozessor im Binärcode eine unzählige Zeichenfolge, die sich – richtig interpretiert – zu Programmen und Anwendungen manifestiert. Die virtuelle Welt öffnet sich im Bruchteil eines Augenblicks.

Hätte Konrad Zuse 1941 seine Z3 – die erste vollautomatische und frei programmierbare binäre Rechenmaschine der Welt – diese Datenmengen verarbeiten lassen, das „Booten“ nach dem Knopfdruck hätte etwa 15 Jahre und zehn Monate gedauert. Rund 500 Millionen mal

langsamer als ein iPod. Damals hätte eine „App“ auch nur 200 Zeichen umfassen dürfen, um in den Arbeitsspeicher zu passen. Zuvor hätte man das Programm auf einen gelochten, 35mm breiten Celluloid-Filmstreifen übertragen müssen, um es auslesen zu können.

Laubsägen am Arbeitsspeicher

Eigentlich wollte der Bauingenieur Konrad Zuse damals nur eine Lösung für die Bewältigung zeitaufwendiger Statikberechnungen finden. „Ich war zu faul zum Rechnen“, sagte der Computer-Pionier einst über seine Motivation, Erfinder zu werden. Bereits 1938 hatte er deshalb eine Maschine entwickelt, die mecha-

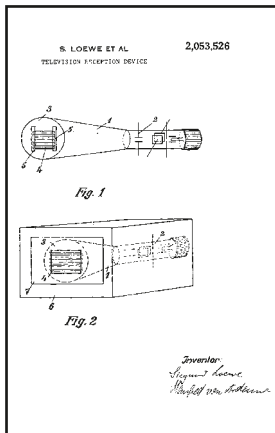
nisch programmierbare Rechenoperationen durchführen konnte, die Z1. Zuse hatte dazu nicht das Dezimalsystem benutzt, sondern griff auf das Binärsystem der Aussagenlogik zurück, ausgedrückt durch Einsen und Nullen. Als das aus vielen Blechen mit der Laubsäge zurechtgeschnittene mechanische Speicherwerk seines Z1 jedoch die Zuverlässigkeit vermissen ließ, entschied sich der Pionier, die Bleche durch Telefonrelais zu ersetzen. Der erste digitale Computer war erfunden. Damals prognostizierte Zuse, dass seine Maschine in 50 Jahren den Schachweltmeister schlagen würde. Er sollte recht behalten. Dass er mit dem Z3 auch die Welt veränderte, ahnte er damals noch nicht. Konrad Zuse starb 1995. ■

Platz

2

Fernseher

1930, Manfred von Ardenne



Auszug aus der Patenturkunde

In Zeiten weltweiter Fußballübertragungen ist das *Public Viewing* beliebter denn je. Knapp eine halbe Million Menschen sahen allein vor dem Brandenburger Tor in Berlin regelmäßig die EM-Spiele der Deutschen Nationalmannschaft auf Großbildleinwand. Doch das gemeinschaftliche Fernseherlebnis ist kein Ausdruck des Multimedia-Zeitalters.

Am 22. März 1935 startete an fast gleicher Stelle das erste öffentliche regelmäßige Fernsehprogramm, zu sehen in 15 eigens von der Reichspost eingerich-

teten „öffentlichen Fernsehstellen“; Fassungsvermögen je 70 Personen.

Fünf Jahre zuvor war Manfred von Ardenne (r.) gemeinsam mit Mentor und Radiopionier Sigmund Loewe (l.) der Durchbruch gelungen. Von Ardenne – der bereits mit 16 Jahren sein erstes von insgesamt 600 Patenten erhielt – zeigte mit der von Ferdinand Braun entwickelten Kathodenstrahlröhre das erste vollelektronische, von Radiowellen übertragene Fernsehbild. 1931 trat der Fernseher auf der 8. Funkausstellung in Berlin seinen Siegeszug an. ■



Kernspaltung

1938, Otto Hahn

Dem deutschen Chemiker Otto Hahn (r., mit Kernphysikerin Lise Meitner) und seinem Kollegen Fritz Straßmann gelang 1938 erstmals der Nachweis, dass Uran-Atomkerne durch den Beschuss mit schnellen Neutronen teilbar sind. Noch vier Jahre zuvor galt die Vermutung einiger Wissenschaftler, man könne den Kern eines Atoms spalten, als unseriös.

Technische Bedeutung erlangte die Kernspaltung in erster Linie durch die Atomenergie und Atomwaffen. Bis zu ih-

rer Verwirklichung dauerte es nur wenige Jahre. Der erste funktionsfähige Atomreaktor war im Dezember 1942 errichtet, die erste Atombombe 1945 in der mexikanischen Wüste gezündet.

Lange galt die Atomenergie als saubere und ergiebige Energiequelle. 2011 erzeugten allein deutsche Atomkraftwerke insgesamt 107,971 Milliarden Kilowattstunden Strom. Seit den Atomunfälle in Tschernobyl und Fukushima ist die Atomenergie auf dem Rückzug, und einige Staaten beschlossen den Ausstieg. ■

Platz

3



„Die Kernspaltung hat die Welt nachhaltig verändert. Sie ist Impulsgeber für viele andere Branchen. Als Hersteller von Lichtsystemen ist Energiegewinnung uns natürlich wichtig.“

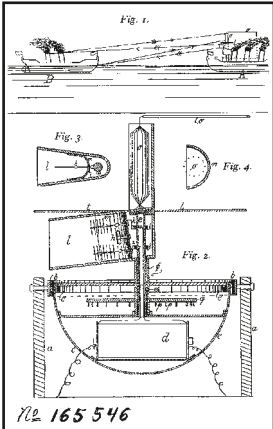
Peter Steng,
Steng Licht AG, Stuttgart

Platz

4

Radar

1904, Christian Hülsmeyer



Auszug aus der Patenturkunde

Telemobiloskop nannte der Düsseldorfener Unternehmer Christian Hülsmeyer sein Gerät, das später als Radar in die Geschichte einzog. Es beruhte auf einem am 30. April 1904 von Hülsmeyer am deutschen Patentamt angemeldeten Verfahren, „um entfernte metallische Gegenstände mittels elektrischer Wellen einem Beobachter zu melden“. Seine Bemühungen, das Telemobiloskop für die See- und Flusschiffahrt zu vermarkten, scheiterten jedoch. Bereits ein Jahr später ließ Hülsmeyer seine ei-

gens gegründete Firma beim königlichen Amtsgericht in Köln aus dem Firmenregister löschen und wendete sich anderen Dingen zu. Mit insgesamt 180 Patenten im In- und Ausland sicherte sich der Unternehmer in der Folge seinen Wohlstand.

Der Durchbruch zur breiten Anwendung kam für die Radartechnik erst im Zweiten Weltkrieg. Der Brite Robert Watson-Watt entwickelte ein Verfahren für die funkbasierte Ortung von Flugzeugen, wofür ihn Winston Churchill nach Kriegsende in den Adelsstand erhob. ■



Foto: U.S. National Library of Medicine

Herzkatheter

1929, Werner Forßmann

Am liebsten hätte er den Menschen direkt ins Herz gesehen. Doch als bildgebendes Verfahren kamen 1929 nur Röntgenaufnahmen in Betracht. Doch niemand außer einem hatte es bisher gewagt, einen Katheter in den größten menschlichen Muskel einzuführen, um Kontrastmittel zu injizieren. Als 25jähriger Assistenzarzt der Berliner Charité machte sich Werner Forßmann daran, genau das zu tun. Dazu führte er sich selbst einen dünnen Gummischlauch in die Vene der Ellenbeuge ein,

schob ihn bis in seine rechte Herzkammer und fertigte ein Röntgenbild davon an. Eine Berliner Zeitung veröffentlichte das Experiment als Sensation. Doch bis auf eine Schelte von Chefarzt Ferdinand Sauerbruch und Forßmanns Entlassung blieb die Entdeckung folgenlos.

Erst im Zweiten Weltkrieg entdeckten die US-Forscher André Cournand und Dickinson Richards Forßmanns Studien wieder und nutzten sie bei der Diagnostik. 1956 erhielten alle drei dafür den Nobelpreis für Medizin. ■

Platz

5



„Mit dem Herzkatheter ist für viele Menschen die Hoffnung auf eine Verbesserung der Lebensqualität oder eine Verlängerung des Lebens verbunden.“

**Uwe Poggenburg
SEW-EURODRIVE GmbH &
Co. KG, Langenfeld**

Platz 6

Düsen-triebwerk

1936, Hans Joachim Pabst von Ohain

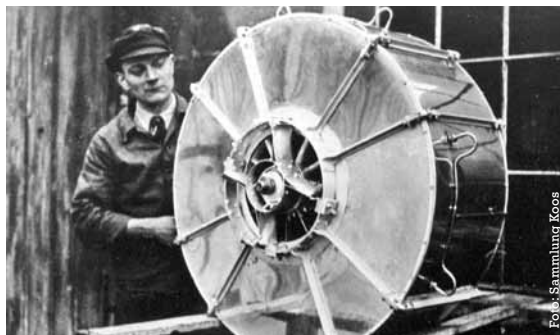
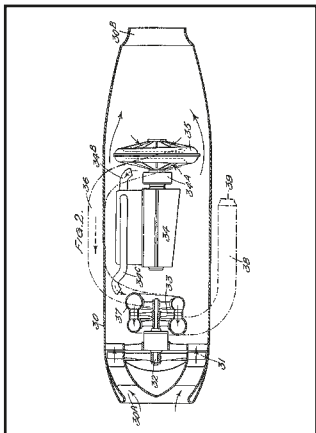


Foto: Sammlung Kooz

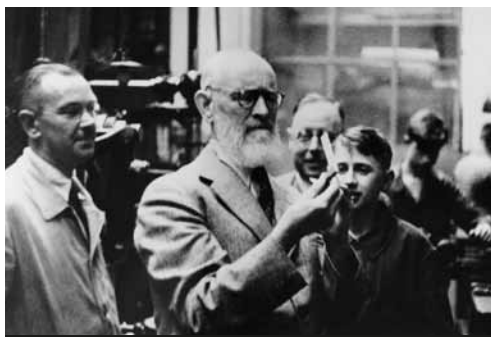


Auszug aus der Patenturkunde

Es war sein erster Flug mit einem Propellerflugzeug im Herbst des Jahres 1933, als dem 22jährigen Physikstudenten der Universität Göttingen, Hans Joachim Pabst von Ohain, die Idee für einen Düsenantrieb kam. „Die dreimotorige Propellermaschine holperte über die Wolken wie ein Pferdewagen. Die Motoren dröhnten, dass der ganze Flieger bebte“, erinnerte sich der Pionier später. Ähnlich, wie ein Luftballon durch die austretende Luft beschleunigt wird, könnte ein Flugzeug durch einen Strahl-

antrieb deutlich höhere Geschwindigkeiten erreichen, so seine Idee.

Was Ohain nicht wusste: Der Franzose Maxime Guillaume hatte bereits 1921 einen Strahltrieb als Patent angemeldet. Auch der Brite Frank Whittle hatte an einer Turbine gearbeitet. Letzendlich gelang Ohain jedoch 1936 der Durchbruch. In drei Jahren hatte der Doktorand gemeinsam mit dem Automechaniker Max Hahn (Bild) einen Düsenantrieb entwickelt, den sie 1939 in den Werken des Flugzeugbauers Ernst Heinkel in das erste Düsenflugzeug einbauten. ■



Zündkerze

1902, Robert Bosch

Das „Problem der Probleme“ nannte Autopionier Carl Benz die Frage: Wie können schnell drehende Motoren zuverlässig gezündet werden? Schon lange vor der Jahrhundertwende war das Prinzip der elektromagnetischen Zündung bekannt, doch mit den niedrigen elektrischen Spannungen ließ sich ein kurzer, zeitlich genau definierter Zündfunke kaum erzeugen. Die Folge: Die Drehzahl der Motoren blieb begrenzt.

Das wusste auch Robert Bosch, der bereits seit 1886 eine „Werkstätte für Fein-

mechanik und Elektrotechnik“ in Stuttgart betrieb. Er hatte sich bis dahin intensiv mit der Zündung auseinandergesetzt und hielt seit 1898 ein Patent für einen „Elektrischen Funkengeber zur Zündung des Explosionsgemisches in Gasmaschinen“. Im Sommer 1901 beauftragte Bosch seinen Ingenieur Gottlob Honold damit, eine Hochspannungs-Magnetzündung zu entwickeln, die er im Januar 1902 zum Patent anmeldete. Bereits im September orderte Benz die ersten Zündkerzen. Das Auto konnte seinen Siegeszug antreten. ■

Platz 7



Auszug aus der Patenturkunde



Sachsenröder

HIGHTECH-WERKSTOFFE

AUS PFLANZENFASERN



SAVUTEC® / VULKANFIBER DIE EXTREME NATURFASER

Grundstoff der Vulkanfiberprodukte sind Baumwollfasern. Sie gehören zu den nachwachsenden Rohstoffen. Aus den zu Rohpapier verarbeiteten Pflanzenfasern entsteht durch Pergamentierung die Vulkanfiber SAVUTEC®. Ein Material, das durch seine extreme Festigkeit und Vielseitigkeit begeistert.



GESADUR® / DUROPLAST DER NATÜRLICHE KUNSTSTOFF

In GESADUR® stecken über 50 % Naturfasern, die Sachsenröder zu einem homogenen Kunststoff auf der Basis hochverdichteter Duroplaste verarbeitet. Im Aushärtungsprozess bildet sich eine äußerst harte, tragfähige und doch flexible Struktur. GESADUR® wird vorzugsweise zur Herstellung von Lauf- und Stützrollen in der Kabelverseilindustrie eingesetzt.

Durch die außergewöhnlichen und sehr vielseitigen Produkteigenschaften werden die Werkstoffe bereits in zahlreichen Branchen eingesetzt. Aber viele weitere Anwendungsbereiche sind denkbar.



LEICHTBAU-
TECHNOLOGIEN



SCHALLSCHUTZ



VERBUND-
WERKSTOFFE



VERPACKUNGEN



MEDIZINTECHNIK

MEHR INFORMATIONEN UNTER
www.sachsenroeder.com
www.innovationslabor-bl.de

Platz

8

Raster- elektronen- mikroskop

1931, Ernst Ruska



Mit bis zu 1.000.000-facher Vergrößerung und bis auf die Größe von etwa zehn Atomen sichtbare Bildpunkten liefert diese Innovation ein Abbild der verborgenen Welt im Mikrokosmos. Der Vorteil gegenüber den

Lichtmikroskopen: Objekte können zerstörungsfrei im Ganzen betrachtet werden. Ernst Ruska (r.) entdeckte 1931 gemeinsam mit Max Knoll die Möglichkeiten des Magnetfelds als Elektronenlinse und erhielt dafür erst 1986 den Nobelpreis. ■



© NASA

Rakete

1942, Wernher von Braun

Schon als Kind soll Wernher von Braun mit einem feuerwerksgetriebenen Bollerwagen durch Berlin gedüst sein, mit 16 war er Mitglied im „Verein für Raumschiffahrt“. Seine Unschuld ließ er jedoch zurück, als er mit 31

für die Nazis die sogenannten V2-Raketen entwickelte, die erste funktionsfähige Großrakete. Seinen Kindheitstraum, eine Weltraumrakete zu entwickeln, krönte er 1969 mit der Apollo V. 2012 wäre Wernher von Braun 100 Jahre alt. ■

Platz

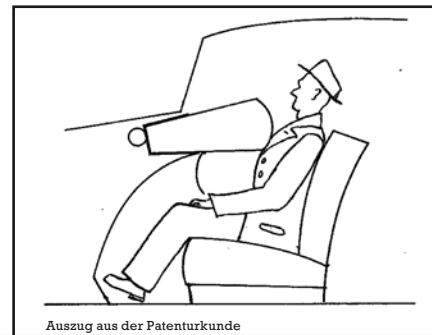
9

Platz

10

Airbag

1951, Walter Linderer



Auszug aus der Patenturkunde

Er ist der Mister X der deutschen Erfinder. Mit seiner „Einrichtung zum Schutze von in Fahrzeugen befindlichen Personen gegen Verletzungen bei Zusammenstößen“, die heute weniger sperrig Airbag heißt, rettete er einer Studie zufolge bis zum Jahr 2009 allein

in den USA 28.244 Menschen das Leben. Doch niemand weiß Näheres über das Leben des Münchners. Nicht das Patentamt, nicht das Deutsche Technikmuseum und auch nicht der Automobilindustrie-Verband VDA. Die Wirtschaftsblatt-Redaktion nimmt Hinweise gerne entgegen. ■

Die wichtigsten Technikerfindungen aus Deutschland seit 1900			
		Jahr	Erfinder
11	Halbleiterverstärker	1949	Werner Jacobi
12	MP3	1982	Karlheinz Brandenburg
13	Kunststoff-Dübel	1958	Artur Fischer
14	Chipkarte	1969	Jürgen Dethloff mit Helmut Gröttrup
15	Synthetischer Kautschuk	1909	Fritz Hofmann
16	Fax-Gerät	1956	Rudolf Hell
17	Kleinbildkamera	1913	Oskar Barnack
18	Elektroenzephalographie	1929	Hans Berger
19	Betonpumpe	1927	Max Giese
20	Pumpspeicherkraftwerk	1930	Arthur Koepchen
21	Virtuelle Speicherverwaltung	1956	Fritz-Rudolf Güntsch
22	Durchlauferhitzer	1915	Hugo Junkers
23	Scanner	1963	Rudolf Hell
24	Wankelmotor	1954	Felix Wankel
25	Fischer-Tropsch-Synthese	1925	Franz Fischer und Hans Tropsch
26	Funkuhr	1967	Wolfgang Hilberg
27	Rastertunnelmikroskop	1947	Gerd Binnig
28	Echolot	1913	Alexander Behm
29	Magnetschwebebahn	1933	Hermann Kemper
30	Sicherungsautomat	1924	Hugo Stotz

Die wichtigsten Technikerfindungen aus Deutschland seit 1900			
		Jahr	Erfinder
31	Plexiglas	1933	Otto Röhm
32	Farbstofflaser	1966	Fritz Peter Schäfer
33	Schraubstollenschuh	1952	Adolf Dassler
34	Teebeutel	1929	Adolf Rambold
35	Quarzuhr	1930/ 1932	Udo Adelsberger und Adolf Scheibe
36	Hochfrequenzverstärker	1911	Otto von Bronk
37	Tonband	1927	Fritz Pfeumer
38	Durchströmturbine	1933	Fritz Ossberger
39	Geigerzähler	1928	Hans Wilhelm Geiger
40	Marx-Generator	1923	Erwin Otto Marx
41	Anrufbeantworter	1938	Willy Müller
42	Fliegenklatsche	1953	Erich Schumm
43	Tiefdruckverfahren	1904	Eduard Mertens und Ernst Rolffs
44	Voll-Brennwertkessel	1986	Richard Vetter
45	Dyna-Rigg	1967	Wilhelm Pröls
46	Schwenklader	1952	Josef-Severin Ahlmann
47	Kaffeefilter	1908	Melitta Bentz
48	Metalldetektor	1937	Gerhard Fischer
49	Benzin-Kettensäge	1927	Emil Lerp
50	Isolierkanne	1903	Reinhold Burger

Glänzende Leichtgewichte

Leichterdingen ersetzt Kunststoff heute immer häufiger Metall. Vor allem dort, wo man ihn nicht sieht. Die Heinze Gruppe bietet ihren Kunden Beratung, Planung und Umsetzung für praktisch alle gefragten Techniken und Designs zur Herstellung von Kunststoffbauteilen und der Veredelung ihrer Oberflächen.

Grenzen? Die einzige Grenze des Leistungsspektrums der Heinze Gruppe sei eigentlich die Wirtschaftlichkeit, sagt Jörg Tilmes: „Wenn ein Auftrag groß genug ist, um ihn zu einem für beide Seiten attraktiven Preis umzusetzen, investieren wir auch in neue Anlagen, wenn es nötig ist. Aber eigentlich können wir schon alles und sind zu allem bereit.“ Der Betriebswirt steht seit 2007 an der Spitze der Unternehmensgruppe und hat sie aus stürmischer See in sicheres Fahrwasser manövriert. Nach einigen Gesellschafterwechseln ist Tilmes seit 2011 Alleineigner.

Jetzt stehen die Zeichen wieder klar auf Wachstum: Vergangenes Jahr nahm die Sächsische Metall- und Kunststoffveredelungs GmbH, die seit Ende der 90er-Jahre zur Unternehmensgruppe gehört, eine weitere Kunststoffgalvanik in Betrieb. 2013 soll die fünfte Galvanisierungslinie der Heinze Gruppe am Stammsitz im ostwestfälischen Herford die Produktion aufnehmen. Dieser Erfolg ist eng



Vertriebsleiter Hinrich Ruhe (l.) mit der Verkleidung einer Waschmaschinenluke und der geschäftsführende Gesellschafter Jörg Tilmes mit einem Kfz-Cockpit

mit einem Trend verknüpft, der sich auch in der Automobilbranche abzeichnet.

Mehr Chrom und lackierte Oberflächen

„Unsere Automotive-Sparte wächst besonders, weil pro Auto viel mehr verchromte Teile verbaut werden“, erklärt Geschäftsführer Tilmes. „Inzwischen werden damit sogar Lkw aufgewertet.“ Wer einen Blick auf die Straße wirft, erblickt silbern glänzende Kühlergrills, Fensterrahmen, Zierblenden und Markenembleme. „All diese Bauteile werden heute fast ausschließlich aus Kunststoff gefertigt und später verchromt – je nach Gusto matt oder glänzend“, berichtet Vertriebsleiter Hinrich Ruhe. Auch im Interi-

eur ist immer mehr Metall-Design gefragt: Armatureneinfassungen, Türöffner, Zierleisten. Der Vorstand eines großen deutschen Autobauers habe seinen Designern sogar die klare Direktive „Mehr Chrom im Innenraum“ gegeben, berichtet Ruhe, der sich in der Branche bestens auskennt. Denn der technische Betriebswirt hat elf Jahre lang fast alle Bereiche durchlaufen – von der Entwicklung über die Produktion bis zum Vertrieb.

Weniger Gewicht

„Vielen Menschen ist gar nicht bewusst, was alles aus Kunststoff ist“, so Ruhe. Kein Wunder, schließlich sind die Endprodukte heute anhand der Oberfläche haptisch und optisch kaum noch von me-

Kunststoff und Galvanik

Unter Galvanik versteht man die elektrochemische Abscheidung von Metallen auf Substraten. Basierend auf einem identischen Grundprinzip, ist dieser Prozess bei Kunststoffen wesentlich komplexer als bei Metallen, da Kunststoffe üblicherweise nicht elektrisch leitfähig sind. Daher

muss die Oberfläche für eine anschließende elektrolytische Beschichtung erst mit einer gut haftenden, elektrisch leitfähigen Schicht überzogen werden. Auf dieser Schicht kann dann konventionell weiter aufgebaut werden. Beispielsweise ein Kupfer-Nickel-Chrom-System, wie es in der

dekorativen Galvanotechnik weitverbreitet ist. Hierbei durchlaufen die Kunststoffe bis zu 80 verschiedene Badpositionen und die Herausforderung besteht darin, trotz weit über 200 verschiedener Einflussfaktoren und Parametern, ein optisch und technisch ansprechendes Bauteil zu erstellen. ■

tallinen Bauteilen zu unterscheiden. Den Vorteil erkennt man am besten, wenn er auf der Hand liegt. Denn Kunststoff ist rund siebenmal leichter als Edelstahl und immerhin zwei- bis dreimal leichter als das ungleich teurere Aluminium. Und Gewicht ist im Automobilbau ein unmittelbar starker Aspekt; schließlich beeinflusst es wesentlich den Kraftstoffverbrauch. „Zudem erreicht man durch Beimischung von zum Beispiel Glaskugeln oder Glasfasern eine Festigkeit, die auch der mechanischen Beanspruchung von Teilen wie Tür- und Kofferraumöffnern gerecht wird“, erklärt der gelernte Werkzeugmechaniker Ruhe.

Diese Kosten- und Gewichtsvorteile machen sich auch andere Branchen zunutze: Zahlreiche Sanitärarmaturen, Geräte der Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik sowie Küchengeräte und Möbelstücke werden heute aus verchromtem Kunststoff gefertigt.

Nicht alles glänzt

So spannend die Galvanik ist – für die Kunden wäre die Heinze-Gruppe nur halb so interessant, wenn sie nicht noch viel mehr anböte. „Ich kenne weltweit kein Unternehmen, das im Bereich der Kunststoffverarbeitung so breit aufgestellt ist“, sagt Ruhe, der bis Anfang vergangenen Jahres noch bei einem Kunden beschäftigt war. Durch spezielle Spritzgussverfahren erhalten beispielsweise Telefone und deren Stationen ohne Nachbehandlung ein hochwertiges Design. „Matte und glänzende Oberflächen aus einem Guss können nur wenige herstellen“, sagt Ruhe. Extrem kratzfeste Lacke garantieren tadelloses Aussehen auch bei stark beanspruchten Teilen wie Autoschlüsseln und Blenden. Andere Lacke verhindern Fingerabdrücke oder kon-



Blitzblank und beständig: verchromter Kunststoff im Haushalt...

servieren Bilder und Schriftzüge, die man bei Heinze ebenfalls auf verschiedene Weise erzeugt. Die durchleuchteten Symbole von Klima-Bediengeräten werden per Lasertechnik erzeugt.

Dieses extrem breite Spektrum kann die Heinze Gruppe nicht zuletzt deshalb so flexibel anbieten, weil sie ihre eigenen Werkzeuge und Betriebsmittel herstellt. Das macht sie auch unabhängiger von anderen Zulieferern. „Anfang des Jahres konnten wir binnen acht Wochen ein neues Produkt planen, entwickeln und fertigen“, berichtet Ruhe immer noch sichtlich beeindruckt.

Höchste Ansprüche

Bei allem, was man in der Heinze-Gruppe tut, herrschen höchste Ansprüche an die Qualität. Deshalb ist die ISO 9001 in Herford und Oberlungwitz ein alter Hut. Ebenso ist das Umweltmanagement seit langem mit ISO 14001 zertifiziert. Seit einiger Zeit führt der Kunststoffspezialist sogar das Qualitätssiegel der Automotive-Branche nach ISO 16949.

Bisher macht die Gruppe rund 80 Prozent des Umsatzes mit der Automobilindustrie, 20 Prozent entfallen auf Infocom und Haustechnik. Doch Tilmes, der fast 20 Jahre lang als Manager in der Automobilbranche gearbeitet hat, kann sich auch weitere Einsatzbereiche vorstellen: „Die Möbelbranche ist ein interessantes Segment. Gerade die Einrichtungen von Küchen, Arztpraxen und Krankenhäusern bestehen häufig aus hochwertigen Kunststoffen. Da wollen wir hin.“ ■

Heinze Gruppe GmbH

Eupener Straße 35 · 32051 Herford

Tel.: 05221 / 186-0

info@heinze-gruppe.de

www.heinze-gruppe.de



...und an Kfz-Armaturen

Die Heinze-Gruppe

Die Heinze Gruppe ist die Muttergesellschaft der operativen Unternehmen, der Grundstücksgesellschaften sowie der eigenen Finanzierungsgesellschaft.

Heinze Kunststofftechnik

Sie ist das Herzstück der Gruppe, in dem sich die Kompetenzen rund um die Herstellung von Kunststoffprodukten bündeln. Hier entwickeln die Heinze-Ingenieure und -Chemiker gemeinsam mit den Kunden Produkte und Prozesse. Sie beraten hinsichtlich Machbarkeit, Produktoptimierung und der aktuellen Technologiefortschritte. Wenn gewünscht, managen sie auch komplexe Montage- und Logistikprojekte. Ziel ist es stets, mit Hilfe der umfassenden Expertise aller Unternehmensteile unterschiedliche Arbeits- und Entwicklungsschritte zu einer ganzheitlichen Lösung zusammensetzen. Hierzu gehört auch die Spritzgießerei für Kunststoffprodukte nach allen gängigen Verfahren.

HeRo

Ebenfalls in Herford ansässig, werden hier Oberflächen durch Galvanik verchromt oder anderweitig veredelt.

SMK

Das Werk im südsächsischen Oberlungwitz ist vor allem für die galvanische Veredelung der Oberflächen zuständig. Aber auch hier stellt man eigene Betriebsmittel her. Die Zusammenarbeit mit der FH Mittweida sorgt für wissenschaftlich fundierte Forschung und Entwicklung.

HeiForm

Die Werkzeugbauer entwickeln und fertigen für die Kunststoffindustrie. Auch hier gilt das Motto: Projekte werden von der Idee bis zum serienreifen Produkt begleitet.

Die Mannschaft mit dem Druck fürs Detail

Wer über die Herstellung eines Autos spricht, denkt an Begriffe wie Motorleistung, Aerodynamik oder Kraftstoffverbrauch. Beinahe in Vergessenheit geraten dabei häufig die zahlreichen Details vom Handschuhfach über die Türgriffe bis zum Tankdeckel. Dabei sind solche Komponenten höchst diffizil zu fertigen, wie man bei PEKA in Velbert weiß.

Kunststoffteile verbauen will“, sagt Ralf Peter. 40 Millionen Teile verlassen jährlich sein Werk. Auf der Liste der Hauptabnehmer stehen bekannte Namen der Automobilbranche wie Mercedes, VW, Porsche, Audi oder BMW, aber auch Hersteller von Kühlanlagen für Kernkraftwerke und oder Wasserfilteranlagen. Sie beliefert PEKA mit Filtrationskerzen, montiert in unterschiedlichen μ -Stärken, die später beim Endkunden imposante Gebilde von bis zu vier Metern Durchmesser erreichen können.

Ermöglicht wird diese Vielfalt durch einen Maschinenpark mit 48 ARBURG-Spritzgussmaschinen mit unterschiedlichsten Leistungsvolumina. Mit 25 Tonnen Zuhaltedruck etwa lassen sich Kleinstteile wie der Knopf einer Fernbedienung anfertigen, das Maximum – 500 Tonnen Zuhaltedruck – braucht man für die For-



**Das gehört in jedes Fahrzeug:
Spritzguss-Experte Ralf Peter**

Ganze 400 Tonnen Zuhaltedruck leistet unsere Spritzgussmaschine ARBURG 820 S, die darüber hinaus auch noch über 2-K-Technik verfügt. Das bedeutet, wir können zwei Komponenten gleichzeitig spritzen“, erläutert Ralf Peter, Geschäftsführer von PEKA Spritzguss in Velbert. Die 820 S ist so etwas wie der Mercedes im Maschinenpark des 1988 gegründeten Unternehmens. Nachdem man als Drei-Mann-Betrieb mit Deckeln für Versandhüllen seine Produktion begann, stellt man heute mit einer 81köpfigen Mannschaft Kunststoffteile überwiegend für die Automobilindustrie her. Doch auch Unternehmen aus den Bereichen der Beschlagindustrie, der Antriebstechnik sowie der Elektrotechnik werden mit Komponenten beliefert. „Im Grunde formen wir für jeden, der



**Ulrich Kroll mit dem Modell
einer Filtrationskerze**



**Mirko Schubert bei der
Prüfung von Kopfstützen**



**Blick in die zertifizierte Zukunft:
Betriebsleiter Uwe Schade**

mungeiner Caravan-Rücklichtabdeckung. Die ARBURG 420 M mit 100 Tonnen Zuhaltedruck und 2-K-Technik kommt zum Einsatz bei der Fertigung von Ersatzschlüsseln. Das GID-Verfahren wird angewandt, wenn es darum geht, Griffe im Gasinnendruckverfahren hohlzuspritzen. Das verringert das Gewicht der Teile und beschleunigt die Fertigung. Einige Maschinen laufen rund um die Uhr, begleitet von Überwachungskameras, die Produktionsfehler sofort aufdecken.

Der Mensch denkt voraus

Unentbehrlich jedoch sind dennoch die menschlichen Spezialisten, die justieren, einrichten, säubern, warten und immer wieder kontrollieren. „Vom Zustand der Maschinen und Werkzeuge hängt hier alles ab, denn wir arbeiten just in time“, betont Betriebsleiter Uwe Schade.

Neben der Wartung ist auch die Aufbewahrung von großer Wichtigkeit. Kleinteile, die serienmäßig hergestellt werden, verwahrt man in einem vollautomatisierten Megalift-Hochregallager. Sieben Meter hoch und zehn Meter tief ist ein weiteres Speziallager mit automatischem Hebekran, in dem die Werkzeuge untergebracht sind: gut 800 Stück auf Regalen, die bis zu 800 Kilogramm Last tragen können. Brandschutztüren sorgen



**Andreas Nisius überprüft die Auto-
matisierung einer Schlüsselfertigung**

dafür, dass auch im Ernstfall alles unversehrt bleibt. „Jeder Verlust eines Werkzeugs ist für unsere Kunden gleichbedeutend mit einem teuren Produktionsstillstand“, so der Betriebsleiter.

Auch die Produkte werden regelmäßig auf Perfektion überprüft. Das ist die Aufgabe von Qualitätssicherungsleiter Mirko Schubert. „Wir stellen sicher, dass es nicht zu Maßabweichungen kommt“, erklärt er. Pro Schicht wird mindestens eine Testreihe vorgenommen. Verantwortung und Sorgfalt sind bei PEKA aber auch Grundsatz über die Fertigung hinaus. Bereits bei der Konstruktion der 4.600 Quadratmeter großen Halle wurde darauf geachtet, dass Strom- und Rohrleitungen unterirdisch liegen, um neue Maschinen rascher in Betrieb nehmen zu können. Auch die Nachhaltigkeit hatte Ralf Peter im Blick. Zur Zeit steht PEKA vor der Zertifizierung nach der Umweltmanagementnorm DIN EN ISO 14001. Die Nutzung von Wärmetauschern zur Maschinenkühlung, die Abfallwarmwassernutzung zum Heizen, und die Stromversorgung durch die hauseigene Photovoltaikanlage auf dem Dach wirken sich hierfür positiv aus. ■

PEKA Spritzguss GmbH

Konrad-Zuse-Straße 2 · 42551 Velbert

Tel.: 02051 / 2832-0

info@peka-spritzguss.de · www.peka-spritzguss.de



**Kamil Szkoda beim Einrich-
ten der ARBURG 820 S**



Werkzeug-Hochregallager



Tausendsassa

Die Welt ist voller Befestigungslösungen, die nicht halten, was sie versprechen. Sie brechen schnell ab, verlieren die Haltekraft, sind unzuverlässig oder wenig komfortabel. Eine phantastische Alternative dazu sind die cleveren Druckknöpfe mit auslösender Selbstsicherung von Schaeffertec aus Sprockhövel.

Ihr Herstellungsprozess ist an Komplexität kaum zu toppen, doch die Ergebnisse sind jeden technischen Aufwand wert. Die belastbaren Befestigungs- und Sicherungslösungen werden unter den Markennamen Tenax und LOXX angeboten. Ein unbeabsichtigtes Öffnen der etwa sieben Gramm schweren Haltekomponenten kann nahe-

zu ausgeschlossen werden, und doch ist die erprobte Technik besonders kindersicher und seniorenfreundlich.

Raus aus der Nische

Die multifunktionalen Problemlöser haben eine bewegte Geschichte. Das System wurde bereits 1925 in England ent-

wickelt und fand von dort einen Weg ins Produktionsportfolio der traditionsreichen Wuppertaler Firma Carl Schaeffer. „Im Archiv haben wir noch ein tarnfarbnes Exemplar, das zur Befestigung eines faltverdecks für einen kübelwagen gehörte“, erläutert Christof Schmidt. Der geschäftsführende Gesellschafter der 2008 gegründeten Schaeffertec ist der Mann, der die genialen Befestigungselemente aus ihrem Schattendasein befreit. Viele Jahre lang lieferten die Verantwortlichen der früheren Produktionsgesellschaft fast ausschließlich in den Bootbaubereich, wo Yachtbesitzer mit dem Tenax sehr komfortabel Persenninge, Sprayhoods und Regenabdeckungen sicherten. Die Branche schwört auf die unverwüstliche Befestigungstechnik aus dem bergischen Land. „Als ich Tenax kennen lernte, ist mir schnell klar geworden, dass es Hunderte weitere Anwendungsbereiche gibt, in denen die Technik ausgezeichnete Befestigungsdienste leisten könnte“, berichtet Christof Schmidt. Im Zuge eines Management-Buy-Outs sicherte sich der Ingenieur mit Unterstützung der mittelständischen Beteiligungsgesellschaft MVB aus Plettenberg alle Patente, alle Maschinen und auch die Markenrechte an Tenax. Er überzeugte die wichtigen Werkzeugbauer und weitere technische Kompetenzträger von seinem Konzept und startete die Ideenschmiede Schaeffertec.



Betriebsleiter Friedrich Vieler, Firmenchef Christof Schmidt, Verkaufsführer Lothar Dicke und der kaufmännischer Leiter Markus Schoeppe (v. l.) zeigen eine kleine Auswahl von Anwendungen für LOXX

Ab ins Rampenlicht

Deutlichstes Zeichen der ambitionierten Marktoffensive ist der neue Name

LOXX. „Wir wollen signalisieren, dass wir uns bewegen. Wir waren von Anfang an offen für kreative Ideen und haben uns auch für Sonderlösungen interessiert“, erzählt Christof Schmidt. Auf diese Weise entstand zum Beispiel der innovative Security Lock für Gitarren und Bässe. Nachdem der LOXX-Kugelpin am Instrument festgeschraubt ist, kann der Gurt mit einem Zug am Knopf befestigt und gelöst werden. LOXX hält auch bei wildesten Bühnenakrobatik die Gitarre oder den Bass am Musiker. Das intelligente neue Verschluss-System begeistert die Kenner wie einst die legendären Soli von Jimi Hendrix. Christof Schmidt hat mit diesem Durchbruch gezeigt, dass man mit LOXX ein scheinbar vollkommenes Produkt besser machen kann. Die ersten Gurthersteller jedenfalls integrieren die Lösung aus Sprockhövel inzwischen direkt.

Auf zu neuen Ufern

Die Auslastung der einzigartigen Stanz-Biege-Transferpressen von Schaeffertec nimmt stetig zu. Das Vertriebsteam um den Chef hat bereits weitere Partner für den Einsatz der unkopierbaren Befestigungstechnik gewonnen. Aktuell laufen Tests mit einem Haushaltsgerätehersteller, und auch die Werbegeschenkindustrie hat LOXX bereits für sich entdeckt. „Die Bandbreite möglicher Einsatzgebiete können wir aktuell gar nicht abschätzen“, beschreibt Lothar Dicke die Innovationsstimmung in Sprockhövel. Dicke ist erster Ansprechpartner für potentielle Partner und bringt die Interessenten mit den Entwicklern und Vertriebsexperten von Schaeffertec zusammen. Vor allem Automobilhersteller werden ihre Freude

Ein zweites Standbein

Bei Schaeffertec gibt es auch das Geschäftsfeld Schreibgeräte. Das Unternehmen produziert qualitativ hochwertige Befestigungsclips, Einsteckspitzen und Drückerkappen. Die Kunden können auch in diesem Bereich aus einer Vielzahl von Designs und Oberflächen wählen. Zudem können die Schreibgeräte mit wirkungsstarken Werbepprägungen versehen werden. ■

an den unverwüstlichen Befestigungselementen haben, denn in jedem Fahrzeug gibt es unzählige Komponenten, die mit LOXX besser befestigt werden könnten, als mit derzeit gängigen Lösungen. Rolls Royce, BMW, Audi und Bentley haben das bereits erkannt. Mit LOXX können aber auch Überzüge von Garten- und Büromöbeln, Markisen, Gardinen oder Duschvorhänge fixiert, technisches Zubehör arretiert oder Taschen und Koffer verschlossen werden. Industriebranchen wie die Förder- oder Haustechnik drängen sich für den Einsatz geradezu auf.

Rundum perfekt

LOXX ist nicht gleich LOXX. Es gibt die Befestigungstechnik aus Messing oder Edelstahl in allen vorstellbaren Oberflächenveredelungen, mit Reliefprägung, Stanzung, Gravierung und natürlich für alle möglichen Trägerstoffe.

Je nach Anforderung wird der Kugelpin geschraubt, gebohrt, geklemmt, genietet oder geklebt. Der LOXX kann problemlos auf Stoff, Leder, Metall, Holz, Kunststoff oder Stein angebracht werden. Man kann den LOXX für besonders dicke Trägerstoffe spezifizieren, mit einem Haltering für optimalen Handling ausstatten, mit Silikon-Ummantelung säure- und flüchtigkeitsresistent machen oder den Knopf mit dem eigenen Logo in einen perfekten Werbeträger verwandeln. Der Siegeszug des variantenreichen Befestigungs-Problemlösers hat gerade erst angefangen. ■

Ran an den Hörer

Schaeffertec GmbH

Lothar Dicke

Kleinbeckstraße 7

45549 Sprockhövel

Tel.: 02324 / 9049-150

lothar.dicke@schaeffertec.de

www.loxx.biz · www.schaeffertec.de



LOXX kann alles



Mit kulinarischen Präsenten punkten

Das kennt jeder Unternehmer: Mit welchem Präsent kann ich mich bei meinen Geschäftskontakten in beste Erinnerung bringen oder bei Kunden bedanken? Die Auswahl und die gesamte Logistik machen die Lösung des Problems nicht leichter.

Das Wichtigste ist: „Schenken Sie etwas, das der Beschenkte auch wirklich braucht und nutzt“, ist sich Brigitte Kürten von Kostbar-Feinkost sicher. Denn dann stelle sich das ein, was das Ziel einer Präsentaktion ist: dass der Ansprechpartner sich mehrfach positiv an den Absender erinnert.

Die Unternehmerin weiß, wovon sie spricht. Aus Leidenschaft wurde Passion. Der vielsagende Name „Kostbar“ steht für die Herstellung eigener Manufaktur-Produkte und die Auswahl kulinarischer Köstlichkeiten vornehmlich aus italienischen Familienbetrieben, die sie selbstverständlich kennt. Das Ergebnis verfehlt seine Wirkung nicht. Denn die persönlich ausgesuchten, sorgsam und nett verpackten Produkte wie Tessiner Kräutersalz,

Grappa-Pfeffer oder Antipasti bereichern jede Küche und sorgen immer wieder für nachhaltige Erinnerung.

Neben der ausgesuchten Qualität und Besonderheit der Produkte schätzen ihre Kunden vor allem, dass Präsent in allen Preisklassen einen guten Eindruck hinterlassen. Die Auswahl des Präsentes soll die Wertschätzung des Empfängers erfahrbar machen. „Daher ist es wichtig, dass man es nicht bei dem obligatorischen Kugelschreiber oder Eiskratzer belässt“, sagt Brigitte Kürten. „Mit Liebe und ein bisschen Phantasie kann man für langen Genuss beim Kunden sorgen“. Schon ab 15 Euro zaubert sie so ein genussversprechendes Präsent.

In der Tat merkt man den Präsenten von Kostbar an, dass hier eine Kennerin der gastronomischen Schätze aus Italien

am Werke ist, die die Region aus Passion bereist und schätzt. Ergänzt werden diese ausgewählten Produkte durch die eigenen Gewürzcreationen bester Qualität. Die Empfänger der Präsente sollen genau diesen Anspruch an Qualität als Wertschätzung erfahren. Hier kommt nichts in das Präsent, was nicht selbst getestet und als empfehlenswert gilt.

Die Geschichte von Kostbar-Feinkost zeugt von dieser Berufung. Ursprünglich entstanden ist die Geschäftsidee aus der Leidenschaft zu kochen und Gewürzcreationen zu entwickeln. Daraus wurde der „Kaufladen“ in einem Szeneviertel in Düsseldorf. Bald wurden Werbeagenturen und Unternehmer auf sie aufmerksam, so dass sich das Geschäft mit den Firmen-Präsenten entwickelte. Heute kann man sich im Internet über das Angebot informieren und mit Brigitte Kürten bezaubernde Werbegeschenke individuell zusammenstellen. Diese persönliche Note ist es, die den Geschenken bis heute ihre Wirkung verleiht. ■

Kostbar-Feinkost · Brigitte Kürten
Degerstraße 54 · 40235 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 65 85 866
info@kostbar-feinkost.de



MITARBEITER

PROZESSE

WISSEN



Ausgezeichnetes Wissensmanagement für Ihr Unternehmen

Haufe Suite – die intelligente Plattform für die Vernetzung
von Wissen, Mitarbeitern und Prozessen.

Ausgezeichnet mit dem Innovationspreis-IT 2012

INNOVATIONSPREIS-IT

SIEGER 2012

initiative
mittelstand


BADEN-WÜRTTEMBERG

www.haufe.de/suite

HAUFE.

Umwelt & Entsorgung





„Wer ohne die Welt auszukommen glaubt, irrt sich. Wer aber glaubt, dass die Welt nicht ohne ihn auskommen könne, irrt sich noch mehr.“

François de La Rochefoucauld (1613-1680), frz. Schriftsteller



Sorgt für einen geordneten Übergang ins Elektroschrott-Paradies: Immark-Geschäftsführer Marco Sauer

Samsung im Samsara

Im Buddhismus wird der ewige Kreislauf von Leiden und Wiedergeburt als Samsara bezeichnet. Für altgediente Elektrogeräte – nicht nur aus Fernost – beginnt der Pfad der Wiedergeburt in den Lagerhallen der Immark Deutschland GmbH in Aachen. Hier können sich alte Fernseher, Monitore, Computer oder Handys von ihrem Leiden lösen und sicher ins Recycling-Nirwana eingehen.

Eigentlich wollte Marco Sauer 1996 einen Beitrag zur Bekämpfung der Langzeitarbeitslosigkeit leisten, als er in Aachen dem gemeinnützigen Verein RelektRA in der Krantzstraße als technischer Leiter beitrug. Die Abkürzung stand für Recycling elektronischer Altgeräte, der Verein für die Integration geringqualifizierter Menschen ins Arbeitsleben. ARGE, Arbeitsamt und Stadt Aachen unterstützten deshalb das gemeinnützige Projekt, durch das Marco Sauer jährlich 18 Arbeitslosen wieder eine Perspektive gab, indem er sie zu Recyclingwerkern ausbildete. Die Industrie- und Handelskammer prüfte die Ausbildung nach einem Jahr, einem Zeitraum, in dem die Mitarbeiter rund 1.000 Tonnen altgedienter Fernseher und Computer aus der Region per Hand in ihre Einzelteile zerlegt

hatten. „Anfangs brachten Privatleute noch ihre Fernseher in eine Wolldecke eingewickelt zu uns“, erinnert sich der Recycling-Pionier Sauer heute.

Alles fließt

Doch nach drei Jahren war Schluss mit der Förderung durch die öffentliche Hand. Die Gemeinnützigkeit musste aufgegeben werden, um das Projekt auf finanziell solide Beine stellen und somit auch weiterführen zu können. Aus dem eingetragenen Verein wurde eine GmbH und, mit der Novellierung des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes 2006, schließlich aus RelektRA die Immark Deutschland GmbH; mit einem geschäftsführen-



Auf dem Zerlegeboden wird per Hand jedes Schrottteil zerlegt, geprüft und sortiert



In den Lagerhallen wird der Elektroschrott zwischengelagert und auf Container geladen

den Gesellschafter Marco Sauer: „Wir sind gerade im Hinblick auf die arbeitsmarktpolitische Lage froh, diesen Schritt getan zu haben. Die Förderung von benachteiligten Menschen für den ersten Arbeitsmarkt ist stark zurück gegangen. Unsere Mitarbeiter kommen ohne staatliche Unterstützung aus. Wir können den Menschen auf einer soliden Basis weiterhin eine Perspektive bieten“, sagt er.

Zentrum der Schaltkreise

Mittlerweile hat Immark Deutschland seinen Sitz im Philips-Gewerbepark und verarbeitet in seinen 4.300 Quadratmeter großen Hallen auf dem ehemaligen Gelände des Bildröhrenwerks mit 40 Mitarbeitern im Jahr rund 12.000 Tonnen Elektroschrott. Dazu zählen Geräte der Sammelgruppen eins bis fünf, also Informations- und Telekommunikationstechnik, Fernseher und Monitore ebenso wie Medizinische Geräte, Industrieelektronik, Schaltanlagen und Schaltschränke, Haushaltsgroß- und Kleingeräte, elektrische und elektronische Werkzeuge, Überwachungs- und Kontrollinstrumente, Eisen- und Nicht-Eisen-Metalle sowie Kunststoffe. Selbst ausrangierte Bankautomaten werden von den ausgebildeten Mitarbeitern fachmännisch zerlegt. Sauer: „Alles, was einen Stecker hat oder fest an Strom angeschlossen ist, kann über uns entsorgt werden.“

Auf dem Pfad der Wahrheit

Hauptsächlich über die Containersammlung kommen die Geräte zur Vorsortierung, bevor sie auf dem Zerlegeboden in nur zwei Minuten in ihre Einzelteile zerlegt werden. Jedes der Verwertung zugeführte Gerät wird unter Maßgabe der europäischen WEEE-Richtlinie im Elektro-Altgeräte-Register (EAR) verzeichnet und den Bestimmungen des Elektro- und Elektronikgerätegesetzes unterworfen. „Die Mengenströme werden vom Hersteller über den Händler bis zum Recycler jährlich kontrolliert und müssen aufs Kilogramm genau stimmen“, erklärt Marco Sauer. „Unsere Kunden sind sicher, dass ihre Altgeräte ordnungsgemäß entsorgt werden, denn in elektrischen Geräten sind auch Schadstoffe enthalten.“

Doch damit weiß das Unternehmen umzugehen. Als nach ISO und TÜV-zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb und Erstbehandler ist Immark Deutschland in ein bundesweites Netzwerk von Recyclingunternehmen eingebunden und auch europaweit tätig. Mit der Schweizer Thommen AG als Mitgesellschafterin sowie durch die Verbindung zum internationalen Immark-Netzwerk in der Schweiz, Frankreich und Italien ist das Unternehmen in der Lage, deutschlandweit eine große Palette an Dienstleistungen anzubieten.

Der Weg ist das Ziel

Sauer: „Auf Grundlage einer individuellen Kundenberatung entwickeln wir Entsorgungs- und Verwertungskonzepte für fast jedes Unternehmen und greifen dabei sowohl auf Standards als auch auf Sonderlösungen zurück. Durch eine für den Kunden kostenlose Bereitstellung von Gitterboxen und Paletten sowie durch eine auf die individuellen Wünsche abgestimmte Containerlogistik erleichtern wir die Vor-Ort-Entsorgung.“ Die Einhaltung der Sortierkriterien belohnt Immark sogar mit einer Vergütung des Schrotts. In jedem Fall gilt: Der Entsorgungsspezialist aus Aachen arbeitet umweltgerecht nach Vorgaben der europäischen Normen – auch bei allen nichtverwertbaren Reststoffen. Wertstoffe wie Metalle oder PC-Bestandteile wie Platinen, Kabel aller Art oder kupferhaltige Bauteile und Geräte kauft Immark Deutschland an und vermarktet sie.

Maßgeschneidertes Glück

Die Vorteile für den Kunden liegen auf der Hand: „Durch die maßgeschneiderten Entsorgungskonzepte werden Einsparpotentiale deutlich, und zusätzliche Verwertungswege erschließen sich. Durch die fachgerechte und kostengünstige Entsorgung entsteht für jedes Unternehmen Rechtssicherheit beim Umweltschutz und Belegbarkeit im Nachweisverfahren. Spezielle Lösungen für das Abfallmanagement erhöhen zudem die Qualität im Betrieb“, weiß Marco Sauer. Und noch einen Vorteil hält der Recyclingmanager parat: „Muss die IT-Struktur in einem Unternehmen komplett »

erneuert werden, sind auch bauliche Veränderungen nicht selten. Abbrucharbeiten und der Rückbau von Gebäuden oder Produktionsanlagen gehört deshalb ebenso zu unserem Dienstleistungsportfolio.“

Seine eigenen Zelte bricht Marco Sauer ab 2014 an der Philipsstraße ab: „Wir wollen expandieren und sind derzeit auf der Suche nach einem geeigneten, größeren Grundstück. Wir fühlen uns Aachen immer noch sehr verbunden und wer-

den unseren neuen Firmensitz in der Städtereion behalten. Schließlich wollen wir den Menschen hier auch weiterhin eine Perspektive bieten.“ ■

Immark Deutschland GmbH
Philipsstraße 8 · 52068 Aachen
Tel.: 0241 / 559708-0
info@immark.de · www.immark.de

„Die Privaten können es besser“

Am 1. Juni ist das neue Kreislaufwirtschaftsgesetz in Kraft getreten. Es bringt eine Reihe von Änderungen mit sich, die aus Sicht von Immark Deutschland Geschäftsführer Marco Sauer für private Recyclingunternehmen kontraproduktiv sind.

Herr Sauer, was passt Ihnen an dem neuen Gesetz nicht?

Das Gesetz ist notwendig geworden, um das deutsche Abfallrecht an europäische Normen anzupassen. Doch die Umsetzung lässt zu wünschen übrig. Unsinnigerweise räumt die Neufassung beispielsweise dem Wertstoff-Recycling keinen klaren Vorrang gegenüber der thermischen Nutzung, also der Müllverbrennung, ein. Die Folge wird sein, dass wichtige Sekundärrohstoffe, die aus dem Recycling gewonnen werden, zukünftig der Auslastungsquote einer Müllverbrennungsanlage geopfert werden können.

Aber so ist nun mal der Wettbewerb, oder etwa nicht?

Das hat nichts mit Wettbewerb zu tun. Die Kommunen haben bei Abfällen aus privaten Haushalten faktisch ein Monopol. Da die vorhandenen Müllverbrennungsanlagen größtenteils ebenfalls in kommunaler Hand sind, sorgen die Kommunen für deren Auslastung – auf Kosten des Recyclings und der Industrie. Durch diese Strukturen können private Entsorgungsunternehmen bei der Haushaltssammlung nicht in den Wettbewerb eintreten. Die Folgen: Weniger Wettbewerb, schlechterer Service und steigende Preise. Nicht ohne Grund hat der Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung (BVSE) – als Vertreter der mittelständischen Recyclingunternehmen – eine Beschwerde bei der Europäischen Kommission gegen das neue Kreislaufwirtschaftsgesetz eingereicht.

Aber die gebeutelten Kommunen könnten dann auch ins Recyclinggeschäft einsteigen und ihre Haushalte auf Vordermann bringen. Das käme doch allen zugute!?

Wenn Kommunen die gleichen Leistungen teurer oder ineffizienter anbieten als private Unternehmen, dann müssen die Gebührenzahler am Ende dafür geradestehen. Die Privatwirtschaft stellt ihre Leistungsfähigkeit täglich unter Beweis und kann es besser. Schließlich hat sie über Jahre in neue Anlagen und umweltgerechte Entsorgung investiert. Vielleicht scheuen



kommunale Unternehmen deshalb den Wettbewerb? Ich halte es nicht für richtig, wenn sich Kommunen an den stark volatilen Recyclingbörsen beteiligen. Die sind wesentlich größeren Schwankungen unterworfen als der DAX. Das kann sich auch schnell negativ auf einen kommunalen Haushalt auswirken.

Was bedeutet das neue Gesetz für Ihr Unternehmen?

Zukünftig sollen auch Elektrokleingeräte in einer Wertstofftonne gesammelt werden können. Davor können wir nur warnen, weil die Sammlung zusammen mit anderen Wertstoffen das Recycling beeinträchtigt. 142.000 Tonnen Elektrokleingeräte landen zudem immer noch in den Restmüll-Tonnen, das ist nicht notwendig. Außerdem soll der Einzelhandel Elektrokleingeräte bis 25 Zentimeter Kantenlänge zukünftig zurücknehmen, auch wenn diese dort nicht gekauft wurden. Das halte ich für realitätsfremd – der Föhn wird angenommen, der Lockenstab nicht. Das ist nicht nachvollziehbar und bedeutet einen Rückschritt in der Umweltpolitik. ■

51° N 7° E



FÜR UNTERNEHMEN IN XL, L, M ODER S. HIER STIMMT FÜR JEDEN DIE LAGE.

CHEMPARK mit Rheinlage. Ideal für jede Unternehmensgröße.

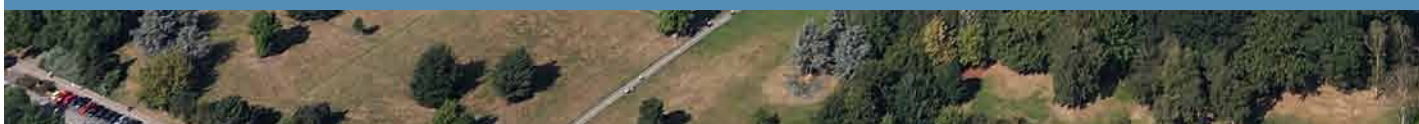
Ganz gleich, wie groß oder klein Ihr Unternehmen ist, Sie brauchen ein gutes Umfeld für Forschung, Entwicklung, Produktion und oft auch Entsorgung. Dieses finden Chemie- und chemienahe Unternehmen besonders gut im CHEMPARK – und dies an allen drei Standorten in Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen. In bester Lage direkt am Rhein bietet der CHEMPARK vielfältige Vorteile, die sich Stück für Stück ergänzen und vielfältige Perspektiven für neue Ideen und Zukunftsinvestitionen bieten.

Currenta GmbH & Co. OHG
CHEMPARK
51368 Leverkusen
Dirk Wintersehl
Mail: dirk.wintersehl@currenta.de

Powered by CURRENTA

CHEMPARK 
Europas Chemiepark

Leverkusen
Dormagen
Krefeld-Uerdingen





Bereit für den Abtransport: Bundesforst ist als einer der größten Rohholzproduzenten verlässlicher Partner der Holzindustrie



Just in time: Über 100 waldschonende Erntemaschinen sind im Einsatz

Aus gutem Holz geschnitzt

Sie ist als öffentliche Immobilienbewirtschafterin bekannt. Dass sich auch Waldflächen und Offenland im Portfolio der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben befinden, die zusammengenommen mehr als doppelt so groß wie das Saarland sind, wissen hingegen meist nur Fachleute. Mit der Sparte Bundesforst gehört die BImA zu den großen Rohholzaniern in Deutschland.

Die Sparte Bundesforst übernimmt innerhalb der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben die forstliche Bewirtschaftung, naturschutzfachliche Betreuung sowie die Jagd auf den unbauten Bundesliegenschaften. Ihre Kernkompetenz sind qualifizierte und technische Dienstleistungen für die Nutzer der Bundesliegenschaften. Derzeit werden durch 17 örtliche Bundesforstbetriebe mit ihren 280 Forstrevieren rund 360.000 Hektar Wald und etwa 247.000 Hektar Offenland forstlich, naturschutzfachlich und zum Teil landwirtschaftlich betreut und bewirtschaftet. Auch auf den militärischen Liegenschaften der Bundeswehr und der alliierten Gaststreitkräfte, an den Bundeswasser- und Bundesfernstraßen sowie auf den Liegenschaften des Nationalen Naturerbes erbringen die Beschäftigten von Bundesforst ihren Bei-

trag für die kundenbezogene Betreuung der unbauten Bundesliegenschaften.

Holz für Gewerbe und Industrie

Bundesforst ist einer der größten deutschen Rohholzaniern und erntet in nachhaltiger Weise bis zu anderthalb Millionen Kubikmeter Holz pro Jahr. Der Holzvorrat in den Wäldern von derzeit 55 Millionen Kubikmetern wächst dabei stetig an. 83 Prozent der Verkaufsmenge sind Nadelhölzer, zwei Drittel davon sind Kiefern-, ein Drittel ist Fichtenholz. Die restlichen 15 Prozent des Holzeinschlags sind überwiegend Buche und Eiche. Die Rohstoffe gehen zu 45 Prozent als Sägeholz in die Bau-, Möbel- und Verpackungsbranche sowie zu gleichen Teilen als Industrieholz in die Zellstoff- und Holzplattenherstellung. Momentan werden zehn Prozent energetisch verwendet.

Bundesforst liefert nachhaltig erwirtschaftetes Holz aus über 2.500 Liegenschaften in fast allen Regionen Deutschlands. Man ist Partner der heimischen Holz- und Energiewirtschaft und erzielt dadurch stabile Einnahmen für den Bund. Mehrere tausend Kunden – vom Kaminbesitzer bis zum börsennotierten Industriekonzern – werden bedarfsgerecht mit Rohholz beliefert. Dabei wird das Holz auf möglichst kurzen Wegen einer hochwertigen Verwendung zugeführt.

Unternehmer im Wald

Den Holzeinschlag übernehmen zunehmend regionale, forstliche Dienstleistungsunternehmen mit modernsten Holzerntemaschinen. Per Joystick fällt der Bediener eines „Harvesters“ Hunderte Bäume täglich, befreit sie von Ästen und vermisst jeden Stamm, um ihn dann im selben Arbeitsgang in die vom Kunden gewünschten Stammlängen zu sägen. Eine Viertelmillion Kubikmeter werden durch spezialisiertes Personal mit der Motorsäge gefällt, um starkes und wertvolles Stammholz sowie Sondersortimente wie etwa Rammpfähle für den Hafenausbau zu produzieren. So sichern die Bundesforstbetriebe direkt und indirekt zahlreiche Arbeitsplätze im ländlichen Raum und in kleinen wie großen Wirtschaftsbetrieben. ■



Foto: C. Goebel

Windkraft über Bundeswald: Die BImA hält Flächen zur Windkraftnutzung vor



Foto: Oldenburger Luftbildarchiv

Konversion: Alte Militärfächen, wie der ehemaligen Fliegerhorst in Oldenburg, bieten ausreichend Platz für Solar- oder Windparks

Raum für erneuerbare Energien

Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben unterstützt aktiv die Energiewende-Politik der Bundesregierung. Aus dem Portfolio der BImA kommen für die Installation von Anlagen zur Erzeugung Erneuerbarer Energien – neben einer Vielzahl von land- oder forstwirtschaftlich genutzten Liegenschaften – insbesondere großflächige Liegenschaften im Außenbereich in Betracht, die nach Wegfall des militärischen Bedarfs einer zivilen Nutzung zuzuführen sind.

Kompetenzzentrum Erneuerbare Energien

Alle Konversionsflächen der BImA werden systematisch auf ihre Eignung für die Erzeugung Erneuerbarer Energien

geprüft. Dabei sind abgesehen von den örtlichen Gegebenheiten wie Windhöflichkeit oder Sonneneinstrahlung auch die jeweiligen landesspezifischen rechtlichen Rahmenbedingungen sowie weitere regionale Unterschiede zu berücksichtigen.

Die BImA koordiniert ihre Aktivitäten auf diesem Gebiet durch ein jüngst eingerichtetes „Kompetenzzentrum Erneuerbare Energien“ bei der Zentrale in Bonn. Liegenschaften, die für die Erzeugung Erneuerbarer Energien geeignet erscheinen, werden auch online unter www.bundesimmobilien.de angeboten. Zur Bereitstellung der Flächen werden mit erfolgreichen Bewerbern Kauf- oder Gestattungsverträge abgeschlossen. Auch in den nächsten Jahren werden schrittweise zahlreiche Liegenschaften

der Bundeswehr und der Gaststreitkräfte freigegeben.

Flächen für Sonne und Wind

Windenergie auf Freiflächen und im Wald sowie Sonnenenergie auf Frei- sowie Dachflächen von Gebäuden werden unter den gegebenen Voraussetzungen eine herausragende Rolle bei der Nachnutzung der Flächen spielen. Werden für die Errichtung von Energie-Anlagen Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen erforderlich, so ist die BImA aufgrund ihres Portfolios sowie des forst- und naturschutzfachlichen Know-hows in der Lage, an anderer Stelle Flächen zur Verfügung zu stellen und die erforderlichen Maßnahmen mit eigenem Personal durchzuführen. ■

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Zentrale – Sparte Bundesforst
Ellerstraße 56 · 53119 Bonn
www.bundesimmobilien.de

Abteilung Planung, Controlling, Information
Marco Reeck · Tel.: 0228/37787-550
marco.reeck@bundesimmobilien.de

Abteilung Produktion, Absatz
Malte Eberwein
Tel.: 030/48163-710
malte.eberwein@bundesimmobilien.de

Abteilung Geschäftsliegenschaften
Dirk Zimmermann
Tel.: 0228/37787-560
dirk.zimmermann@bundesimmobilien.de

Zentrale – Sparte Portfoliomanagement
Abteilung Grundsatz
Kompetenzzentrum Erneuerbare Energien
Thies Langholz
Tel.: 0228/37787-473
thies.langholz@bundesimmobilien.de



Die Chef-Ingenieure der Heitkamp Umwelttechnik: der geschäftsführende Gesellschafter Jörg Kranz und Prokurist Dr. Frank Niermöller (r.)



Heitkamp-Mitarbeiter bei der Schadstoffsanierung im Gymnasium Antonianum in Geseke



Zentimetergenauer Rückbau des angrenzenden Altbaus am neuen Bochumer Klinikum Bergmannsheil



Auch Sprengung ist Maßarbeit – wie hier beim Wohnkomplex Goliath in Marl



Flüchtige Schadstoffe werden aus dem Zelt abgesaugt: ehemaliges Gaswerk in Osnabrück



Sicher eingelagert: Oberflächenabdichtung auf der Deponie Ellinghausen in Dortmund

Richtig groß reinemachen

Der Phoenix-See in Dortmund, das Essener RWE-Stadion und der Flughafen Frankfurt am Main – das sind die großen Referenzprojekte der vergangenen Jahre. Doch am häufigsten setzt die Heitkamp Umwelttechnik ihre Sanierungsdienste in viel kleinerem Umfang ein.

Rund drei Viertel der Aufträge liegen im fünfstelligen Bereich, sagt Jörg Kranz, Geschäftsführer der Heitkamp-Gruppe. Da gehe es darum, eine Werkshalle abzureißen, ein Stück Baugrund von Schadstoffen zu befreien oder nach einem Brandschaden giftige Rückstände zu entfernen. „Aber es sind die großen Projekte, in denen wir zeigen können, was alles in uns steckt“, freut sich der Ingenieur, „gerade, weil dann teilweise Heitkamp Umwelttechnik und Heitkamp Erd- und Straßenbau Hand in Hand arbeiten.“

Kranz leitet beide Unternehmen: die Umwelttechnik bei Heitkamp seit 1999 und den Erd- und Straßenbau seit 1995. Inzwischen ist er über seine Beteiligung an der Dobau Holding GmbH – seit Februar 2012 Mutter der beiden – auch Gesellschafter. „Das Kuriose an der Insolvenz der Heitkamp-Holding war, dass alle zehn Gesellschaften wirtschaftlich arbeiteten und nur die Holding aufgrund von Altlasten in Schieflage geraten war“, erzählt Kranz und betont: „Wir haben die ganze Zeit mit der kompletten Belegschaft weitergearbeitet – und tun das jetzt erst recht.“

Ein eingespieltes Team

Für Außenstehende mag es an ein Wunder grenzen, dass im Zuge der Umstrukturierung nicht ein einziger der fast 100 Mitarbeiter der Umwelttechnik entlassen wurde. Doch für Kranz ist das keineswegs so: „Unsere Gesellschaften haben immer profitabel gearbeitet. Und wer sich auf so hochqualifizierte Mitarbeiter verlassen muss wie wir, setzt alles daran, keinen zu verlieren.“

Der Kapitän der Umwelttechnik ist der Technische Leiter Dr. Frank Niermöller. Seit 24 Jahren ist er im Unternehmen und gehört sozusagen zu den Gründungsvätern der Sparte. „Das ganze Thema Umweltschutz gelangte erst Mitte der 1980er-Jahre in die Baugesetzgebung. Damals haben wir sofort reagiert und sind so zu Pionieren geworden“, erinnert sich der promovierte Ingenieur. Seither haben sich die Auflagen ständig verändert: Grenzwerte sind gesunken, andere gestiegen, manche Stoffe haben sich als schädlicher, andere als verträglicher erwiesen, als zunächst angenommen. „So bleibt unsere Arbeit immer spannend“, sagt Niermöller und lacht: „Als sei sie das nicht ohnehin!“

Wie wichtig es ist, dass Kranz und Dr. Niermöller auf ein eingespieltes Team zurückgreifen können, wird deutlich, wenn man sich die Komplexität des Geschäfts vor Augen führt: „Das Spektrum reicht vom Wändeabkratzen bis zur

Versiegelung ganzer Deponieflächen“, umreißt Dr. Niermöller das Leistungsspektrum.

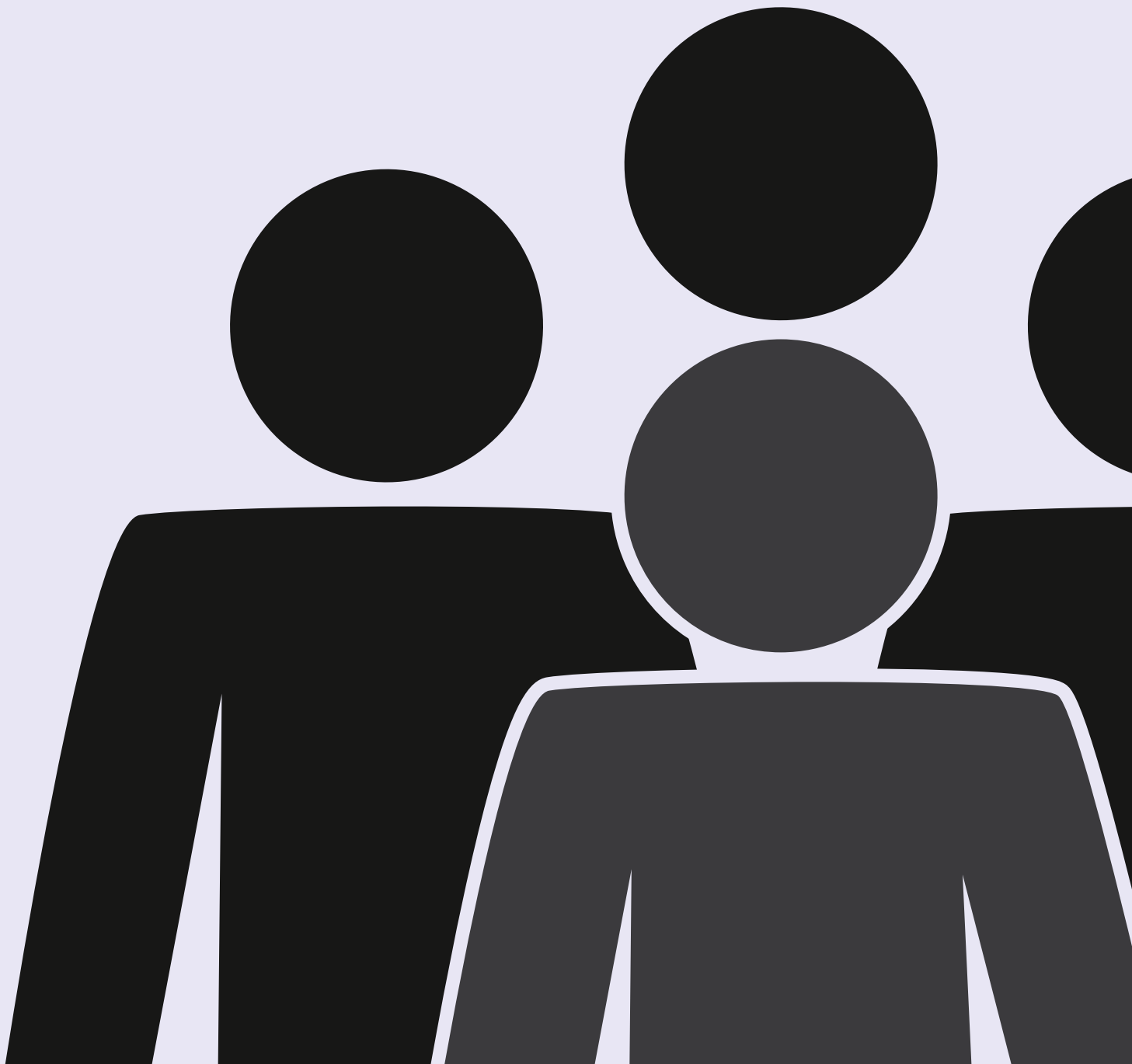
Ein prototypisches Projekt könnte so aussehen: Der Kunde will ein schadstoffbelastetes Gebäude abreißen und das frei werdende Grundstück fertig vorbereitet für einen Neubau verkaufen. „Für diesen kompletten Prozess braucht er niemand anderen als uns“, sagt Kranz. Zunächst müsse ein Gutachten erstellt werden. „Das erledigen häufig Ingenieur-Büros, in jedem Fall leisten wir aber baubegleitende Untersuchungen“, erklärt der Geschäftsführer. Dann werden die Innenräume unter strengsten Sicherheitsvorkehrungen, die Umwelt und Mitarbeiter schützen, von Schadstoffen wie Asbest, Schimmelpilzen, in Gefahrbetrieben auch PCB oder Dioxinen befreit (Bild 1). „Wenn solche Stoffe nicht vor dem Abreißen entfernt werden, geraten sie in die Luft, in die Nachbarschaft oder den Boden“, so Dr. Niermöller.

Dann erfolgt der Rückbau oder Abbruch. „Wir können geradezu chirurgisch einzelne Gebäude aus einer Häuserzeile herauslösen – oder, wenn genug Platz ist, kurzen Prozess machen und sprengen“, so der Bereichsleiter (Bild 2 und 3). „In jedem Fall entsorgen wir die Überreste und hinterlassen auf Wunsch eine fertige Baugrube.“

Bevor nun die Kollegen von der Heitkamp Erd- und Straßenbau mit den weiteren bauvorbereitenden Erdarbeiten beginnen und eventuell sogar die Zufahrtsstraße erneuern, muss das freie Grundstück dekontaminiert werden. Entweder wird der belastete Boden sicher eingekapselt oder ausgebaggert und entsorgt. Teilweise entstehen dabei geruchsintensive oder gar gesundheitsgefährdende Gase und Stäube. In solchen Fällen wird die Baustelle mit einem Zelt überdacht, um sie von der Umgebung zu isolieren; die Schadstoffe werden abgesaugt (Bild 4). Weniger belastetes oder gereinigtes Erdreich kann wiederverwertet werden – zum Beispiel zum Bau von Lärmschutzwällen in Projekten des Schwesterunternehmens. Stark kontaminiertes Material muss auf Deponien entsorgt werden (Bild 5). Diese wiederum müssen gegebenenfalls versiegelt werden – nach unten, um das Grundwasser zu schützen, und nach oben, um eventuell austretende Gase zu drainieren. Auch das können die Umwelt-Experten von Heitkamp.

All das realisiert Heitkamp Umwelttechnik mit Hilfe des hauseigenen Maschinen- und Fuhrparks. „Dadurch sind wir autark und können nicht nur kostengünstig arbeiten, sondern auch Termintreue garantieren“, sagt Dr. Niermöller. „Ehrlich gesagt kenne ich kein anderes Bauunternehmen, das seit einem Vierteljahrhundert ein ähnliches Leistungsspektrum im Bereich Umwelttechnik anbietet.“ ■

HEITKAMP Umwelttechnik GmbH
Langekampstraße 36 · 44652 Herne
Tel.: 02325/57-1521
info@heitkamp-ut.de
www.heitkamp-ut.de



„Ich benutze nicht nur das Gehirn, das ich besitze, sondern ich borge mir noch zusätzlich, was ich bekommen kann.“

Thomas Woodrow Wilson (1856-1924), 28. Präsident der USA



Handeln mit besserem Wissen

Wissen ist das Gut, das tagtäglich im weltweiten Netzwerk von Ernst & Young produziert wird. Wissen ist die wertvolle Ware, die Ernst & Young den eigenen Unternehmenskunden für den Einsatz in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung sowie Risiko- und Managementberatung zur Verfügung stellt. „Mit unserem Wissen schaffen wir Lösungen für die Problemstellungen unserer Mandanten“, sagt Peter Englisch. Er ist Partner bei Ernst & Young und seit Mitte 2011 verantwortlich für den Bereich Familienunternehmen weltweit. Als Primus inter Pares koordiniert er von Essen aus die Arbeit der über 150 handverlesenen Spezialisten in den 23 Ernst & Young-Kompetenzzentren für Familienunternehmen rund um den Globus.

Inhabergeführt über Generationen

Ernst & Young weiß, was Familienunternehmen bewegt. „Schließlich sind auch wir ein inhabergeführtes Unternehmen“, begründet Peter Englisch die Aussage. Das globale Netzwerk ist im Besitz von rund 7.000 Partnern und beschäftigt 152.000 Mitarbeiter. In vielen Fällen ist die nächste Generation durchaus daran interessiert, in die Fußstapfen eines Mitinhabers zu treten. Aktuell stehen beispielsweise die Manager Dr. Henrik Pferdehirt in Düsseldorf und Jan Brorhilker in Hamburg sowie die Direktorin Anja Dieterlen in Stuttgart für gelebten Generationenwechsel bei Ernst & Young. Die Partner fördern die Talente aus den eigenen Reihen, allerdings macht am Ende nur Karriere, wer die hohen Ansprüche an Qualifikationen und Beraterethos erfüllt. „Wir begleiten im Jahr weltweit mehrere Hundert Generationenwechsel in Familienunternehmen und wissen um die Brisanz des Themas“, sagt Peter Englisch. Ende Mai hat er eine Studie vorgestellt, die das Center for Family Business der Schweizer Universität St. Gallen (CFB-HSG) in Kooperation mit Ernst & Young durchgeführt hat. Im Fokus der Befragung standen über 28.000 Studierende in 26 Ländern, deren Eltern ein Familienunternehmen führen. Die Ergebnisse lassen aufhorchen: Vor allem in Deutschland ist die Nachfolgeneigung von studierenden Unternehmerkindern sehr gering. Nur vier Prozent der Befragten wollen direkt nach dem Studi-



Peter Englisch

Fast drei Viertel der großen deutschen Familienunternehmen sind zuversichtlich ins Jahr 2012 gestartet. Sie rechnen weiter mit positiven Impulsen für ihre Geschäftsentwicklung, widmen aber der abkühlenden Konjunktur und der Staatsschuldenkrise in Europa ihre besondere Aufmerksamkeit. An dieser Stelle kommen für die meisten von ihnen die Familienunternehmensspezialisten von Ernst & Young ins Spiel. Sie liefern das belastbare Informationsfundament für sichere Unternehmensentscheidungen.

um die Nachfolge antreten. „Wenn es die Eltern nicht schaffen, unternehmens- und familienstrategische Fragen in der Balance zu halten und das Unternehmen zwischen Marktkräften und Familiendynamiken erfolgreich zu führen, verliert die Nachfolgeneration nachhaltig das Interesse an einem Lebensentwurf als Unternehmer. Berufliche Alternativen finden sich für gut ausgebildete Akademiker gerade in Deutschland sehr leicht“, warnt der Experte.

Erfahrung im Interessensausgleich

Die Spezialisten in den 22 deutschen Niederlassungen von Ernst & Young haben das nötige Know-how, um gemeinsam mit Familienunternehmern ihr Lebenswerk für die nächste Generation zu bewahren. Die Teams agieren mit viel Gespür und Verständnis, präferieren im Fall der Fälle aber auch das direkte, offene Wort. „Während unsere Kunden meistens nur einmal in die Situation kommen, ihr Unternehmen an einen Nachfolger aus der Familie zu übergeben und dabei allenfalls auf eigene Übernahmeerfahrungen zurückgreifen können, haben wir bei Ernst & Young alle erdenklichen Konstellationen in großer Zahl kennengelernt. Dennoch ist jede Familie und jede Nachfolge einzigartig und muss daher individuell begleitet werden. Jedoch haben viele gescheiterte Nachfolgen eines gemeinsam: Sie sind zu spät begonnen und nicht von allen Familienmitgliedern mitgetragen worden“, berichtet Peter Englisch.

Strategien zur Liquiditätssicherung

In letzter Zeit werden die Experten von Ernst & Young vermehrt mit Finanzierungsfragen konfrontiert. Die Banken müssen im Rahmen von Basel III ihre Kapitalpuffer aufstocken.

Die neuen Richtlinien haben somit direkten Einfluss auf die Kreditvergabepraxis der Geldinstitute. „Wir werden zur Zeit auch von langjährigen Steuerberatern mittelständischer Familienunternehmen hinzugezogen, wenn es darum geht, Alternativen zu Bankkrediten auszututieren“, berichtet Peter Englisch.

Vor dem Hintergrund der unsicheren Finanzmarktentwicklung in Europa bietet Ernst & Young unabhängige und kompetente Beratung, basierend auf dem Wissen einer globalen Organisation. Seine neutralen, nicht durch Verkaufsinteressen beeinflussten Kompetenzträger stellen die finanzielle und unternehmerische Unabhängigkeit der Mandanten auf eine solide Basis. Dabei profitieren die Familienunternehmen von den weitreichenden Kontakten zu verschiedensten Kapital- und Kreditgebern. „Unsere tägliche Beratungspraxis zeigt uns, dass eine wachsende Zahl von Familienunternehmern neben der Bankenfinanzierung auch Finanzierungsalternativen wie zum Beispiel Unternehmensanleihen zunehmend offen gegenübersteht“, erläutert Peter Englisch. Die neue Offenheit spiegelt sich für ihn aber auch in der gestiegenen Bereitschaft zur Kooperation mit anderen Familienunternehmen wider. Aufgrund identischer Wertvorstellungen entfallen bei dieser Konstellation häufig langwierige Diskussionsprozesse um Ziele und Vorgehensweisen; dies hilft insbesondere bei der gemeinsamen Erschließung neuer Wachstumsmärkte. ■

Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Globales Kompetenzzentrum für Familienunternehmen
Peter Englisch

Wittekindstrasse 1a · 45131 Essen

Tel.: 0201 / 2421-21800

peter.englisch@de.ey.com · www.ey.com

Selbes Boot, gleiche Richtung

Peter Englisch ist Partner und Mitgesellschafter der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie der Ernst & Young LLP. Zudem hat er selbst einen familienunternehmerischen Hintergrund.

Herr Englisch, was reizt Sie an Familienunternehmen?

Von Familienunternehmen geht eine unheimliche Faszination aus. Über Jahrzehnte gewachsen, bleiben sie fast immer innovativ und agieren scheinbar im Gegensatz zur Logik der Kapitalmärkte. Mich überzeugt immer wieder, dass familiengeführte Unternehmen nachhaltig denken und handeln und eine wertebasierte Unternehmenskultur pflegen. Diesen außergewöhnlichen Unternehmen unser wertvolles Wissen zur Verfügung zu stellen, motiviert mich Tag für Tag.

Beschreiben Sie bitte einmal Ihr Selbstverständnis?

Ich bin als Partner selbst Unternehmer und trage Verantwortung für unser Unternehmen und unsere Mitarbeiter. Ich selbst lerne jeden Tag dazu und gebe dieses Wissen gerne weiter. Daher sehe ich meine Aufgabe darin, Kunden unser globales Know-how aus der Beratung von Familienunternehmen

zugänglich zu machen. Weitere Aspekte sind: erfolgreiche Unternehmen auszeichnen, Netzwerke schaffen und von den Besten lernen. Genau das tun wir mit unserem weltweiten Unternehmerwettbewerb „Entrepreneur des Jahres“, der in über 50 Ländern stattfindet. Darüber hinaus engagieren wir uns mit unserer Ernst & Young Junior Academy auch für die nächste Generation in Familienunternehmen.

Welche harte Nuss wartet künftig auf Familienunternehmen?

Unsere deutschen Unternehmen stehen in einem starken globalen Wettbewerb um die Talente von morgen, denn das wichtigste Gut für jedes Unternehmen sind seine Mitarbeiter. Gute Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig an das Unternehmen zu binden, ist deshalb eine zentrale Aufgabe. Hier haben Familienunternehmen eine besondere Chance, indem sie ihre Tradition und Werte mit guter Unternehmensführung vereinen können. Das geschieht jedoch nicht von alleine, sondern muss von den Inhabern auch gelebt werden, damit es zu einem echten Wettbewerbsvorteil wird. Und dies ist nicht so einfach, wie es scheint! ■

Aufstehen, wenn man am Boden liegt

Der Gang zum Insolvenzgericht bedeutet nicht zwangsläufig das Aus für ein Unternehmen. Denn nun hat die betroffene Firma drei Monate Zeit, um ein erfolgversprechendes Konzept zur Rettung des Betriebes auszuarbeiten. Dabei ist sie nicht alleine: Erfahrene Begleiter wie die Sozietät Metzeler von der Fecht helfen beim Gelingen des Neuanfangs nach der Krise.



Agieren, bevor es zu spät ist: Nikolaos Antoniadis und sein Experten-Team begleiten Firmen im Sanierungsprozess und im Insolvenzverfahren

Ein neues Gesetz zur Erleichterung der Sanierung von Unternehmen kommt den Beteiligten dabei seit März 2012 zupass: „Mit der Ausarbeitung eines Insolvenzplanes kann man bereits vor dem Gang zum Gericht eine wichtige Basis für eine spätere Gesundung legen. Vor Verfahrensbeginn haben Gläubiger jetzt auch Einfluss auf die Auswahl des Insolvenzverwalters. Dies fördert bei vielen Beteiligten die Akzeptanz für den Gesamtprozess“, berichtet Nikolaos Antoniadis, Partner in der renommierten Kanzlei Metzeler von der Fecht. Der Experte berichtet aus einem Praxisbeispiel: Kürzlich wurde er vom Amtsgericht Wuppertal damit betraut, als vorläufiger Sachwalter das erste Verfahren nach der aktuellen Regelung zu begleiten. Dabei geht es um die JAC Products Europe GmbH, die aus einem Geschäftsbereich des ehemaligen Wuppertalers Automobilzulieferers Hap-pich hervorgegangen ist und heute zur US-amerikanischen JAC-Gruppe gehört. Seit den siebziger Jahren hat sich das Unternehmen mit Werken im nordrhein-westfälischen Wetter sowie in Tschechien und Portugal zu einem anerkannten Hersteller von Dachreilings für den internationalen Fahrzeugbau entwickelt.

Krasse Fehler im Management

Trotz dieser günstigen Voraussetzungen ist JAC zunehmend in eine wirtschaftliche Schieflage geraten. Nikolaos Antoniadis berichtet: „Obwohl das Unternehmen mit seinen rund 200 Mitarbeitern und entsprechenden

Fertigungskapazitäten ein klassischer Mittelständler ist, ähnelten die aufgeblähten Firmenstrukturen eher einem Konzern. Erschwerend kommt hinzu, dass sich der amerikanische Eigner nicht um eine professionelle Geschäftsleitung gekümmert hat und JAC sozusagen führungslos im Markt agierte. Zuletzt lag die Produktionsauslastung lediglich bei 30 Prozent. Weitere Managementfehler wie etwa verschiedene Fehlinvestitionen trugen dazu bei, die Finanzierungslücken zu vergrößern und letztendlich die Insolvenz zu beschleunigen. Übrigens zählen falsche Entscheidungen der oft betriebsblinden Unternehmensführung zu den häufigsten Ursachen einer Pleite.“

In dieser desolaten Situation besann man sich auf die Möglichkeiten des neuen Sanierungsgesetzes und startete den Versuch, das angeschlagene Unternehmen wieder auf die Beine zu bringen. Zu diesem Zweck wurde die Eigenverwaltung beantragt und auch genehmigt. Allerdings mit mäßigem Ergebnis. Der Anwalt erinnert sich: „Es war sehr schwierig, alle Gläubiger unter einen Hut zu bekommen und von der Sanierungsstrategie zu überzeugen. Schließlich blieb nichts anderes übrig, als die Eigenverwaltung für gescheitert zu erklären.“

Überzeugt vom Sanierungsplan

An diesem kritischen Punkt kamen nun die erfahrenen Sanierungsspezialisten aus der Sozietät Metzler von der Fecht ins Spiel. Das aus verschiedenen Fachbereichen zusammengesetzte Experten-Team profitiert bei seiner Abreit von der Erfahrung aus mehr als 2.000 begleiteten Insolvenzverfahren. Als vorläufiger Insolvenzverwalter hat Nikolaos Antoniadis es nun in der Hand, das Blatt doch noch zum Guten zu wenden. Und er bringt vollen Einsatz: „Zunächst einmal lautet die Vorgabe, am Standort Wetter weiterzumachen. Aus diesem Grund haben wir die Mitarbeiter mobilisiert, engagiert ihren Beitrag zu leisten, damit das Werk gehalten werden kann. Außerdem ist es uns gelungen, die Kunden auf unsere Seite zu ziehen. Damit stehen die Chancen gut, die Arbeitsplätze in NRW zu halten und wieder wettbewerbsfähig zu werden. Ich bin optimistisch – denn

die Technologie ist super, die Mannschaft ist super, und die Bereitschaft aller Beteiligten mitzuziehen ist ebenfalls super.“ Auch wenn die Aussichten für JAC durchaus positiv scheinen – blauäugig verhält sich Nikolaos Antoniadis keineswegs. Nüchtern stellt er fest: „Vor uns liegt noch ein hartes Stück Arbeit, bis wir das gesteckte Ziel erreichen. Schauen wir mal, was kommt.“

Die Vorboten der Krise ernst nehmen

Zieht man ein Resümee aus diesem beispielhaften Fall, wird eines deutlich: Es lohnt sich zu kämpfen. Genauso klar ist aber auch, dass ein solcher Kampf ohne professionelle Unterstützung nicht gewonnen werden kann. Je früher diese Hilfestellung einsetzt, desto besser. Dies erleben die Experten aus der Kanzlei Metzler von der Fecht immer wieder. Deshalb plädiert Nikolaos Antoniadis dafür, sich bei den ersten ernstzunehmenden Anzeichen einer Krise sachkundige Beratung ins Haus zu holen – und nicht erst dann, wenn man selber keinen Ausweg mehr aus der Bredouille sieht: „Wenn das Geschäftsmodell nicht mehr tragfähig erscheint, wenn die Bezahlung von Kreditoren Schwierigkeiten bereitet, wenn die Erträge schmelzen und die Liquidität bedroht ist, dann hat das Unternehmen ein richtiges Problem. Spätestens zu diesem Zeitpunkt sollte sich der Unternehmer mit einem ausgewiesenen Krisenberater zusammensetzen. Nebenbei: Vergleichs-

weise sind kapitalgeführte Unternehmen krisenanfälliger als andere.“

Schuldner und Gläubiger an einem Tisch

Was muss dieser Krisenmanager nun als erstes tun? Aus langjähriger Erfahrung weiß Nikolaos Antoniadis, dass Lösungen von jetzt auf gleich nicht zu liefern sind: „Die wichtigste Eigenschaft, die ein qualifizierter Berater mitbringen sollte, ist zuhören können. Dazu muss er die Leute im Unternehmen finden, die den nötigen Durchblick besitzen, Entscheidungen treffen können und Motivation zum verantwortlichen Handeln besitzen. Gemeinsam besteht dann die Möglichkeit, im Vorfeld alles Machbare zu erörtern und in die Wege zu leiten. Selbst wenn sich später eine Insolvenz nicht vermeiden lässt, ist damit noch längst nicht alles verloren. Denn das Insolvenzverfahren bietet dem Schuldner Gelegenheit, sich von teurem Ballast zu befreien und die Basis für einen Neuanfang zu schaffen. Dabei hilft die Zusammenarbeit mit dem Gläubigerausschuss, der gemäß der neuen Gesetzesregelung bei der Eröffnung des Insolvenzverfahrens gebildet werden kann, den betroffenen Parteien, zu einem einvernehmlichen Ergebnis zu kommen.“ ■

Metzler von der Fecht

Rheinort 1 · 40213 Düsseldorf

Tel.: 02 11 / 1394-0

info@mevdf.de

www.mevdf.de

Aus Erfahrung gut

Seit der Gründung im Jahr 1970 hat sich die Sozietät Metzler von der Fecht zu einer der renommiertesten Kanzleien in Deutschland zur Bewältigung von Unternehmenskrisen entwickelt. Mehr als 8.000 Firmeninsolvenzen hat das Expertenteam bislang erfolgreich bearbeitet, darunter spektakuläre Fälle wie die Großverfahren um die Beton- und Monierbau AG, die Kaufring AG oder die Lloyd Werft Bremerhaven. Aber auch eine Vielzahl von kleinen und mittleren Verfahren aus einem breit gefächerten Branchenspektrum

zählt dazu. Bei ihrer Arbeit lassen sich die Spezialisten allein davon leiten, die optimalen wirtschaftlichen Lösungen für alle Beteiligten zu erreichen. Und zwar möglichst durch Sanierung und Fortführung des betroffenen Unternehmens. Für die Umsetzung dieser Strategie sind an den Kanzlei-Standorten Düsseldorf, Duisburg, Essen und Wuppertal derzeit 19 Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie 35 weitere hochqualifizierte Mitarbeiter im Einsatz. ■

BESTE ARBEITGEBER

Der Karriere-Navigator für Studierende

Seien Sie mit Ihrem Unternehmen dabei, wenn der Fachkräfte-Nachwuchs Deutschlands *Hidden Champions* kennenlernt!

Mit der neuen Publikation Wirtschaftsblatt BESTE ARBEITGEBER startet eines der auflagenstärksten Berufswahl-Magazine für mittelständische Unternehmen. Mit 60.000 Heften, verteilt an Studenten deutscher Hochschulen, klärt das Wirtschaftsblatt auf und macht Lust auf Karrieren in Familienunternehmen. Wir zeigen, welche Berufschancen und Entwicklungsmöglichkeiten bestehen und stellen prädestinierte Arbeitgeber vor. Seien auch Sie Teil eines Preisausschreibens, bei dem Studenten attraktive Geldpreise gewinnen können, wenn sie eine Frage über Ihr Unternehmen richtig recherchieren und beantworten – und damit ihren möglichen Arbeitgeber kennenlernen.

Wirtschaftsblatt BESTE ARBEITGEBER. Der Karriere-Navigator für Studierende

Per Fax an 02 11 / 311 20 60-10 oder per E-Mail an schumacher@wirtschaftsblatt.de

Bitte informieren Sie mich unverbindlich über Beteiligungsmöglichkeiten.

Name

PLZ / Ort

Unternehmen

Telefon

Straße / Hausnummer

E-Mail

AUCH BEI REGEN KEINE TRAUFE

Ein Großteil der Wirtschaft ist vom Wetter abhängig. Betroffen sind nicht nur die Bauindustrie oder die Logistikbranche, sondern sämtliche Unternehmen, die saisonale Dienstleistungen anbieten oder temperaturabhängige Waren produzieren oder vertreiben. Eine Wetterschutz-Versicherung sichert ihnen die Ergebnisplanung auch bei witterungsbedingten Ertragsausfällen.

Es ist davon auszugehen, dass sich wetterbedingte Phänomene und Katastrophen aufgrund der anhaltenden Klimaerwärmung weiter häufen werden. Neben den medienwirksamen Wetter-Extremen – wie Kyrill oder Katrina – sind es meist jedoch weniger spektakuläre Ereignisse wie anhaltende Hitze-, Kälte- oder Regenperioden, die die Umwelt und damit die Wirtschaften nachhaltig beeinflussen. Entsprechend ist das Risikomanagement der Unternehmen gefordert, sich gezielt mit Risikoszenarien aus den klimatischen Veränderungen auseinanderzusetzen und zukünftige Schadenpotentiale sowie deren Wirkung auf die Betriebsergebnisse zu bewerten.

Welche Schäden durch Wetter sind denkbar?

Witterungsbedingte Ertragsausfälle können aus unterschiedlichsten Ereignissen resultieren. Je nach Branche und Geschäftsmodell können Hitze und Frost, Regen und Schnee sowie Hagel, viel oder wenig Sonne, Wind oder Seegang die Geschäftsergebnisse deutlich beeinflussen. So führen etwa kalte Sommer zu rückläufigem Umsatz bei Erfrischungsgetränken und Grillwaren, geringeren Besucherzahlen in Freizeitparks und sinkenden Buchungen in Feriendomizilen. Warme Winter dagegen reduzieren den Heizbedarf und somit den Verbrauch von Öl, Gas und Holz sowie die Nachfrage bei Wintersportartikeln und Wärmebekleidung.

Absicherung von Wetterauswirkungen möglich

Eine spezielle Wetterschutz-Versicherung garantiert im Schadenfall eine im Vorfeld definierte Kompensation der Vermögensschäden (zum Beispiel hervorgerufen durch Vertragsstrafen, Mehrkosten oder entgangenen Gewinn), die im Versicherungszeitraum aus Wetter- oder Klimarisiken entstehen. Als versicherbar gelten alle von Wetterstationen messbaren Klimaparameter, wie zum Beispiel Frosttage, Schneedecke, Höchst- oder Tiefsttemperatur, Niederschlag, Windstärke oder Seegang. Der Versicherungsfall basiert auf neutral ermittelten Messwerten des Deutschen Wetterdienstes (DWD). Eine Meldung des Schadenfalls ist nicht erforderlich: Die Auszahlung erfolgt automatisch, sobald die vom DWD ermittelten Werte vorliegen, und zwar unabhängig vom Nachweis eines tatsächlich eingetretenen Vermögensschadens.

Vorteile für Unternehmen unterschiedlichster Branchen

Die witterungsbedingten Ergebnisschwankungen des Unternehmens reduzieren sich, die Planungssicherheit wird deutlich

erhöht. Zudem steigert die Verminderung der *Cashflow*-Volatilität die Bonität und verbessert das Rating. Nicht zuletzt sichern sich Unternehmen, die eine solche Versicherung abschließen, einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern im Markt, die das Witterungsrisiko selbst tragen. ■

Der Autor Marcel Armon ist Leiter der Niederlassung Köln der Funk Gruppe. Das Maklerhaus ist mit 920 Mitarbeitern der größte eigenständige, inhabergeführte Versicherungsmakler in Deutschland.

**L. Funk & Söhne GmbH · Versicherungsmakler
Niederlassung Köln**

Amsterdamer Straße 192 · 50735 Köln

Tel.: 0221 / 9347 21-31

m.armon@funk-gruppe.de · www.funk-gruppe.com





Vier Experten für die ganzheitliche Unternehmensbegleitung: Das Sordo von Avalon-Team mit Bernhard Geulig, Isabelle Staaden, Martina Zimmer und Sozietätsgründer Stefan Erberich (v. l.)

Nachhilfe zum Besserwissen

Komplexe Zusammenhänge erschließen sich häufig erst, wenn der entscheidende Hinweis von außen kommt. Dieser Weisheit folgend, berät die Bonner Sozietät Sordo von Avalon ihre Klienten nicht nur in Finanz-, Marketing- und Vertriebsfragen – vielmehr leistet sie Hilfe zur Selbsthilfe.

Für Stefan Erberich, Geschäftsführer der Sozietät, ist Beratung kein Selbstzweck: „Die hundertprozentige Kundenzufriedenheit ist unser Ziel. Und das setzt voraus, dass der Mandant nach unserer Beratung mit dem hinzugewonnenen Wissen etwas anfangen und Ergebnisse sehen kann. Ein klar formulierter und zeitlich begrenzter Auftrag sowie eine nachvollziehbare und vertrauensvolle Zusammenarbeit sind die Grundlagen dafür. Schließlich entscheidet der Unternehmer über die weiteren Schritte und die damit verbundenen Konsequenzen.“

Bei der Entscheidungsfindung unterstützen den Unternehmer die Berater von Sordo von Avalon. Nach einem ausführlichen Erstgespräch starten sie mit einer Analyse der aktuellen Situation im Unternehmen. In einer Detailbetrachtung werden dann Aufgabenstellung und Erwartungshaltung formuliert, bevor mit dem Kunden Beratungsziel, Umfang, Inhalt, Budget und Zeitplan festgelegt werden. Bis hierhin handelt es sich übrigens um eine kostenlose Serviceleistung der Sozietät. Erberich: „Vor Auftragsvergabe muss für beide Seiten eindeutig definiert sein,

welche Leistungen welche Effekte hervorbringen sollen. So ist sowohl für unsere Mandanten als auch für uns klar, was Gegenstand der Beratung sein wird und was es den Unternehmer kostet. Überraschende Folgerechnungen für separat erbrachte Dienste oder Sonderposten gibt es deshalb bei uns nicht.“

Finanzcoach für den Mittelstand

Der Schwerpunkt der Sozietät liegt in der Beratung mittelständischer Unternehmen im Rheinland, in den Bereichen Finanzen, Controlling, Marketing, Vertrieb und Personal. Vor allem inhabergeführte Firmen aus Handwerk, Handel, IT und Dienstleistung mit bis zu 100 Mitarbeitern stehen im Fokus. Versicherungen und Finanzdienstleister haben ebenfalls bereits auf die Dienste Sordo von Avalons zurück gegriffen. Darüber hinaus ist man bei der Gründungsberatung von Start-Ups und bei der Karriereplanung von Fach- und Führungskräften behilflich.

Erberich hat vor mehr als 13 Jahren beim Versicherer Deutscher Herold (heute Zurich) seine Karriere gestartet. Hier leite-

te er nationale und internationale Projekte. Der Weg führte ihn danach in die Unternehmensberatung. Nach einigen Jahren als angestellter Berater in den Themenfeldern Finanzen, Controlling und Vertrieb gründete er Anfang 2011 die Sozietät in Bonn. Das vierköpfige Team um den 32jährigen Geschäftsführer Stefan Erberich verfügt über langjährige Berufserfahrung – und individuelle unternehmerische Erfahrung. So ist es möglich, von Beginn an auf Augenhöhe zu kommunizieren.

Wehr gegen unkontrollierte Geldöfen

Kein Wunder also, wenn das Konzept der Beratungssozietät aufgeht. So half Erberich beispielsweise einem Handwerker aus der Nähe von Koblenz, der sich trotz guter Umsätze über ausbleibende Gewinne wunderte. Nach eingehender Analyse der Bank- und Versicherungsunterlagen war erkennbar, dass unnötig viele Finanzmittel in Gebühren, Beiträge und Versicherungsverträge für unternehmerisch sinnlose Leistungen abfließen. Ein durch die Sozietät mit dem Kunden erstelltes, aufeinander abgestimmtes Konzept mit zehn Handlungsempfehlungen erspart dem Handwerksbetrieb nun dauerhaft 6.000 Euro pro Jahr. Geld, das in die Stärkung der unternehmerischen Substanz gesteckt werden konnte. Erberich: „Ähnliche Hilfestellungen leisten wir auch bei der Beurteilung von Steuer- und Rechtsberatungskosten oder bei der Analyse der Vertriebs- und Marketingstruktur. Oftmals wird gerade in kleineren oder mittelständischen Betrieben, aus gutem Glauben oder, weil die personellen Kapazitäten dafür fehlen, nötiges Geldkapital regelrecht verbrannt. Mit unserer Analyse und unserer Erfahrung spüren wir diese „Brennöfen“ auf und erarbeiten mit dem Kunden ein nachhaltiges Umsetzungskonzept, um die Finanz- und Vertriebsarchitektur dauerhaft zu stärken.“

Davon profitieren schon die Existenzgründer im Rheinland: „Wir analysieren auch Businesspläne auf ihre Durchführbarkeit, hinsichtlich der Finanzierung und geben dem Jungunternehmer eine umfangreiche Expertise mit auf seinen weiteren Weg der

Kurzinterview mit Stefan Erberich, Gründer der Sozietät Sordo von Avalon

Wie kann ich für mein eigenes Unternehmen erkennen, ob Geld „verbrannt“ wird?

Am einfachsten ist es, über den Zeitverlauf die Ausgabepositionen zu vergleichen. Sind die Kosten gestiegen, muss ich mich fragen: Warum? Wenn ich keine plausible Erklärung dafür finde, sollte ich als Unternehmer genauer nachhaken. Eine Checkliste kann hier helfen diese Positionen zu identifizieren. Aber Achtung: Nicht nur große Posten gehören auf den Prüfstand!

Nicht nur für etablierte Unternehmen sind die Finanzplanung und das Controlling ein großes Thema?

Das stimmt. Bei Gründern geht es im ersten Schritt um das Gewinnen von Finanzierungspartnern. Gründungswillige sollten deshalb diese drei Punkte beachten, um Erfolg zu haben: Den Businessplan selber schreiben, das Unternehmergehalt nicht vergessen und sich in neutralem Stil auf das Wesentliche konzentrieren. ■

Existenzgründung“, erläutert Erberich, „auch ein längerfristige Zusammenarbeit beispielsweise im ersten Geschäftsjahr, sogenanntes Gründercoaching, ist gerade für Einzelgründer oftmals sehr hilfreich. Auch in diesem Geschäftsfeld kann er auf großes Know-how zurückgreifen. Schließlich ist der Berater seit Jahren Coach, Gutachter und Sponsor beim Businessplan-Wettbewerb der Initiative NUK Neues Unternehmertum Rheinland. ■

Beratungssozietät – Sordo von Avalon

Oxfordstraße 13 · 53111 Bonn

Tel.: 02 28 / 9 09 00 96-0

kontakt@sordo.de

www.sordo.de



Ihre Begleiter für alle Unternehmensfragen – das Team der Sozietät Sordo von Avalon



Stefan Erberich

Der Firmengründer und Betriebswirt ist zertifizierter Projektmanager. Seine internationale Erfahrung bringt er vor allem in den Bereichen Finanzen, Marketing und Vertrieb, aber auch bei der Personalentwicklung mit ein.

Bernhard Geulig

Die IT- und Prozessoptimierung bildet den Beratungsschwerpunkt des erfahrenen Betriebswirts. In der Sozietät betreut er vor allem den Bereich Handel, verfügt aber auch über Expertise im Segment Kommunikation und Führung.



Isabelle Staaden

Die Wirtschaftswissenschaftlerin kennt sich bestens aus bei SEPA-Verfahren und Firmenkundenofferten der Banken. Sozialkassenverfahren der Bauwirtschaft und das betriebliche Gesundheitsmanagement sind weitere Schwerpunkte.

Martina Zimmer

Mit ihrer langjährigen Erfahrung im Projektmanagement unterstützt sie das Team in der täglichen Arbeit. Zudem gibt sie im Gebiet der Karriereberatung Bewerbertrainings und optimiert die Bewerbungsunterlagen der Mandanten.



Mittelstandsfinanzierung



**„Dem Geld darf man nicht nachlaufen,
man muss ihm entgegenkommen“**

Aristoteles Onassis (1906-1975), griechischer Reeder





Nachgefragt: 85 Prozent der Unternehmen sind investitionsbereit

Der Mittelstand in Deutschland macht sich Sorgen. Denn die Diskrepanz zwischen der noch immer sehr guten Wirtschaftslage vieler Firmen und des sich eintrübenden Umfelds hinterlässt Spuren. So gehen die Auftragseingänge seit Herbst vergangenen Jahres langsam zurück. Trotz gebotener Vorsicht hält die Mehrzahl der Unternehmen an geplanten Investitionsvorhaben für dieses Jahr fest. Dies ist ein interessantes Ergebnis einer aktuellen Umfrage der Deutschen Bank bei Finanzentscheidern in mittelständischen Unternehmen.

Doch wie ist es in schwierigen Zeiten wie diesen um die Finanzierungssicherheit bestellt? Thomas Illema, in der Region Köln für das Firmenkundengeschäft der Deutschen Bank verantwortlich, gibt im folgenden Gespräch Auskunft.

Satte 71 Prozent der befragten Unternehmen halten den jetzigen Zeitpunkt für optimal, um mit entsprechenden Investitionen die Wettbewerbssituation des eigenen Unternehmens zu festigen. Eine Einschätzung mit weitgehenden Konsequenzen. Denn 85 Prozent der Firmen planen, noch im Laufe dieses Jahres Geld für Anschaffungen und Strukturverbesserungen in die Hand zu nehmen. Ist das nun mutig oder leichtsinnig?

Zunächst einmal bietet das augenblicklich äußerst niedrige Zinsniveau attraktive Voraussetzungen für größere Investitionen. Diese Auffassungen vertreten immerhin 88 Prozent aller Teilnehmer unserer Befragung. Hinzu kommt, dass die Kapazitätsauslastung in vielen mittelständischen Unternehmen inzwischen wieder hoch ist. Dies erklärt, wieso 74 Prozent der Unternehmen bei geplanten Investitionen vorhandene Liquidität einsetzen wollen.

Von nachlassender Investitionsneigung also keine Spur?

Allgemein beobachten wir schon eine gewisse Zurückhaltung. Jedoch sind zahlreiche gut aufgestellte Unternehmen durch-

aus bereit, ihre Betriebe für die Zukunft aufzurüsten. Investiert wird vor allem in die Verbesserung der Infrastruktur sowie in den Ersatz oder die Neuanschaffung von Maschinen und anderen Anlagegütern, gefolgt von der Modernisierung und dem Bau oder Kauf einer Immobilie. Auch der Erwerb anderer Firmen spielt – wenn auch auf niedrigerem Niveau – durchaus eine Rolle.

Was müssen investitionsbereite Unternehmen bedenken, um ihre mittel- und langfristige Finanzierung abzusichern?

Eine stabile Finanzierung benötigt flexible Strukturen. Deshalb muss die Finanzplanung geeignete Quellen aus Fremd- und Eigenkapital berücksichtigen. Damit verschafft sich der Mittelstand eine größere Unabhängigkeit. Ein geordneter Kernbankenkreis und klassische Kredite bilden dabei das solide Fundament. Letztere stehen in ausreichendem Maße zur Verfügung.

Wie können Finanzierungsengpässe vermieden werden?

Zu diesem Zweck sind Maßnahmen unerlässlich, die zum einen die Kapitalbindung im Unternehmen senken und zum anderen die Liquidität erhöhen. Eine Umfrage unter Familienunternehmen hat gezeigt, dass neun von zehn Firmen ihre Innenfinanzierung stärken. Die meist genutzten Instrumente dafür sind die Optimierung der Lagerhaltung, die Inanspruchnahme von Zahlungszielen bei Lieferanten oder auch das Factoring. Zusätzlich stehen kapitalmarktnahe Tools wie Unternehmensanleihen oder Mittelstandfonds der Banken zur Verfügung. Besonders gefragt sind unter anderem Schulscheindarlehen, die aufgrund ihrer einfachen Dokumentation im Vergleich zu Unternehmensanleihen den Schritt an den Kapitalmarkt erleichtern. Im Übrigen gilt der Grundsatz: Die Basis einer stabilen Finanzstruktur ist in jedem Fall ein ausreichendes Eigenkapital.

Wie halten es die befragten Unternehmen mit der Finanzierung ihrer Investitionen?

Wie bereits gesagt, wollen drei Viertel der Unternehmen bei geplanten Vorhaben auch Eigenmittel einsetzen. 26 Prozent wollen neue Bankfinanzierungen, genauso viele freie Kreditlinien nutzen. In diesem Zusammenhang wissenswert: 88 Prozent der Unternehmen beanspruchen maximal zwei Finanzierungsquellen für ihre Investitionen. Darüber hinaus ist das Interesse an öffentlichen Fördermitteln hoch. 73 Prozent der befragten Unternehmen, die in diesem Jahr investieren wollen, beabsichtigen, solche Gelder zu beantragen oder haben bereits staatliche Förderungen erhalten.

Welche Bedeutung hat das Verhältnis zur Bank?

Eine wichtige. Denn eine proaktive Kommunikation mit allen beteiligten Partnern erhöht langfristig die Bonität und die Finanzierungssicherheit. Ein nachhaltig gutes Reporting sowie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Banken zahlt sich für ein Unternehmen immer aus – vor allem in einem schwierigen Marktumfeld oder bei komplexen Finanzierungssituationen.

Gelten für international agierende Unternehmen verschärfte Regeln?

Finanzierungsangelegenheiten im internationalen Kontext sind ungleich komplexer als im Heimatmarkt. Beispielsweise beim

grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr oder bei der Absicherung von Schwankungen bei Währung und Rohstoffpreisen. Klar ist: Mit zunehmender internationaler Vernetzung steigen auch die Anforderungen an die Bank. Sie darf nicht zum Engpassfaktor werden, sondern muss in der Lage sein, als international lieferfähiger Finanzierungspartner die Exportgeschäfte ihrer Mittelstandskunden professionell zu begleiten.

Mit welchen Risiken sollte ein exportorientiertes Unternehmen heute rechnen?

Die Schwankungen bei Rohstoffen, Währungen oder Zinsen stellen das Risikomanagement vieler mittelständischer Unternehmen auf eine harte Probe. Dabei zeigt die Erfahrung der letzten Jahre, dass durch solch große Ups and Downs bislang profitable Geschäfte unrentabel werden können. Die Frage, ob Risiken abgesichert werden oder ob ein Unternehmen bestimmte Unwägbarkeiten in Kauf nimmt, lässt sich nur im Einzelfall beantworten. Eines steht jedoch fest: Nur wer sämtliche, auch indirekte Risiken identifiziert und bewertet, kann entscheiden, ob er sie eingehen oder sich absichern will.

Für den deutschen Mittelstand gibt es demnach eine Menge zu beachten, um bei der Finanzierung auf der sicheren Seite zu stehen.

In der Tat. Mit entscheidend ist es, den richtigen Partner zu haben. Der deutsche Mittelstand hat für die Deutsche Bank hohe Priorität. Auch die neue Führungsspitze der Bank ist von der Bedeutung überzeugt und nannte ihn jüngst das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Der Vorstand, die Deutsche Bank, wir alle sind uns bewusst, dass der deutsche Mittelstand für zwei Drittel aller Beschäftigten in Deutschland und mehr als die Hälfte der deutschen Wirtschaft steht. Heute geht ein großer Teil der Produktion in den Export und viele Mittelständler sind echte Global Player. Wir verstehen uns als die deutsche Bank für mittelständische Unternehmen. ■



Thomas Illemann ist verantwortlich für die Region Köln.

**An den Dominikanern 11-27 · 50668 Köln
Tel.: 0221 / 142-2437
thomas.illemann@db.com**

**Angebote, die weiterbringen
Leistungen, die stimmen.
Partner, denen man vertraut**



Top
100.000

Mit den 100.000 wichtigsten Entscheidern aus Mittelstand, Konzernen und Dienstleistern verbindet das Wirtschaftsblatt die Wertschöpfungselite der deutschen Wirtschaft. Verbreitete Auflage: 112.850 (IVW III/2011)

en.

uen kann.



Faire Leistungen.

Die Firmenreports im Wirtschaftsblatt.



Wirtschaftsblatt
DAS STANDORTMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND

Liquidität schafft Freiräume

Hohe Außenstände können Unternehmen – trotz voller Auftragsbücher – schnell in die Enge treiben. Die activ factoring AG, Tochterunternehmen der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, bietet mittelständischen Unternehmen deshalb präzise abgestimmte Factoring-Lösungen, die Invest in die Zukunft wieder möglich machen.

Der Verkauf offener Forderungen an einen Factor ist bei guter Wirtschaftslage ein bewährtes, weil bankenunabhängiges Finanzierungsinstrument. Gerade in ausgeprägten Boomphasen eröffnen sich dadurch neue Chancen. Denn für ein solides Wachstum ist ausreichende Liquidität eine zentrale Voraussetzung. Dies gilt vor allem für stark expandierende Unternehmen oder für solche, die überwiegend im Exportgeschäft tätig sind.

Nah am Kunden

Wichtig ist dabei stets, dass das Factoring-Modell ideal zum Kunden passt. Deshalb bietet die activ factoring AG mit ihrem Full-Service Factoring, dem Inhouse-Factoring und dem Ausschnittfactoring direkt mehrere Finanzierungslösungen. Alle Modelle werden auf die speziellen Anforderungen des Auftraggebers angepasst. „Bei uns stehen die individuellen

Wünsche und Bedürfnisse des Kunden stets im Vordergrund“, stellt Andreas Wagner, Vorstand der activ factoring AG, heraus. „Dafür betrachten wir die Voraussetzungen und Gegebenheiten des Unternehmens sowie der Branche und entwickeln daraus im Dialog mit unserem Kunden lösungsorientierte Konzepte.“ Ob mit oder ohne Übernahme der Debitorenbuchhaltung und des Mahnwesens: Bis zu 90 Prozent finanziert die activ factoring AG die Außenstände, in Einzelfällen können zum Beispiel auch höhere Konzentrationen auf einzelne Debitoren eingegangen werden.

Maximum an Flexibilität

Darüber hinaus übernimmt das Factoring-Unternehmen 100 Prozent des Ausfallrisikos weltweit und deckt als Besonderheit neben dem wirtschaftlichen auch das politische Risiko. Dies ist in der Branche nicht unbedingt üblich.

Kein Wunder, dass die bereits seit zehn Jahren erfolgreich am Markt aktiven Münchener den Großteil ihrer Kunden mit individuellen Leistungen begleitet. „Die Kombination aus Vorfinanzierung, Übernahme des vollständigen Risikos von Forderungsausfällen, verbunden mit einem aktiven Debitorenmanagement, bietet jedem expansiven und zukunftsorientierten Unternehmen ein flexibles und bankunabhängiges Finanzierungs- und Dienstleistungsinstrument“, erklärt Wagner. „Das gibt unseren Mandanten eine höhere Planungssicherheit und, durch Entlastung der Bilanz, auch mehr Unabhängigkeit gegenüber ihren Hausbanken.“ ■

activ factoring AG
Briener Straße 23
80333 München
Tel.: 089/54848-0
info@af-ag.de
www.af-ag.de

Kurzinterview mit Andreas Wagner, Vorstand der activ factoring AG

Welche Vorteile bietet Factoring?

Im Mittelpunkt steht die Absicherung gegen Forderungsausfälle. Darüber hinaus kann der Kunde unter anderem das *working capital* reduzieren, die Bilanz um risikohafte Aktiva bereinigen und das Unternehmen auch bei schwankenden Umsätzen mit Liquidität versorgen. Dadurch, dass wir uns um seine offenen Forderungen kümmern, kann er sich wieder auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Gibt es Branchenschwerpunkte?

Wir sind in vielen Branchen gut aufgestellt. Es gibt keine Schwerpunkte, aber gerade davon profitieren unsere Kunden. Wir sind

dadurch flexibler und kennen die Eigenarten vieler Branchen gut. Wir können so außerdem individuell auf die spezifischen Probleme unserer Mandanten besser eingehen.

Womit setzen Sie sich am Markt ab?

Besonders stolz sind wir auf die hohen Qualitätsstandards unserer professionellen und zügigen Geschäftstätigkeit. Wir gehen maximal auf die Kundenbedürfnisse ein. Unsere Kunden profitieren von einer stabilen Refinanzierung, da wir an den Bankkonzern Raiffeisenlandesbank Oberösterreich angeschlossen sind. ■



Mobiles Kapital

Als einziger Anbieter in Deutschland vereint OnePhone Festnetz, Mobilfunk und Telefonanlage in einer voll integrierten Lösung. Alle Funktionen einer modernen Telefonanlage werden konsequent mobilisiert und auf einem einzigen Mobilfunkgerät jederzeit und überall verfügbar gemacht. Was die Arbeitsabläufe in Unternehmen effizienter gestaltet, bringt auch klare finanzielle Vorteile.

Telekommunikation ist unerlässlich für Unternehmen. Als wichtiger Teil der eigenen Infrastruktur bindet sie aber viel Geld und ist ein wesentlicher Kostenfaktor. Mit der Telekommunikationslösung von OnePhone können Firmen Kapital und Ressourcen freisetzen, was neuen Spielraum für das Kerngeschäft eröffnet. Grundlage hierfür ist die Vereinigung aller TK-Elemente und die Auslagerung der Telefonanlage an einen Spezialisten.

Keine Kapitalbindung

OnePhone Kunden benötigen keine physisch vorhandene TK-Anlage mehr. Die Leistungen werden aus dem eigenen Rechenzentrum in Düsseldorf bereitgestellt – aus der Cloud. Dies spart Investitionskosten in eine eigene TK-Anlage sowie Ausgaben für deren Unterhalt, für Reparaturen und Modernisierungen.

Klare Vorteile entstehen auch bei den laufenden Kosten. OnePhone erhebt keine Gebühren bei Um- oder Aufrüstung. Ausgaben für die Anschaffung von mehreren parallel betriebenen Endgeräten

pro Mitarbeiter werden überflüssig. Der Nutzer hat nunmehr nur noch ein Mobilfunkgerät, das er stets bei sich trägt. Zudem fallen keine Kosten für Rufumleitungen und firmeninterne Anrufe an – deutschlandweit.

Flexibilität und Effizienz

Individuelle Tarife passen sich bei OnePhone dem Nutzerverhalten an, nicht umgekehrt. Von einem entsprechenden Basistarif ausgehend, können verschiedene Optionen hinzugebucht werden. So bezahlt der OnePhone Kunde tatsächlich nur den Service, den er wirklich benötigt. Ist es etwa notwendig, kurzfristig einen Home-Office-Arbeitsplatz zu realisieren, lässt sich der Tarif einfach und ohne langfristige Bindung für den Mitarbeiter ändern. Ganz nach dem individuellen Bedarf.

Zusätzlichen Mehrwert erwirtschaftet die Entscheidung für OnePhone durch freiwerdende Ressourcen im Unternehmen. Mitarbeiter sind durch das mobile Endgerät für Kunden stets ansprechbar, was die Effektivität beispielsweise im Außendienst signifikant erhöht. Die op-



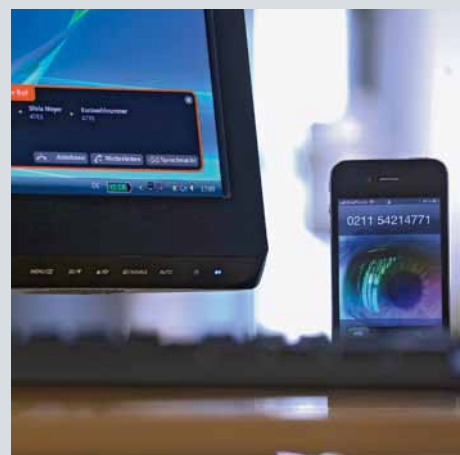
timale Erreichbarkeit spart Zeit durch verminderten Rückrufaufwand und beschleunigt die interne Kommunikation. Projekte kommen schneller zum Abschluss, das steigert die Wirtschaftlichkeit und sorgt für zufriedene Kunden. ■

OnePhone Deutschland GmbH
Düsseldorfer Straße 16 · 40699 Erkrath
Tel.: 02 11 / 54 23 54 23
info@onephone.de · www.onephone.de

Telekommunikation im Fokus: Mehr als nur Telefonie

Wirtschaftlicher Erfolg ist zu großen Teilen das Ergebnis eines reibungslosen Austauschs von Informationen – und dieser wird durch eine moderne Telekommunikation ermöglicht, die alle Elemente konsequent vernetzt und integriert. Die Vorteile für den Geschäftsalltag liegen auf der Hand: Abstimmung und Koordinierung gestalten sich schneller und ortsunabhängiger, zugleich sinkt der Zeitaufwand für Anrufmanagement, die freiwerdenden Ressourcen lassen sich effektiver nutzen. Die unkompli-

zierte Handhabung moderner Telekommunikation erlaubt die Fokussierung auf die Lösungsfindung und nicht länger auf die technische Infrastruktur. Durch die Konzentration auf das Kerngeschäft und verbesserte Arbeitsabläufe steigt die Produktivität jedes einzelnen Mitarbeiters und damit des gesamten Unternehmens. Moderne Telekommunikation ist mehr als reine Telefonie, sie ist der Austausch von Informationen auf direkte Art und Weise – ohne technische Brüche und Hindernisse. ■



Business Traveler

Besondere Destinationen für Urlaub und Tagungen –
vom *Wirtschaftsblatt* empfohlen für Unternehmer, Geschäftsleute und Privatisers



Ascona an den Ufern des
Lago Maggiore

Alte Pracht und neue Küche

Bei den wohlklingenden Namen Lago Maggiore mit seinen Orten Locarno, Ascona oder Verbania schwingt nicht nur südliche Sehnsucht, sondern stets auch ein Stückchen 60er-Jahre-Nostalgie mit. Doch in der Jet-set-Location von dazumal weht längst ein neuer Wind aus junger Küche und nachhaltigem Tourismus.

Für den Aufbruch an den prachtvollen Ufern des Lago Maggiore im Tessin steht zum Beispiel das Ehepaar Daniela und Philippe Frutiger. 2007 übernahmen sie das Hotel Giardino im Schweizer Ferienort Ascona. Lebensqualität, Nachhaltigkeit und stilvoller Service sind seitdem die Merkmale des Hauses mit der überschaubaren Größe von 54 Doppelzimmer und 18 Suiten. Das Hotel hält, was sein Name verspricht: Es befindet sich inmitten einer blühenden, mediterranen Parkanlage und bietet den Gästen so Raum zum Rückzug und zur individuellen Urlaubsplanung. Zwischen Blumenmeeren, Teichen, Pool und Gartenkunst verwöhnt das 5-Sterne-Re-

fugium mit Service auf höchstem Niveau. Als erstes Hotel in der Schweiz neutralisiert der Betrieb den CO₂-Ausstoß vollständig und bietet seit 2009 klimafreundlichen Urlaub an.

Pittoreske Dörfer und ursprüngliche Natur

All das fügt sich ebenso modern wie stimmig in die unvergleichliche Landschaft des Tessin ein. Lustvoll und lebensfroh, verschwenderisch und verführerisch, wie es nur die Gärten des Südens sind. Jeder, der schon einmal durch den Gotthard-Tunnel gen Süden reiste, kennt das unvergleichliche Erlebnis, aus



**Grünes Paradies:
Das Hotel Giardino**



**Jüngster Zwei-Sterne-Koch
Europas: Rolf Fliegau**

den kalten Höhen der Alpen in die warmen, blühenden und duftenden Täler des Tessin zu kommen, wo sich am Lago Maggiore die Schweiz und Italien treffen.

Der Lago Maggiore bedeckt eine 212,5 Quadratkilometer große Fläche und reicht von der südlichen Alpenkette bis an den Rand der Poebene. Wie die anderen oberitalienischen Seen entstand er beim Abschmelzen eiszeitlicher Gletscher. Vor allem sein Nordteil ist von hohen Felswänden umgeben. So finden sich neben dem Wassersport auf dem See rund um die grünen Hügel unzählige traumhafte Plätze und Orte, und wer auf Erkundungstour in die Täler des Tessin aufbricht, dem eröffnen sich pittoreske Dörfer und ursprüngliche Natur. Kein Wunder also, dass längst nicht nur im Cabriolet, sondern auch auf dem Fahrrad die Gäste vom Giardino zu ihren Tagestouren aufbrechen.

Jüngster Zwei-Sterne-Koch Europas

Indes, viel Grund, das Hotel zu verlassen, gibt es nicht. Wer sich nicht im Hotelpark sein schattiges Plätzchen sucht oder in den ausgezeichneten Spa-Angeboten Entspannung findet, der kann sich in den beiden Hotelrestaurants mit Sterneküche verwöhnen lassen. Wie im Ristorante Ecco, zu dem abends Besucher aus der ganzen Region kommen. Voranmeldung ist bei dem ebenso kleinen wie mehrfach ausgezeichneten Restaurant allerdings Pflicht. Das Ecco steht für ausgezeichnete Aromenküche, die täglich von den Ideen des Küchenchefs Rolf Fliegau neu inszeniert wird. Sein Anspruch, den natürlichen Geschmack der Zutaten so zu kombinieren, dass die Gäste ein kulinarisches Meisterwerk auf ihren Tellern finden, brachte dem erst 31-jährigen Talent bereits zwei Michelin-Sterne ein. Er ist mit 31 Jahren

damit der jüngste Zwei-Sterne-Koch der Schweiz. Vor einem Jahr noch kochte der gebürtige Deutsche im Noma in Kopenhagen, dem „besten Restaurant der Welt“ – und liess sich stark von der naturnahen Küche inspirieren. Seine kreativen Kombinationen und intensive Nuancen eröffnen neue Geschmackswelten und lassen jeden Abend zu einem unvergesslichen Gourmet-Abenteuer werden.

Moderne Interpretation der mediterranen Küche

Für die Küche des Hauptrestaurants Aphrodite zeichnet Alexander Hausherr verantwortlich. Der 31-jährige Münchner war unter anderem als *Chef de Cuisine* auf den Segelyachten Sea Cloud und Sea Cloud II und als *Sous Chef* im norddeutschen Luxusresort Alter Meierhof kochende Inspiration. „Während meiner Zeit auf dem Mittelmeer habe ich mich jeden Tag aufs Neue von der Vielfalt der mediterranen Küche inspirieren lassen können“, beschreibt Alexander Hausherr seine Passion für die moderne Interpretation mediterraner Köstlichkeiten.

Das Hotel Giardino, dessen operative Leitung Anfang 2011 an Wolfram Merkert übergeben wurde, bietet auch den passenden Rahmen für exklusive Seminare und Tagungen. Eine komplette Infrastruktur verbindet sich hier mit dem erstklassigen Service eines Top-Hotels. Mit dem passenden Rahmenprogramm – von Golf bis Grotto, Kultur bis Shoppingtour – erhalten die Events noch den letzten Schliff – nicht nur für „Big Business“, sondern für private Events. „All inclusive“ ist in jedem Fall die Neuentdeckung der Destination Lago Maggiore. ■

www.giardino.ch

Treffpunkte



Kölner Premiere geglückt

Es war ein spannendes Finale eines großen Turniers: Der Engländer Danny Willett hat sich nach einem Stechen den Titel beim erstmals in Köln ausgetragenen Traditionsturnier der European Tour, der BMW International Open, gesichert. Leser des Medienpartners *Wirtschaftsblatt* waren hautnah dabei.

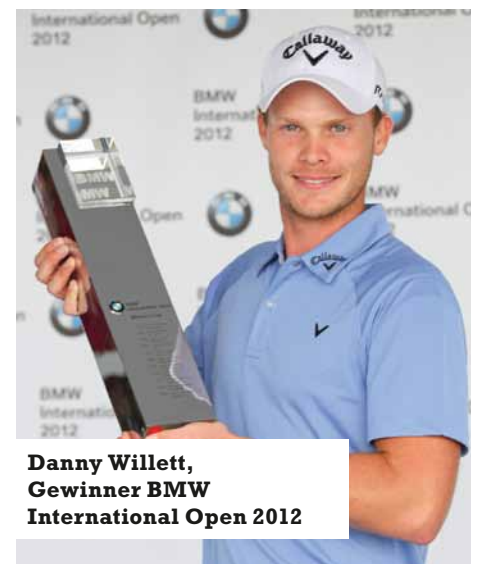
Es war ein dramatisches Finale, in dem die Entscheidung im Stechen erst am vierten Extra-Loch gegen den Australier Marcus Fraser fiel. Zum siebten Mal in der 24jährigen Geschichte der BMW International Open und zum

zweiten Mal hintereinander war damit ein *Playoff* erforderlich geworden. Nachdem sie 18 Löcher in zunehmenden Regen und böigen Wind gespielt hatten, mussten Fraser und Willett in die Verlängerung. Nach den insgesamt 72 Spielbah-

nen lagen die beiden schlaggleich bei -11, so dass ein Stechen erforderlich wurde – ausgerechnet auf der 18. Spielbahn des *Championship Course*, die sich an diesem Sonntag mit am schwersten spielte, weil dort ein heftiger Gegenwind blies.



**Verpasste den Cut am
Turnier-Freitag: Martin
Kaymer**



**Danny Willett,
Gewinner BMW
International Open 2012**



Lokalmatador Marcel Siem legte eine beeindruckende Aufholjagd hin

„Das ist einfach unglaublich“, sagte Willett. „Es war ein harter Tag, wirklich brutal. Der Wind, der Regen – und Marcus hatte eine großartige Runde. Dieser Sieg fühlt sich phantastisch an. Dafür habe ich gearbeitet, seit ich ein Kind war.“

Mit 24 Jahren und 265 Tagen ist Willett hinter Martin Kaymer 2008 der zweitjüngste Sieger der BMW International Open aller Zeiten. Kaymer, der den Cut am Freitag verpasst hatte, war bei seinem Triumph 23 Jahre alt. Bester deutscher Teilnehmer war Lokalmatador Marcel Siem (Ratingen), dem nach einer seiner berühmten Achterbahnfahrten – unter anderem schlug Siem seine Bälle zweimal ins Wasser – fast noch ein spätes Comeback gelungen wäre. Siem teilte sich

am Ende den sechsten Platz mit dem Turniersieger von 2006, dem Schweden Henrik Stenson. Bernhard Langer, der zum 23. Mal bei den BMW International Open am Start war, wurde geteilter 23..

Nah am Ball und mit exklusiven Einblicken in das Großevent waren die Gäste des Medienpartners Wirtschaftsblatt. Bei Köstlichkeiten von Feinkost Dallmayr und guten Getränken hatten sie zudem aus dem VIP-Club den besten Blick auf die spannende Entscheidung an Loch 18.

Im kommenden Jahr kehrt das Turnier für sein 25jähriges Jubiläum für ein Jahr wieder nach München Eichenried zurück. Wirtschaftsblatt-Leser können auch dann wieder dabei sein. ■



Golf und Wirtschaft(sblatt) – das passt zusammen



Der Schwede Henrik Stenson belegte den 6. Platz

DAS SOFA

WHAT A FEELING



Du und keine andere ...

Zeitloses Design und einzigartiger Komfort von W.SCHILLIG, Ebersdorf/Germany.

Unser Bestseller »taoo« verführt Sie zum stilvollen Entspannen.



W.SCHILLIG

www.schillig.com

APP your SOFA!

Polstermöbel-APP jetzt für iPhone und iPad.



Scan it!

Die Konkurrenz erwacht

Er ist eine der herausragenden Unternehmerpersönlichkeiten des Landes: Dr. Jürgen Heraeus formte sein Unternehmen zu einem Edelmetall- und Technologiekonzern mit über 25 Milliarden Euro Umsatz – und damit laut aktuellem *Wirtschaftsblatt*-Ranking zum fünftgrößten Familienunternehmen in Deutschland. In Düsseldorf sprach er vor Familienunternehmern über Schwellenländer.

Dass es dem Engagement und Vorbild von Familienunternehmern vom Schlage Jürgen Heraeus' bedarf, darauf wies bei seinem Grußwort im altherwürdigen Industriecenter in Düsseldorf Lutz Goebel, Präsident des Verbandes Die Familienunternehmer - ASU e. V., hin. Goebel verwies auf die aktuellen Bedrohungen für das Familienunternehmertum in Deutschland. Neben den in Berlin bereits breit diskutierten Plänen umfangreicher Steuererhöhungen stünden vor allem der Euro und die Energieversorgung auf der Tagesordnung seiner politischen Arbeit. Der Verband startet zur Zeit eine Kampagne zur steuerlichen Stärkung des Eigenkapitals.

Wie paradox diese Belastungen in der globalen Wettbewerbs-Perspektive sind, zeigte der Vortrag von Dr. Jürgen Heraeus vor den 60 geladenen Familienunternehmern. Ermöglicht hatte die Veranstaltung das auf Familienunternehmer spezialisierte Bankhaus Hauck & Aufhäuser, bei dem Dr. Heraeus Mitglied des Aufsichtsrates ist.

Heraeus berichtete über die ökonomischen Entwicklungen in den Schwellenländern Afrikas und Asiens und die daraus resultierenden Chancen und Risiken für hiesige Unternehmer und Unternehmen.

Für Unternehmer, die dort bereits engagiert sind oder über ein diesbezügliches Engagement nachdenken, gab der 1936 in Hanau geborene, promovierte Volkswirt Handlungsempfehlungen mit Augenmaß. Dr. Jürgen Heraeus, der von 1970 bis zum Jahr 2000 die Geschicke der Heraeus GmbH erst in der Geschäftsleitung und dann als Vorsitzender erfolgreich lenkte und das Familienunternehmen zu einem Konzern mit weltweit über 13.000 Beschäftigten an 121 Standorten und 25 eigenen Entwicklungszentren ausbaute, erklärte: „Mittelständische Unternehmen brauchen keine Angst zu haben, wenn sie in die Schwellenländer gehen, aber sie müssen gut vorbereitet sein.“ Die Kunst bestehe vor allem darin, zu wissen, wann man in einen Markt gehe: „Denn zu früh kann ebenso falsch sein, wie zu spät“.



**Große Unternehmerpersönlichkeit:
Dr. Jürgen Heraeus**

Seit 2000 ist Dr. Jürgen Heraeus Aufsichtsratsvorsitzender der Heraeus Holding GmbH. Der Konzern mit Sitz in Hanau ist ein Familienunternehmen mit einer über 160jährigen Tradition. Die Kompetenzfelder umfassen die Bereiche Edelmetalle, Materialien und Technologien, Sensoren, Medizinprodukte, Dentalprodukte sowie Quarzglas und Speziallichtquellen. Mit einem Produktumsatz von 4,8 Milliarden Euro und einem Edelmetallhandelsumsatz von 21,3 Milliarden Euro hat Heraeus eine führende Position auf den globalen Absatzmärkten.

Neben den Einblicken in die zuweilen unterschätzten Schwellenländer Lateinamerikas und Afrikas mahnte Heraeus, dessen Konzern mehr als die Hälfte seines Umsatzes bereits in Asien macht, jeder international agierende Unternehmer müsse sich von der ungeheuren Dynamik der asiatischen Märkte vor Ort selbst ein Bild machen. Nicht wenige Zuhörer wünschten sich insgeheim, dieser Appell würde auch für so manche deutsche Politiker gelten. ■



v. r.: Michael Schramm (pers. Haftender Gesell. Bankhaus Hauck & Aufhäuser), Lutz Goebel (gesch. Gesell. Henkelhausen und Präsident Die Familienunternehmer - ASU), Dr. Jürgen Heraeus und Michael Oelmann (Herausgeber Wirtschaftsblatt)

Kundenveranstaltung? Unternehmenspräsentation? Firmenfilm?

Ist bei Ihnen was los?

Dann sollten Sie davon wirkungsvolle Bilder produzieren lassen! Denn Reportagen, Produktfilme und Unternehmensportraits schaffen bleibenden Eindruck bei Kunden, Mitarbeitern und Gästen. Unser Film-Team von Wirtschaftsblatt-TV produziert für Sie in der bewährten Wirtschaftsblatt-Qualität Bilder, die haften bleiben: professionell, spannend, günstig.



Anruf genügt für weitere Infos: Anja Schumacher, Tel.: 02 11/311 2060-40, schumacher@wirtschaftsblatt.de

Wirtschaftsblatt TV



Kraftverstärker für die Wirtschaft

Als auflagenstärkstes regionales Wirtschaftsmagazin Deutschlands ist das *Wirtschaftsblatt* die Plattform des heimischen Mittelstands. Mit seinen Berichten aus Unternehmen und Wirtschaft, von kommunalen Wirtschaftsförderungen und Landesministerien, aus Netzwerken und Kammern bietet es fünfmal pro Jahr die Business-Informationen aus der Region.

Durch seine zielgenaue Versendung per Post erreicht das *Wirtschaftsblatt* exakt die entscheidenden Köpfe der heimischen Wirtschaft. Und ist damit das Netzwerk für Kontakte, Kunden und Kooperationen. In 13 starken Regionen des ganzen Landes.

Wirtschaftsblatt

Heerdter Landstraße 141
40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 3 11 20 60-0
verlag@wirtschaftsblatt.de
www.wirtschaftsblatt.de

Die Themen des nächsten Heftes 4/12

SCHWERPUNKTHEFT BEWEGEN

Was bewegen Unternehmen für andere Unternehmen? In Heft 4/12 dreht sich alles darum, wer die Wirtschaft am Laufen hält. Unternehmer verraten, was sie bewegen und bewegt.

Spedition & Logistik

Die klassischen Bewegter: wie erreichen Güter zeit-, kosten- und umweltschonend per Straße, Schiene, Luft oder Wasser ihren Empfänger?

Verpackung & Design

Die beste Verpackung spart Volumen und bietet Fläche, wenn Güter und Waren in Bewegung versetzt werden. Wir zeigen, was Hersteller und Dienstleister zu bieten haben.

Mobilität & Businessreisen

Was sind die effizientesten und komfortabelsten Wege, Personen zu bewegen? Unser Spezial über Reise- und Flottenmanagement, Autovermieter, Fluglinien und Hotels zeigt Lösungen für den Mittelstand.

Energie

Ohne sie bewegt sich nichts: Energie. Lösungen aus dem Kosten- und Sicherheitsdilemma rund ums Thema bieten unsere Berichte von Generatoren und Motoren, Contracting und Energieversorgern, Solar und Effizienz.

Beste Arbeitgeber

Begleitend zu unserem Spezial-Magazin „Beste Arbeitgeber“ für Studenten geht es auch im kommenden *Wirtschaftsblatt* um Unternehmen, die Zukunft bieten und ihre Mitarbeiter bewegen.

Kommunikation & Marketing

Was nutzt das beste Produkt und der innovativste Service, wenn niemand davon weiß? Welche Profis für den Mittelstand Kunden und Konsumenten bewegen, lesen Sie im kommenden Heft.

ServiceFax: 0211 / 311 20 60-10

- Ich wünsche eine unverbindliche Beratung über die Werbe- und Promotionmöglichkeiten im *Wirtschaftsblatt*.
- Ich bin Unternehmer und möchte das *Wirtschaftsblatt* kostenlos abonnieren
- Ich bin bereits Abonnent – meine Empfängerangaben haben sich geändert

Firma/Stempel _____
Ansprechpartner _____
Straße/Hausnummer _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

Wirtschaftsblatt

Impressum

Herausgeber Michael Oelmann

Wirtschaftsblatt Verlagsgesellschaft mbH

Heerdter Landstraße 141 · D-40549 Düsseldorf · Tel.: 0211/311 20 60-0

Fax Verlag: 0211/311 20 60-10 · Fax Redaktion: 0211/311 20 60-30

verlag@wirtschaftsblatt.de · www.wirtschaftsblatt.de

Chefredaktion Marc Daniel Schmelzer (mds), schmelzer@wirtschaftsblatt.de

Michael Kranz (MiK), kranz@wirtschaftsblatt.de

Vertriebsleitung Jochen Oelmann, j.oelmann@wirtschaftsblatt.de

Vertriebskoordination Andreas Hodapp-Schneider, Andrea-Maria Schauf

Regionalleiter Tina Marie Bongartz, Christiane ten Eicken (Wuppertal), Katja Eifler (Neuss), Sabine Hense-Ferch (Lippstadt), Brigitte Freitag (Hannover), Jürgen Haß (Nürnberg), Anna Hüser (Düsseldorf), Volker Motz (Köln), Falk Al-Omary (Siegen), Marc Daniel Schmelzer (Mettmann), Gisela Splitt (Essen),

Redaktion Ronald Morschheuser (romo), Barbara Ochs (os), Karsten Sander (ks), Andreas Schultheis (as), Anja Schumacher (aks), Carola Thielecke (cth), Brigitte Waldens (bw), Jan D. Walter (jdw), Andrea Wiegmann (aw) · Tel.: 0211/311 20 60-0, redaktion@wirtschaftsblatt.de

Redaktionsmitarbeit Susanne Birkner (Wuppertal), Peter ten Eicken (pte), Birgit Fliege (Willich), Otto Geissler (Augsburg), Ines Godazgar (Halle/Saale), Martina Gorlas (Essen), Mathias Hajek (Düsseldorf), Barbara Anna Hüser, Nadia Joppen (Willich), Thomas Leif (Düsseldorf), Margit Schmitt (Köln), Elke Sichelschmidt (Mülheim/Ruhr), Sabine Spatzek (Herrenburg), Inga Sprünken (Köln), Meike Sturat (Köln), Anne Swodenk (Düsseldorf), Karin Weidenbacher (Wendlingen)

Firmenberatung Andrea-Maria Schauf, Heinz Josef Arndt, Christiane Butlin, Sabine Dobbek, Bernd Häckel, Jürgen Haß, Heike Hesse, Werner Kämmerer, Brigitte Kürten, Ulrike Lamberty, Hans-Ulrich Noll, Christian Pianka, Felicitas Raecke, Martina Sauer, Simona Schwabe, Karin Schwarzer, Regina Räthe, Carola Thielecke, Stefan Trceziok, Brigitte Vesenbeck
Tel.: 0211/311 20 60-21, anzeigen@wirtschaftsblatt.de

Gestaltung Daniela Schröder (Leitung); schroeder@wirtschaftsblatt.de, Tel.: 0211/311 20 60-24
Julia Schmitz, Gisela Röhrig-Wargalla

Art Direktion Achim Schreiner, Tel.: 0211/311 20 60-56

Veranstaltungen Andrea Schauf

Wirtschaftsblatt-TV Andreas Kranz, Katja Eifler

Buchhaltung Petra Brandt, Tel.: 0211/311 20 60-0

Bürokoordination Anja Schumacher, Tel.: 0211/311 20 60-40, schumacher@wirtschaftsblatt.de; Uta Bunn, Simona Müller, Leona Tekaat

Informationsdienste und Datenbank Michael Künzer (Leitung); Jan Kranz, Joshua Kranz, Kornelius Martusche

Fotos Simone Bahrmann, Anikka Bauer, Torsten Baumann, Harald Bickel, Achim Blazy, Martin Bühler, Ulli Dackweiler, Günter Distler, Oliver Flörke, Thomas Gödde, Dirk Grobelny, Andreas Herrmann, Dirk Hoy, Daniel Koebe, Peter Kossok, Günter Lintl, Boris Loehrer, Martin Magunia, Angelika Osthues, Thomas Redeker, Sandra Sanchez, Volker Schäffner, Peter Sudermann, Anja Tinter, Rupert Warren, Frank Wiedemeier, Andreas Willems

Aboservice Simona Müller, Tel.: 0211/311 20 60-28, mueller@wirtschaftsblatt.de

Distribution Michael Hellmann, Rainer Schade

Druck Hofmann Infocom GmbH, Nürnberg

Das *Wirtschaftsblatt* ist das regionale Wirtschaftsmagazin mit eigenständigen Ausgaben für die Regionen Metropole Ruhr, Westfalen, Köln - Bonn - Aachen, Düsseldorf, das Bergische Land, den Niederrhein, den Kreis Mettmann, Baden-Württemberg, Bayern, Ostdeutschland, Rhein - Main - Saar, die Metropolregion Hannover sowie Norddeutschland. Persönlich gekennzeichnete Beiträge und Firmenbeiträge stellen nicht unbedingt die Meinung des Verlages dar. Alle Rechte liegen bei der Wirtschaftsblatt Verlagsgesellschaft mbH, Düsseldorf. Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 25 vom 1.2.2011. 19. Jahrgang.

WIRTSCHAFTSBLATT Verlagsgesellschaft mbH

Geschäftsführer: Michael Oelmann

HRB-Nr. 49351, Amtsgericht Düsseldorf

„Die Stärkung des Standorts ist unser Ziel.“



IVW-geprüfte
gesamtvbreitete Auflage:
137.045 Hefte (II/2011)

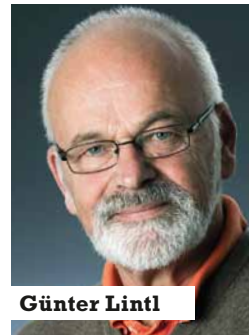
Teamköpfe



Brigitte Kürten

Seit einem halben Jahr berät **Brigitte Kürten** die Kunden des *Wirtschaftsblatt* bei maßgeschneiderten Kommunikationsmaßnahmen. Das Strickzeug

dafür hat sich die Diplom-Ingenieurin für Bekleidungstechnik in jener Branche erworben, für die Düsseldorf in der ganzen Welt bekannt ist: der Modebranche. Ob für Joop, Esprit, Byblos oder Comma, stets hat die kommunikative Düsseldorferin mit einer starken Vernetzung aller Akteure dafür gesorgt, dass der Vertrieb neuer Kollektionen auf Anhieb funktioniert. Übrigens auch, wenn es um das leibliche Wohl geht: 2004 tauschte Brigitte Kürten feine Stoffe gegen feine Kost und betreibt seither unter www.kostbar-feinkost.de ein Gourmetportal.



Günter Lintl

Etwas für die Sinne bieten auch die Produkte, die Fotografenmeister **Günter Lintl** für das *Wirtschaftsblatt* erstellt. Sein Auge fürs Detail hat sich der gebürtige Ge-

velsberger in langjähriger Portrait- und Industriefotografie geschärft. Auf ihn aufmerksam wurde das *Wirtschaftsblatt*, als Lintl in beeindruckenden Bildern die Regionale 2006 im Bergischen Städtedreieck dokumentierte. Seitdem liefert der Wahl-Wuppertaler ausdrucksstarke Charakterporträts an exponierten Standorten. Zum kompensatorischen Ausgleich für die Hektik des Alltags dienen dem Bildjournalisten Landschaftsfotografie und die dokumentarische Ablichtung der Zeitgeschichte. Die innere Ruhe dafür holte sich Günter Lintl hoch in der Luft beim Segelfliegen oder tief unter der Erde bei der Höhlenforschung – auch hier stets begleitet von seiner Hasselblad-Kamera. ■

Gut zu wissen!

Auf diesen Seiten finden Sie empfehlenswerte Dienstleister aus Ihrer Region.
Das *Wirtschaftsblatt* liefert Adressen mit Mehrwert.

Ihre Branche fehlt? Ihre Firma auch? Formulare unter Tel.: 02 11/311 20 60-0,
Fax: 02 11/311 20 60-10, verlag@wirtschaftsblatt.de (Bringt viel, kostet wenig; ab 150 Euro präsent)

Akquisition/Marketing

KONTAKT & Joerßen
Martina **DIALOG**

KONTAKT & DIALOG

Neukundengewinnung in Ihrem Unternehmen

- Beratung & Durchführung Neukundenakquise
- Marketingmaßnahmen & PR-Arbeit
- Planung & Umsetzung von Businessveranstaltungen
- Telefon- & Akquisetraining

Kreuzweidenstraße 87a · 53604 Bad Honnef

Tel.: 02224/9012761 · Fax: 02224/9012762

info@kontakt-dialog.de · www.kontakt-dialog.de

Druck/Medien



Zimmermann GmbH Druck + Medien

...geht nicht, gibt's bei uns nicht! Wir drucken für Sie (fast) alles: Visitenkarten, Briefhüllen, Mappen, Flyer, Broschüren, Plakate u. v. m. Und sind Spezialisten in der Veredelung Ihrer Drucksachen: Stanzen, Prägen, Rillen, Falzen – Ihr Werbemedium mit individueller Note

Victoriamstraße 4 · 50668 Köln

Tel.: 0221/133875 · info@zimmermann-medien.de

www.zimmermann-medien.de

Gebäudereinigung

SCHULTEN
GEBÄUDEDIENSTE

Paul Schulten GmbH & Co. KG

Unterhaltsreinigung · Synchro-Clean

Gebäudereinigung · Klinik-Service

Technische Dienste · Schmutzfangmatten

Niederlassung Aachen: Jülicher Straße 213-237 · Aachen

Tel.: 0241/53809323-0 · Fax: 0241/53809323-9

Niederlassung Rheinland: Kleinhülsen 43 · Hilden

Tel.: 02103/9840-0 · Fax: 02103/9840-49

mail@schulten.de · www.schulten.de

Hygienepapiere



Kurt Müller GmbH

Als Spezialist für Hygienepapiere stellen wir Ihre Waschräume hygienisch und wirtschaftlich aus – zur Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter, Kunden, Besucher und Controller. Für Ihre Produktionsbereiche liefern wir Ihnen u. a. Putztücher und Müllsäcke.

Zeppelinstraße 1-9 · 50259 Pulheim-Brauweiler

Tel.: 02234/9286-30 · Fax: 02234/9286-50

www.mueller-hygiene.de

Personal und Arbeit



JOB2TOP GmbH

Ihr Personaldienstleister für Fach- und Führungskräfte
Arbeitnehmerüberlassung und Personalvermittlung
Gewerbliche, technische und kaufmännische Berufe
Engineering und Management

Standorte: Troisdorf – Düsseldorf – Remscheid

Echternacher Straße 14 · 53842 Troisdorf

Tel.: 02241/845270

troisdorf@job2top.de · www.job2top.de

Pinzetten-Manufaktur



VOMM GmbH

Pinzetten-Manufaktur · Professionelle Qualität

ESD – elektrostatisch hoch-ohmig ableitend,

antimagnetisch, antistatisch, Schutz vor Nickelallergie

Prinzenstraße 41 · 42697 Solingen

Tel.: 0212/329418 · Fax: 0212/332631

info@vomm.com · www.vomm.com

Schmierstoffe



Wunsch Öle GmbH

Industrie-Öle und Kühlschmierstoffe

Korrosionsschutzöle, Spezialschmierstoffe

Just-in-Time-Lieferung, Fluid-Management

Kühlschmierstoff-Überwachung und Pflege

Halskestraße 6 · 40880 Ratingen

Tel.: 02102/4900-00 · Fax: 02102/4900-10

www.wunsch-oele.de · service@wunsch-oele.de

Torsysteme



INOVATOR-Schnellaufstore GmbH

Industrietore – Brandschutztüren – Tore und

Garagentore

Industriestraße 67 · 40764 Langenfeld

Tel.: 02173/9763-0 · Fax: 02173/976333

info@inovator.de · www.inovator.de

Wirtschaftsblatt

Präsent in der ganzen Region:

Die Firmenempfehlungen in der Rubrik „Adressen“.

Bestellformulare unter

Tel.: 02 11/311 20 60-0

oder per E-Mail:

verlag@wirtschaftsblatt.de

SPEAK FUTURE!

Jahrestagung der Wirtschaft im Rheinland

Wirtschafts Forum Düsseldorf



Kopf-schüttler

Zuletzt bin ich beim Vorbeilesen auf eine Meldung gestoßen, die mich mit einer meiner Unzulänglichkeiten konfrontierte. Zu lesen war, dass fordernde Kunden durch beherztes Auftreten oft Preisnachlässe oder zusätzliche Extras für sich herauschlagen. Die betroffenen Händler oder Dienstleister zwinge dieses Verhalten zu wahren Drahtseilakten zwischen Kundenorientierung und Profitabilität. Mein Mitleid mit diesen von Kunden geschundenen Seelen hält sich in Grenzen, denn ich gehöre zu der anderen Kundengruppe. Mein Auftauchen treibt Verkäufern und Dienstleistern Euro-Zeichen in die Augen, weil aus jeder meiner Poren ein Duft diffundiert, der nachgerade dazu aufruft, mich zu übervorteilen. Es klingt vielleicht wie ein schlechter Witz, aber beim Wäschereidienstleister meines ehemaligen Vertrauens kostete das Reinigen eines Oberhemdes einen Euro mehr pro Stück, wenn statt meiner Gattin ich es brachte. Weitere Beispiele gefällig? Ein Autohändler hat mir schon einmal Sportsitze empfohlen, in denen ich nicht nur während der Probefahrt, sondern noch Jahre später sehr unbequem gesessen habe. Als Kunde der Freiwild-Fraktion scheue ich aus Angst vor dem IGel'schen Testosteron-Test jeden Arztbesuch. Mein Kleiderschrank ist voller Ware, die man mir mit Versicherungen wie „passt perfekt“ oder „steht Ihnen ausgezeichnet“ auf den Leib geschmeichelt hat, die daheim dann aber nach erbosten Kommentaren der besseren Hälfte und Lachsälven der undankbaren Leibesfrüchte in die hinteren Schrankregionen des Vergessens wanderten. Man muss es mir ansehen, dass ich für einen Umtausch – und damit für ein öffentliches Eingeständnis meiner fehlenden Urteilskraft – zu stolz bin. Dumm gelaufen! ■ MiK

Maximen



Thomas Schlechter ist Mentaltrainer aus Bayern

Im Kopf beginnt Deine Zukunft

Freunde ungewöhnlicher Lebensläufe hätten ihre wahre Freude an Thomas Schlechter. Der gebürtige Heidelberger war Deutscher Meister im Vollkontakt-Kickboxen, gründete Kölns auflagenstärkstes Lifestyle-Magazin, die City-News, half zwischenzeitlich Motivations-Guru Christoph Daum beim zyklisch darbanden FC und veranstaltet heute Motivationsseminare auf der Zugspitze.

Am Fuße des Wettersteingebirges hat der 47jährige seit einigen Jahren auch seinen Lebensmittelpunkt. „Weil es dort so schön ist“, sagt der Mentaltrainer mit einer Ruhe, die nur seinem Berufszweig zu eigen ist. Er habe sich im Leben mehrfach neu erfunden, erzählt Schlechter: „Neues hilft dem Menschen, größer und vollkommener zu werden.“ Doch häufig lähme die Angst vor dem Ungewissen, die damit verbundenen Herausforderungen anzunehmen. Schlechter hilft Unternehmern und Führungskräften, diese Blockade im Kopf zu überwinden.

Jede Biographie könne in Phasen eingeteilt werden. Harte Brüche grenzen die Lebensabschnitte ab. „Oft feh-

len aber Strategien, diesen sprunghaften Veränderungen zu begegnen, sei es beim Wechsel an die Universität, einem Aufstieg im Beruf oder der Geburt eines Kindes. An dieser Stelle beginnt die Überforderung“, so Thomas Schlechter. Dieser könne aber durch Kopfarbeit erfolgreich begegnet werden.

Der Weg zur Problemlösung bestehe aus fünf Schritten: „Sie müssen die Situation analysieren: Was war der Auslöser für die Krise, was die Ursache? Danach gilt es Ruhe zu bewahren. Ungebremste Emotionen können bei einer Problemlösung stören.“ Als nächstes müsse ein Ziel lösungsorientiert definiert und vor allem positiv formuliert werden. Man dürfe sich also nicht mit den Dingen beschäftigen, die man nicht möchte, sondern müsse das zu Papier bringen, was man möchte. „Im vierten Schritt erhöhen Sie die Ansprüche an das Ziel“, fährt Schlechter fort. „Geben Sie sich nicht mit dem Einfachsten zufrieden. Nutzen Sie die Krise als Chance, um weiter zu wachsen. Zu guter letzt gilt es, schnell zu entscheiden und schnell zu handeln“, schließt der Mentaltrainer in ruhigem Ton. ■ ks

klassik radio



Bleiben Sie entspannt

Auch über DAB+



Fotograph Clive Arrowsmith

Klassik Hits

Anna Netrebko, David Garrett,
Rolando Villazón, Nigel Kennedy...
Alle Stars der Klassik.



auf Blu-ray und DVD erhältlich

Filmmusik

Fluch der Karibik, Herr der Ringe,
Avatar, King Kong, The Day After Tomorrow...
Die größten Filmmusik Hits.



Klassik Lounge

Entspannen mit sanften Downbeats,
gemixt von Europas besten DJs.

Underberg®



Auf die Kräuter kommt es an

www.underberg.com