

Offizielles Magazin
des Wettbewerbes
„Großer Preis
des Mittelstandes“



P.T. MAGAZIN

für Wirtschaft und Gesellschaft

10. Jahrgang | Ausgabe 3 | 2014 | ISSN 1860-501x | 3 Euro

www.pt-magazin.de

Fesseln für die EZB

Die Karlsruher Richter klopfen Draghi auf die Finger

Mikrokosmos Russland

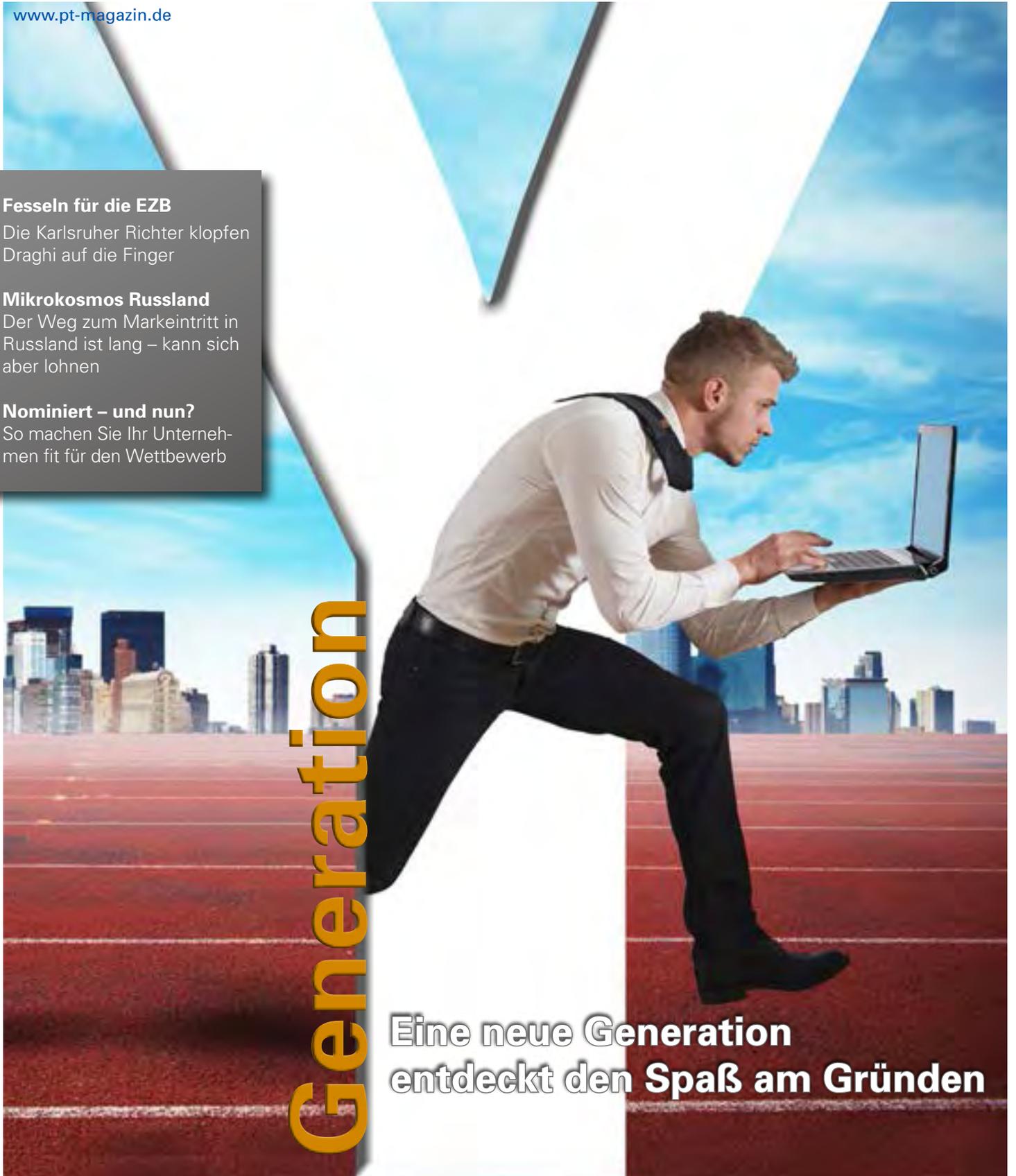
Der Weg zum Markteintritt in Russland ist lang – kann sich aber lohnen

Nominiert – und nun?

So machen Sie Ihr Unternehmen fit für den Wettbewerb

Generation

Eine neue Generation
entdeckt den Spaß am Gründen



Schoepe Display kauft Gundlach Display + Box

Zum 1. April 2014 erwarb die Schoepe Display GmbH alle Gesellschaftsanteile der Gundlach Display + Box GmbH, einer Tochtergesellschaft der Gundlach Gruppe. Schoepe übernimmt alle rund 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Standort an der Buckower Chaussee 114 wird langfristig gemietet und als zweites Standbein zusätzlich zur bisherigen Produktionsstätte in Dahme/Mark weiterentwickelt.

Mit der Übernahme entsteht ein Displayspezialist mit über 30 Mio. Euro Jahresumsatz und mehr als 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Beide Gesellschaften entwickeln und produzieren werttragende und selbstdarstellende Displays aus Karton und Wellpappe zur Verkaufsförderung am Point of Sale. Durch ihre unterschiedlichen Schwerpunkte ergänzen sich die beiden Unternehmen im Kunden-, Produkt- und Produktionsportfolio in idealer Weise und eröffnen so hervorragende Wachstumsperspektiven für die Zukunft.



v.l.n.r. Andreas Grathwohl (Geschäftsführender Gesellschafter der Schoepe Display GmbH), Regina Schoepe (Gesellschafterin der Schoepe Display GmbH), Jürgen Schoepe (Geschäftsführender Gesellschafter der Schoepe Display GmbH), Paul von Schubert (Geschäftsführender Gesellschafter der Gundlach Holding GmbH & Co. KG), Gerd Franz (Geschäftsführer der Gundlach Holding GmbH & Co. KG)

Die Schoepe Display – 1984 gegründet – ist ein Brandenburger Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Entwicklung, Produktion und Distribution. So bietet das Unternehmen Full-Service inklusive Paketversand für Markenartikler am POS. Durch Einsatz neuester Technik, Modernisierungen im Produktionsablauf und Kapazitätserweiterungen konnte der Umsatz zwischen 2002 und 2012 von neun auf 16 Mio. Euro und die Anzahl der Arbeitsplätze von 90 auf 190 gesteigert werden. Stark in der Region verwurzelt, ist die Firma nicht nur anerkannter Ausbildungsbetrieb in den Berufen Mediengestalter, Industriekaufmann, Fachkraft für Lagerlogistik und Verpackungsmitteltechnologie, sondern stellt ebenso Ferienarbeits- und Praktikumsplätze zur Verfügung, unterstützt den Denkmalschutz und regionale Vereine. Die Leistungen und das Engagement der Schoepe Display GmbH sind preisverdächtig, da wundert es nicht, dass das Unternehmen 2007 mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“, 2008 mit der Ehrenplakette für nachhaltiges Wachstum und 2010 als „Premier Finalist“ ausgezeichnet wurde.

Jay Mug aus Niederlande/Hongkong erfand dieses Stehaufmännchen-Schach.



(Quelle: www.jaymug.com)

Liga der Stehaufmännchen

„Champions League“ – so lautete das Motto der zehnten Frühjahrstagung der Oskar-Patzelt-Stiftung im März 2014 in Fulda. Und „Stehaufmännchen Mittelstand“ war das Motto des sechsten Wirtschaftsforums im April in Leipzig. Damit wurden Signale mitten in einem Jubiläumsjahr gesetzt. Zum 20. Mal schon wird dieses Jahr der „Große Preis des Mittelstandes“ verliehen. Was genau zeichnet diesen Wettbewerb aus? Er entstand aus dem Mittelstand für den Mittelstand. Und aus diesem Grund sind sich 90 Prozent der 4.555 Wettbewerbsteilnehmer im Denken und Handeln auf einem sehr hohen Niveau sehr ähnlich.

Um im Bild des Fußballs zu bleiben: Beim „Großen Preis des Mittelstandes“ treffen die Trainer der Clubs, die in der Champions League spielen, aufeinander. Jedoch mit dem ganz großen Unterschied, dass sie hier nicht gegeneinander spielen. Keiner muss hier dem anderen etwas beweisen. Jeder weiß vom anderen, dass er zur gleichen Liga gehört. Zu einer Liga der Ideenreichen, der Führungsstarken, der Teamfähigen. Zu einer Liga der Stehaufmännchen. Denn im Gegensatz zu den medial beliebten Klischees sind Erfolgreiche tatsächlich Menschen, die viele Probleme bewältigen mussten. Sie haben sich bei Schwierigkeiten seltener entmutigen lassen, sind häufiger wieder aufgestanden. Sie haben immerfort neue Ziele und Wege gesucht und gefunden. Wer beim „Großen Preis des Mittelstandes“ dabei ist, weiß, dass genau das auch die anderen Teilnehmer auszeichnet. Das schafft eine offene und wohlwollende Grundatmosphäre, die zum Markenzeichen der Veranstaltungen der Oskar-Patzelt-Stiftung geworden ist.

Wettbewerbsteilnehmer besitzen eine enorme Durchsetzungskraft, auch gegen Widerstände. Sie sind geprägt von hohem Innovationswillen und dem Mut zu wirklich neuen Wegen. Unversiegbar

ist dabei ein Perfektionswille, der alles immer ein bisschen besser machen will. Doch trotz aller Erfolge verlieren die Teilnehmer am „Großen Preis des Mittelstandes“ nicht ihre Bodenständigkeit. Viele strahlen eine gewisse Demut und Bescheidenheit aus, ohne diese als Monstranz vor sich herzutragen. Denn das haben sie nicht nötig. Deshalb fühlen sich in diesem Kreis auch Snobs nicht wohl. Übertreibungen haben dort keinen Platz, wo eher Understatement angesagt ist. Hochstapler werden in einer Gemeinschaft, die lieber tiefstapelt, schnell enttarnt.

Vertrauensvoller und wertschätzender Umgang mit Menschen ganz allgemein, insbesondere aber mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern, ist für die Wettbewerbsteilnehmer gelebter Alltag. Dabei sind die Wettbewerbsteilnehmer sehr selbstkritisch und reflexionsorientiert. Sie sind Performance-Optimierer, ständig auf der Suche danach, etwas einfacher, günstiger, wertschöpfender, schneller, pfiffiger zu machen.

Dabei entdeckt man auch oft ein hohes Maß an Bauernschläue und auch eine gewisse Spitzbübigkeit, einfach Spaß daran, andere, speziell die Konkurrenz, zu überraschen. Wann sonst haben Sie so eine einheitlich tickende Gruppe an potenziellen Geschäftspartnern um sich? Menschen, die ähnlich denken, die vergleichbare Prioritäten im Leben setzen, ein übereinstimmendes Werteverständnis und eine vergleichbare Geschäftsethik aufweisen. Wer möchte nicht mit diesen Unternehmen zusammenarbeiten? Nichts einfacher als das! Seien Sie einfach dabei! ■

Dr. Helfried Schmidt



Grenzenlose Mobilität

Mit revolutionären Mobilitätslösungen bewegen wir die Welt. Entdecken Sie Hightech von internationalem Rang, lassen Sie sich faszinieren von zukunftsweisenden Technologien! Wir haben den innovativsten Rollstuhl der Welt entwickelt. Entwickeln Fahr- und Lenksysteme von morgen. Sind Marktführer bei Behindertenfahrzeugen – und gesuchter Partner von Weltunternehmen. Als Deutschlands höchstprämierter Mittelständler sind wir herzlich und bodenständig geblieben. Für Menschen mit Behinderung schaffen wir eines der höchsten Güter überhaupt: mobile Freiheit.

NEU!



Elektro-Rollstühle



Medizinische Geräte



Auto-mobil mit Behinderung



Spezial Sitzkollektion



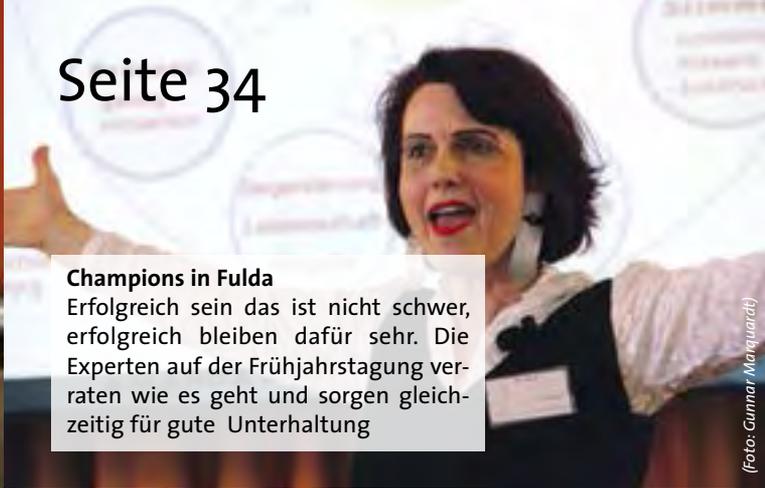
High-Tech-Industrielösungen





Generation Y
Der Generation Y wird häufig fehlender Biss und dauerndes Hinterfragen vorgeworfen. Ein Fehler, denn die neue Generation verfügt über hohes unternehmerisches Potenzial

(Foto: betty xt138/flickr.com (CC-BY 2.0))



Champions in Fulda
Erfolgreich sein das ist nicht schwer, erfolgreich bleiben dafür sehr. Die Experten auf der Frühjahrstagung beraten wie es geht und sorgen gleichzeitig für gute Unterhaltung

(Foto: Gunnar Marquardt)



Die Commodity-Falle
Für Unternehmen bedeutet Wettbewerb auch, dass Produkte und Dienstleistungen immer ähnlicher werden. Doch was sind die Folgen? Und was können Unternehmen dagegen tun?

(Foto: ingrid c. wieninger/flickr.com (CC-BY-NC-SA))

In diesem Heft

Gesellschaft

- 6 Generation Y**
„Warum?“ – Diese Frage gilt als Synonym für die Generation der 18 - 35-jährigen. Axel Thomas zeigt auf, dass diese jedoch nicht nur Fragen stellt, sondern auch Antworten gibt
- 10 Demokratischer Schiffbruch**
Die EU ist erheblich ins Wanken geraten, denn trotz aller Bemühungen und wohlgemeinten Ideen erlebt sie seit Jahren einen schleichenden Zentralisierungs- und Entdemokratisierungsprozess
- 14 Karlsruhe und das F-Wort**
EZB-Präsident Mario Draghi hat mit den Outright Monetary Transactions die Tore zur Unendlichkeit aufgestoßen, das Bundesverfassungsgericht will nur nicht mit hindurch

- 20 Nominiert – und nun?**
Christian Kalkbrenners neues Buch begleitet nominierte Unternehmen durch alle Phasen des „Großen Preises des Mittelstandes“ – und setzt den neuen Standard für Unternehmens-Benchmarking
- 22 Werte. Sinn. Erfolg.**
Vor allem in den Massenmedien wird ein negatives Bild vom Unternehmer verbreitet. Das ist falsch, denn Werteorientierung und Verantwortung spielen nach wie vor eine große Rolle
- 30 Stufe 2: Check!**
Der „Große Preis des Mittelstandes“ nähert sich der entscheidenden Phase

Oskar-Patzelt-Stiftung

- 18 Rat und Tat**
Wer Fragen zum „Großen Preis“ hat, sollte eine Info-Veranstaltung der Oskar-Patzelt-Stiftung in Betracht ziehen

Wirtschaft

- 34 Champions in Fulda**
Wie man erfolgreich wird und bleibt, verriet die Experten auf der diesjährigen Frühjahrstagung der Oskar-Patzelt-Stiftung
- 38 Das Band muss laufen**
In einer zunehmend globalisierten Wirtschaft sind Logistikunternehmen stärker gefordert denn je.

Balleinladung...

Seite 26

... für die Auszeichnungsveranstaltungen der Oskar-Patzelt-Stiftung. Hier finden Sie das Anmeldeformular für alle Länderbälle und den Bundesball in Berlin.

Hauptsponsor
Deutscher Post

20 Jahre Großer Preis des Mittelstandes

Kartenbestellung über Fax: 0541 24061-66, Online-Shop
– www.pf-magazin.de/shop/balkarten/ –
oder Bestellcoupons einreichen an:
Oskar-Patzelt-Stiftung | Bundesgeschäftsstelle
Melscher Str. 1 | 04299 Leipzig

- 6. SEPTEMBER 2014 – MARITIM HOTEL DRESDEN**
Preisverleihung für Sachsen, Sachsen-Anhalt, Berlin/Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern
140,- zzgl. MwSt. je Karte Anzahl
*Zimmerreservierung unter: Tel. 0351 246 1018
- 13. SEPTEMBER 2014 – MARITIM HOTEL WÜRZBURG**
Preisverleihung für Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen
140,- zzgl. MwSt. je Karte Anzahl
*Zimmerreservierung unter: Tel. 0931 2033-819
- 27. SEPTEMBER 2014 – MARITIM HOTEL DÜSSELDORF**
Preisverleihung für Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz/Saarland, Niedersachsen/Bremen, Schleswig-Holstein/Hamburg
140,- zzgl. MwSt. je Karte Anzahl
*Zimmerreservierung unter: Tel. 0211 5209-0
- 25. OKTOBER 2014 – MARITIM HOTEL BERLIN**
Bundesball – Verleihung der Sonderpreise
190,- zzgl. MwSt. je Karte Anzahl
*Zimmerreservierung unter: Tel. 030 2033 4410

Name/Vorname: _____
 Firma: _____
 Anschrift: _____
 Telefon-Nr.: _____
 Ort/Datum: _____ Unterschrift: _____

* Die Reservierung der Hotelzimmer erfolgt nur direkt bei den Maritim Hotels bis spätestens vier Wochen vor Veranstaltung (Reserviert „Großer Preis des Mittelstandes“)



Demokratischer Schiffbruch

Die EU sitzt durch einen langjährigen schleichenden Zentralisierungs- und Entdemokratisierungsprozess auf dem Trockenen

(Foto: oliveoigarchy/flickr.com/CC BY 2.0)

42 Die Commodity-Falle

Der Wettbewerb von Unternehmen bringt nicht selten mit sich, dass sich Produkte und Dienstleistungen immer mehr angleichen. Margit Enke und Alexander Leischnig über die Ursachen und was Unternehmen gegen dieses Problem tun können

46 Der lange Weg zum Markteintritt

Um in Russland erfolgreich Handel zu treiben, muss man erst russisch denken und planen lernen

50 Heute schon tiefgeklotzt?

Wer Kunden von sich überzeugen will zeigt gerne seine Schokoladenseiten. Doch hilft viel nicht immer viel. Wie Sie es schaffen, Ihre Kunden diskret zu beeindrucken verrät Roger Rankel

54 In die Pflicht genommen

Wer haftet, wenn handwerkliche Arbeit durch Materialmängel Grund zur Beanstandung gibt?

Regional

58 Der Sprung nach vorn

Ein Blick auf die Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg.

60 Drehmomente

Gegenwärtig sorgen im Regional-ranking zwei brandenburgische Kommunen für Furore. Brandenburg a.d. Havel und Frankfurt (Oder) gedeihen ganz hervorragend

62 Gut Holz!

Wer bei Brandenburg nur an schöne Alleen denkt ist im wörtlichen Sinne auf dem Holzweg. Die Haacke Haus GmbH aus Werder zeigt, dass sich in Brandenburg Tradition und Zukunft vereinen

Lifestyle | Auto

64 My Pony comes over the ocean

Der Mustang steht seit jeher kompromisslos für Freiheit, Sportlichkeit und schroffe Schönheit. Fans des Muscle-Cars dürfen sich freuen, denn der neue Ford Mustang, Modell 2014, kommt nach Deutschland

Leserbriefe | Impressum

66 Praktische Potenziale werden stets benötigt



Mein Alles-was-ich-will. Gebaut von FingerHaus.

Ein Haus, wie es kein anderer hat.

FingerHaus macht Ihre individuellen Wünsche wahr – mit kompromissloser Qualität und einer einzigartigen Architektur. Unser Leistungspaket bietet Ihnen Mehrleistungen, die andere extra berechnen. Dabei profitieren Sie von einer beispiellosen Expertise und Erfahrung, die FingerHaus u. a. zum Marktführer für erneuerbare Energien gemacht haben.



Erfahren Sie mehr unter www.fingerhaus.de/ich-will



PREISTRÄGER GROSSER PREIS DES MITTELSTANDES

Generation Y

Eine neue Generation entdeckt den Spaß am Gründen

Die Gesellschaft verändert sich ständig. Seit Jahrzehnten erkunden Wissenschaftler, wie sich die Einstellungen und Ansichten von (gleichaltrigen) Menschen verschieben. Forschungs- und Erkenntnisobjekt derzeit ist die Generation Y. Als Generation Y werden diejenigen bezeichnet, die zwischen 1981 und 1994 geboren wurden und die als erste mit dem Internet aufgewachsen ist. Die Digital Aborigines sind regelmäßig technisch versiert und über Facebook, Twitter und iPhone bestens vernetzt, weltoffen und multikulturell.

Von Pokalen und Hierarchien

Die Generation Y hat nach herrschender Meinung einen ganz eigenen und einen ganz anderen Blick auf Autoritäten. Soziologen und Personalberater diagnostizieren, dass diese neue Generation von ihren Eltern mit Aufmerksamkeit, Aufmunterung und Lob gera-

dezu überhäuft wurde. Das hat ihr in der Literatur u.a. die Bezeichnung Trophy kids eingebracht. Damit wird - zugegebenermaßen etwas provokativ und überspitzt formuliert - darauf abgestellt, dass in dieser Generation quasi jeder einen Pokal gewonnen hat, auch wenn er nicht zu den Erstplatzierten gehört hat. Die Generation Y, die von zu Hause und von den Ausbildungsstationen in der Weise sozialisiert sind, dass man stets auf Augenhöhe mit ihnen spricht, kann oder will sich möglicherweise nicht an Hierarchien und fein zisierte Konzerngenehmigungskulturen gewöhnen.

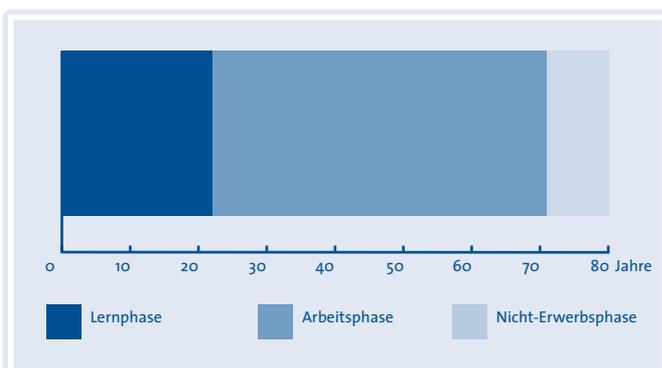
Andere Lebensauffassung

Das englische Y ist ein Homonym zu „Why?“. Das kommt nicht von ungefähr. Die Frage nach dem „Warum“ ist verbindendes Element dieser Generation und zugleich symptomatisch. Sie will wissen, was sie tut, warum sie dieses tut und

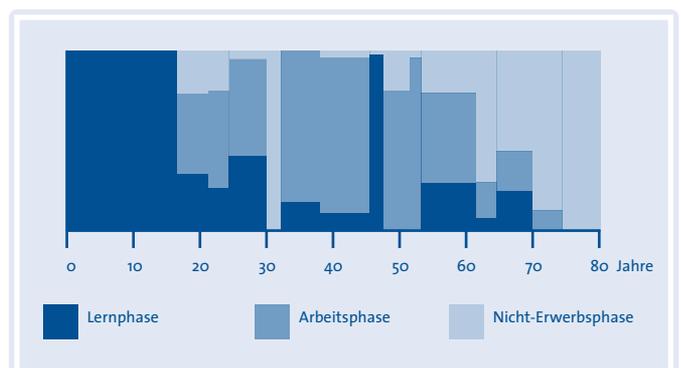
jenes lassen sollen und hat genaue Vorstellungen in Bezug auf eine von Partizipation geprägte Unternehmenskultur. Die typischen linearen Lebenspläne, beginnend mit Ausbildung/Studium (in der Abbildung versehen mit der Farbe dunkelblau, wie die Theorie, die gelehrt wird), gefolgt von einer durchgängigen, unterbrechungsfreien Arbeitsphase (blau) und schließlich abgeschlossen von einer ebenfalls sehr langen Rentenphase (hellblau) scheinen aus der Mode zu kommen.

Diese saubere Zyklusphasentrennung wird von einer zunehmenden Zyklisierung über die gesamte Lebenszeit verdrängt. Die Verbleibedauern im Unternehmen werden kürzer, dafür wird die Arbeitsphase länger. Symptomatischer Weise kann ein Karriereweg so verlaufen: Am Beginn steht ein duales Studium, nach dessen Ende ein paar Jahre der Konzentration auf die Arbeit

Früheres Lebensmodell



Lebensmodell der Generation Y



erfolgen. Anschließend wird ein Masterstudium aufgenommen, dem wiederum ein Sabbatical folgt, um danach wieder etwas völlig anderes zu machen.

Die Generation Y legt erhöhten Wert auf die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Nicht von ungefähr ist YOLO - you only live once das Jugendwort des Jahres 2012; es beschreibt das Lebensgefühl der Digital Natives prägnant. Die Vorstellung eines erfüllten Lebens ist mehrdimensionaler geworden.

Raus aus dem Hamsterrad

Diese Generation bringt hohe Erwartungen, Forderungen und Hoffnungen in den Arbeitsmarkt. Sie weiß in Zeiten des zunehmenden Fachkräftemangels die Macht der Demografie hinter sich. Aber sie hat auch noch Generationen vor sich: die geburtenstarken Jahrgänge zwischen 1960 und 1965 hatten überwiegend die Notwendigkeit, sich im Hamsterrad-Modus nach oben zu arbeiten, um zu den positiv Selektierten zu gehören. Hochmotiviert, (international) bestens ausgebildet drängt die Generation Y also bald vollständig auf den Arbeitsmarkt. Doch die Baby-Boomer (die Jahrgänge 1963 und 1964 waren die geburtenstärksten Jahrgänge in der Geschichte der Bundesrepublik) verstopfen in der Aufstiegspyramide noch für



Die Generation Y will vor allem eines: Raus aus dem Hamsterrad.

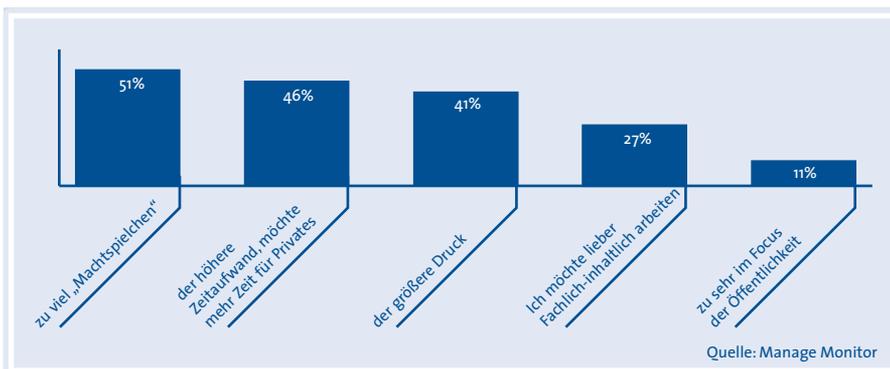
etliche Jahre die Spitzenpositionen, da sie frühestens in 10 Jahren in Rente gehen. Daraus ergibt sich für die Digital Natives ein „Prinz Charles-Effekt“. Die Ypsiloner haben wenig Freude an dem tatsächlichen oder vermeintlichen Erfolgsrezept der Vorgänger, sich durch die meisten Überstundenrekorde für höhere Aufga-

ben zu empfehlen. Am Beispiel ihrer Eltern sehen sie, wie anstrengend deren – oftmals schwierig zu toppende – Karriere sein kann. Leistung soll zählen, nicht die Office-time. Bei der Wahl der Arbeitszeit wird Selbstbestimmtheit gewünscht – so wie man in der mobilen und virtuellen Welt stets frei über das Wann bei 24/7 entscheiden kann. Virtuelles und mobiles Arbeiten in Teams, die sich auf Anforderungen jeweils neu organisieren, macht sie quasi zur Bedingung und fordert wie selbstverständlich eine Work-Life-Balance ein.

Privatleben geht vor Beruf

Dieser Alterskohorte wird außerdem zugeschrieben, dass sie einen großen Wunsch nach Wohlfühlatmosphäre hat und dementsprechend Allergien bei den in Konzernen nicht unüblichen Machtspielen (also beim „Uphill Battle“) entwickelt. Der Wunsch nach weniger Hierarchie, mehr kleineren Einheiten und weniger protokollarischer Führung kann daher leicht mit der Ist-Situation in großen Organisationseinheiten kollidieren. Aus vielen Personalbereichen der Betriebe wird verlautet, dass die an Lob gewöhnten Trophy Kids auf Kritik sehr sensibel reagieren und in Betrieben Gefahr laufen, einen Culture Clash zu erleben. Immer weniger sehen einen hierarchischen Aufstieg als ihr oberstes Karriereziel an, konzentrieren sich auf ihre fachliche statt auf die hierarchische Verantwortung und bestreiten, dass der Beruf gegenüber Familie und Privatleben oberste Priorität hat. Die Bereitschaft, berufliche Ziele über private Ziele zu stellen, hat beim Führungsnachwuchs jedenfalls stark abgenommen.

Was sind die Gründe für Karriereablehnung



Schwächen bei schwierigen Entscheidungen

Gleichzeitig berichten viele Personalchefs darüber, dass eine geringe Bereitschaft gegeben ist, sich geltenden Werten und Verhaltensweisen im Job zu unterwerfen. Die Attraktivität von Füh-



Familie und Privates kommen vor dem Beruf.

rungsaufgaben ist mittlerweile deutlich gesunken. Haben die Baby Boomer öfter ein Defizit im Bereich der Soft Skills, schwächeln die Ypsiloner eher bei den unpopulären Entscheidungen und Maßnahmen. Ob und in welchem Umfang sich aus diesen Konstellationen dauerhaft und / oder temporär Konflikte ergeben, bleibt abzuwarten. Es ist aber wahrscheinlich, dass die jungen Leute in Bezug auf Geschäftsprozesse, Genehmigungen und beim hierarchischen Aufstieg – in der Sprache der Ypsiloner

ausgedrückt – feststellen: „es geht einfach nicht nach meinem Beat“. Welche Konsequenzen folgen daraus?

Gründerdrang

Die Konsequenz daraus ist, dass sich entweder die Unternehmen neu aufstellen und ihr Business neu im Hinblick auf die Anspruchshaltung der Generation Y ausrichten oder aber die Millennials sich motiviert sehen, die Selbstständigkeit (für sich) zu entdecken. Wer heute führen will, der gründet. Die Generation Y hatte immer viele Wahlmöglichkeiten und ist auf vergleichsweise geringe Widerstände gestoßen. Wer so aufgewachsen ist, hat daher eine niedrige Frustrationstoleranzgrenze. Ein starker Drang nach Gründung, Innovation und Weiterentwicklung zeichnet daher die Millennials aus – begleitet von einer Vielzahl von technischen Neuerungen, mit denen sich die Welt verändern und im Detail verbessern lässt.

Neues Unternehmerbild

Doch die Zentrierung der Gründer richtet sich nicht nur auf Technikinnovationen. Die neue Gründergeneration

setzt auch andere, neue Prioritäten. Junge Leute machen zunehmend auch die Lösung sozialer Probleme zur Herzensangelegenheit und werden „Sozialunternehmer“. Immer mehr Menschen sehen Social Entrepreneurship als Karriereoption an. Als Vorzeigeunternehmen in diesem Kontext ist „Rock your life!“ gegründet worden.

In Form eines Bildungsfranchises ist das Unternehmen in 25 Städten präsent und will sich als Bildungsmarke positionieren. Bei „Rock your life!“ werden sozial benachteiligte Schüler aus bildungs- und integrationsfernen Milieus – in der Regel Hauptschüler – über ihre letzten zwei Schuljahre von einem dafür ausgebildeten Studierenden begleitet. Ziel ist die Verbesserung der Chancen der Schüler, nach ihrem Abschluss einen Ausbildungsplatz zu bekommen oder eine weiterführende Schule zu besuchen.

Zusammenarbeit als Schlüssel zum Erfolg

Frauen und Männer der Generation Y gründen – mehr als in der Vergangenheit – als Team. Ihnen wurde von frühester Jugend an gezeigt, wie Gruppen funkti-

Maßanzüge für Ihre Produkte

Endloswellpappe
Wellpappcontainer
Aufrichteschachteln
Faltkisten
Umzugskisten
Wellpapprollen
Steigen

Preisträger im Wettbewerb
„Großer Preis des Mittelstandes“



Wellpappenwerk
Lucka KG

04613 Lucka · Bahnhofstraße 36
Telefon: (03 44 92) 3 00
Fax: (03 44 92) 3 01 16
Info@Wellpappenwerk-Lucka.de

www.Wellpappenwerk-Lucka.de

Hotline (03 44 92) 3 00



Über den Autor

■ Prof. Dr. Axel Thomas ist Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Städtere- gion Aachen mbH. Er war unter anderem über zehn Jahre für die STAWAG und als Leiter des Vorstandsbüros für die EBV Akti- engesellschaft tätig.



Zusammenarbeit bringt mehr Erfolg.

onieren. Im Gegensatz zu den Baby-Boo- mern der sechziger Jahre haben sie eine sehr offene Art, miteinander zu sprechen und Wissen zu teilen. Dies finden ältere Generationen oft recht merkwürdig, weil sie noch gelernt haben, dass Wis- sen, das man eben nicht teilt, ein Herr- schaftsinstrument und ein (temporärer)

Wettbewerbsvorteil sein können. Die Digital Natives sind den kollaborativen Arbeitsstil gewohnt, bei dem Lösungen eher in der Community als alleine ent- stehen (Schwarmintelligenz). Teamgrün- dungen sind den Einzelgründungen zum Beispiel bei den Überlebenswahrschein- lichkeiten deutlich überlegen, weil sie

Kompetenzen und Stärken addieren. Mit dem anerzogenen Selbstbewusstsein der ehemaligen Trophy Kids haben sie zudem deutlich weniger Angst vor dem Scheitern als ihre Vorgänger.

Kleine aber sichere Gründungen

Freude und vor allem Sinn sollen domi- nieren. Die soziale Verantwortung steht gleichrangig neben der Freude, Geld zu verdienen. Die Gründungen der Genera- tion Y verlaufen tendenziell klein, lang- sam und solide. Das wiederum ist eine Erschwernis für die Finanzierung durch Wagniskapitalgesellschaften. Das Kal- kül auf hohe Renditen geht bei Venture Capital nur auf, wenn nach fünf oder sechs Jahren forcierten Wachstums der Ausstieg gelingt. Aber auch hier besteht kein Grund zur Besorgnis. Die Genera- tion Y gehört zur Erbgeneration. Das trifft aber nur insgesamt auf die Gene- ration zu und nicht auf jeden einzelnen. Daher müssen Finanzmittelgeber nun möglicherweise in längeren Exit-Zeiträu- men denken. Es spricht insgesamt Vieles dafür, dass aus der Generation Y ein neuer Mittelstand entstehen kann. ■

Axel Thomas



**DAS, WAS
ANDERE
NICHT
KÖNNEN!**

Entwicklung | Konstruktion | Prototypenbau | Werkzeugbau | Montage | Produktion

müller technik^{GmbH}
PRÄZISION IN KUNSTSTOFF

30 JAHRE ERFAHRUNG



Portlandstr. 4 | 49439 Steinfeld
Tel: 05492 9656-0 | Fax: 05492 9656-156
www.mueller-technik.com

Demokratischer Schiffbruch

Broders Buch schlägt Wellen, erzählt aber nichts Neues – tatsächlich erleben wir in der EU seit Jahren einen schleichenden Zentralisierungs- und Entdemokratisierungsprozess



(Foto: Carlo Mirante/Flickr.com/CC BY 2.0)

Henryk M. Broder hat mit einem Buch den politisch korrekten Teil der Republik in Wallung versetzt. „Die letzten Tage Europas“, geschrieben mit der bekannten Scharfzüngigkeit, scheint für manche selbsternannt guten Europäer eine Art Rezeptbuch des Nationalismus, des neuen Anti-Europäertums zu sein.

Gelesen habe ich es übrigens nicht wegen des Titels. Den halte ich für Unfug. Gekauft habe ich es wegen des Untertitels: „Wie wir eine gute Idee

versenken“. Davon fühlte ich mich nach zehn Jahren Mandatsausübung im Europäischen Parlament durchaus angesprochen. Denn die Ansicht, dass in Brüssel eine gute europäische Idee versenkt wird, teile ich uneingeschränkt.

Dass das gesamte politische Establishment und ein Großteil der veröffentlichten Meinung sich mit Grundsatzkritik am Zustand der Europäischen Union so schwer tun, ist ein Alarmsignal für den Zustand unserer Demokratie.

Kritik auf fruchtbarem Boden

Die EU ist dabei, eine gute Idee zu versenken, so Henryk M. Broder im Untertitel seines Buches. Nach zehn Jahren Mandatsausübung im Europäischen Parlament – hier das Parlamentsgebäude in Straßburg – kann unser Autor **Holger Krahrmer** dem nur zustimmen. In Henryk M. Broders Buch steht überhaupt nichts Neues oder Enthüllendes. Manches ist sogar übertrieben unsinnig. Man sollte bei der Beurteilung auch berücksichtigen, dass Broder nicht nur schreibt, weil



(Foto: Bernd Schwabe in Hannover/Wikimedia.org/CC-BY-SA-3.0)

Sieht Europa kritisch – Henryk M. Broder.



(Foto: Jean & Nathalie/Flickr.com/CC BY 2.0)

Das EU-Parlament hat zwar einen hübschen Sitz, aber nicht wirklich etwas zu sagen.

er etwas zu sagen hat, sondern auch, weil er das Geschriebene verkaufen will. Aber zum Inhalt des Buches: Broders Grundsatzkritik an der EU dürfte vor allem bei Leserinnen und Lesern auf fruchtbaren Boden treffen, die wie er selbst einen Systembruch persönlich erlebt haben. Zu denen gehöre ich auch. Ich bin in der DDR groß geworden, habe dort noch eine Berufsausbildung erlebt, bevor der Staat samt seiner Illusionen zusammenbrach. Vielleicht machen solche Erfahrungen in besonderer Weise empfindlich im Umgang mit höheren Zielen, die sich im Laufe der Zeit in Dogmen verwandeln und schließlich mit teilweise totalitären Methoden verteidigt werden.

System aus Zwang und Kontrolle

Auch wenn Broders Vergleich der EU mit dem obersten Sowjet überzogen ist – was wir derzeit erleben, hat nichts mehr mit dem zu tun, was die sogenannten Gründungsväter der Europäischen Gemeinschaft im Sinn hatten. Wir erleben seit Jahren einen schleichenden Zentralisierungs- und Entdemokratisierungsprozess. Die Staatsschuldenkrise, die sehr schnell eine Krise der Währungsunion geworden ist, hat diesem Prozess einen neuen Schub verliehen. Während das Prinzip der Währungsunion zunächst darauf beruhte, dass jeder Mitgliedstaat für sich und seine Finanzen selbst verantwortlich bleibt, sind wir inzwischen dabei, ein System aus Zwang und Kontrolle zu errichten. „Haushaltskontrolle ist die beste Krisenprävention“, war kürzlich in einer liberalen Pressemitteilung zu lesen.

Parlament ohne echte Handlungsmacht

Wir sind mitten im politischen Dirigismus. Bisher gab es ihn im Kleinen. Nach Warnhinweisen auf Zigarettenschachteln, Verbot diverser Produkte wie der Glühbirne oder Staubsaugern kommt er nun im Großen. Glauben wir allen Ernstes, dass das dauerhaft funktionieren wird? Glauben wir wirklich, dass die Akzeptanz der Europäischen Union bei den Menschen wächst, wenn in großen

und kleinen Bereichen des Lebensalltags aus Brüssel vorgegeben wird, was zu tun und was zu lassen ist? Broder setzt sich in seinem Buch intensiv mit der Rolle des Europäischen Parlaments auseinander. Er bezeichnet das Europäische Parlament als Scheinparlament,

das dazu da sei, die Vorschläge der EU-Kommission abzusegnen. Das ist eine Übertreibung, da es eben dazu gerade nicht da ist. Aber es wird der ihm zugewiesenen Rolle tatsächlich nicht gerecht. Aus der Sicht eines Parlamentariers bleibt mir die traurige Analyse,



Wir nutzen Energie sinnvoll

Reduzieren Sie Ihre Energiekosten durch energieeffiziente Technik!



Kühlanlagen

Lüftungstechnik

Wärmerückgewinnung

Druckluftsysteme

Temperiersysteme

Maschinoptimierung

Kostenloser Energiesparcheck für Industriebetriebe!

ONI-Wärmetrafo GmbH

Niederhabbach 17 · D-51789 Lindlar-Frielingsdorf

Telefon: +49 2266 4748-0 · Telefax: +49 2266 3927

E-Mail: info@oni.de · Internet: www.oni.de



Foto: theklibster / Flickr.com / CC BY 2.0

Die EU ist sehr schnell gewachsen. Dieses Wachstum verursacht aber auch Schwierigkeiten.

dass sich der im Jahr 2009 in Kraft getretene Lissabon-Vertrag im täglichen EU-Gesetzgebungsprozess nicht bewährt hat. Die drei Institutionen EU-Kommission, Parlament und Europäischer Rat agieren nicht auf Augenhöhe. In den letzten fünf Jahren waren die meisten Gesetze, die auf EU-Ebene verabschiedet wurden, Ratspositionen mit „Parlaments-Sahnehäubchen“. Das Parlament hat Verhandlungspositionen aufgebaut, die im späteren Verhandlungsprozess im Sinne eines zu erreichenden Kompromisses geräumt wurden. Bestenfalls blieben sie als Erwägungsgründe im Text. Das Parlament konnte die ihm im Vertrag zugewiesene Schlagkraft nicht entfalten.

Weniger ist manchmal mehr

Die Gründe dafür sind wohl vor allem darin zu suchen, dass das Europäische Parlament mit den neuen Mitgliedstaaten der EU sehr schnell sehr groß geworden und sehr heterogen zusammengesetzt ist. Es zerfällt faktisch regelmäßig in die Vertretung nationaler, regionaler und teilweise sektoraler Interessen. Strategische politische Manöver, „poli-

tical power play“ bleiben dem Europäischen Parlament verwehrt. Wie sähe eine mögliche Lösung aus? Braucht das Europäische Parlament ein Initiativrecht? Ich kann davor nur warnen. **Otto Graf Lambsdorff** formulierte vor Jahren den Satz: „Wer dem Europäischen Parlament mehr Rechte gibt, bekommt nicht mehr Demokratie, sondern mehr Zentralismus.“ Mit der heutigen Erfahrung muss ich ihm zustimmen. Demokratie auf europäischer Ebene ist nur begrenzt organisierbar. Wenn man sich dessen bewusst ist, muss man mindestens eine klarere Kompetenzabgrenzung zwischen der EU und den Mitgliedstaaten herbeiführen. Weniger Europa ist manchmal eben mehr. Das Subsidiaritätsprinzip ist kein Prinzip – es steht ständig zur politischen Diskussion. Das scheint mir eines der grundlegenden Probleme der EU zu sein.

Politik vom Elfenbeinturm aus

Dem Europäischen Parlament fehlt die europäische Öffentlichkeit. Die Resonanz bei denen, die das Parlament wählen, ist nur begrenzt möglich. Ich schätze, dass ich etwa 80 Prozent der Menschen,

FANGMANN GROUP



STIMULATION
WELL TESTING



ZEMENTATION
DH TOOL SERVICE



VERFAHRENSTECHNIK
ANLAGENBAU



AUTOMATISIERUNG
ELEKTROTECHNIK



AUTOKRANE
TRANSPORTE

SICHER · ZUVERLÄSSIG · FLEXIBEL

STANDORTE
SALZWEDEL · CLOPPENBURG



PREISTRÄGER
Großer Preis des
MITTELSTANDES



FANGMANN

www.fangmanngroup.com

Unsere Leistungen umfassen u.a. die Qualifizierung und Requalifizierung von Reinräumen in den Bereichen Pharmazie, Industrie und Krankenhäusern durch geschultes und zertifiziertes Personal.

■ Bereich Pharmazie :

- Dichtsitz und Leckagemessung nach EN ISO 14644 Teil 3 und VDI 2083
- Bestimmung der Reinraumklassen gemäß GMP Annex 1 Bestimmung der clean-up-Phase
- Visualisierung Strömungsverhalten
- Bestimmung Raumluftwechsel
- Messung Schallpegel und Beleuchtungsstärke

■ Bereich Industrie:

- Dichtsitz und Leckagemessung gemäß EN ISO 14644 Teil 3 und VDI 2083
- Bestimmung Reinraumklassen gemäß EN ISO 14644
- Bestimmung clean-up-Phase
- Visualisierung Strömungsverhalten
- Messung Schallpegel und Beleuchtungsstärke

■ Bereich Krankenhaus:

- Dichtsitz und Leckagemessung gemäß DIN 1946 Teil 4
- Messung der partikulären Belastung der Zuluft an OP-Decken gemäß DIN 1946 Teil 4
- Überprüfung Laminar
- Flow an OP-Decken
- Messung Abströmgeschwindigkeit

Und in allen vorgenannten Bereichen:

- Messung Temperatur/Luftfeuchte
- Überprüfung Raumdrücke
- Auswertung und Dokumentation
- Handlungsempfehlungen

Kontakt

ASI Anlagen, Service, Instandhaltung GmbH
Geschäftsführer: Gerhard Schade
Göschwitzer Straße 22
07745 Jena
Tel.: 03641 686-102
Fax: 03641 686-109
gerhard.schade@asi-jena.de
www.asi-jena.de



2007 ausgezeichnet mit dem
„Großen Preis des Mittelstandes“



denen ich im Laufe einer Legislatur als Abgeordneter begegne, nur dieses eine Mal begegne. Eine regelmäßige Rückkoppelung zwischen Volk und Volksvertreter ist aufgrund der Abstraktion und der räumlichen Distanz kaum möglich.

Das Europäische Parlament droht, ein Demokratieplacebo zu werden. Eine Art Gewissensberuhigung für politische Entscheidungen, denen man einen demokratischen Anstrich verleihen muss. Die EU-Kommission selbst mutierte in den letzten Jahren zu einem Beamtenapparat mit politischer Agenda. Sie selbst weist das weit von sich. Jedoch ist das Machtstreben, das „power grabbing“, der Kommission und ihrer politischen Beamten stets unverkennbar gewesen. Es liegt sicher auch in der Natur einer politischen Institution an zentraler Stelle, dass sie sich regelmäßig selbst als ausreichend informiert und geläutert genug betrachtet, um aus dem Brüsseler Elfenbeinturm Vorschriften zu machen. Zentrale Steuerungs- und Regelungsphantasien sind jedenfalls unverkennbar. Ein Generaldirektor der EU-Kommission sagte mir einmal bei einem Abendessen den herrlich offenbarenden Satz: „Die EU-Kommission macht immer die richtigen und konsistenten Vorschläge. Wenn da nur das Parlament und die Mitgliedstaaten nicht wären.“

Über Selbstkritik zu einem demokratischen Europa

Tür und Tor für die Macht der Kommission hat allerdings auch der Lissabon-Vertrag geöffnet. Aus den Gesetzgebungen werden immer mehr sogenannte „delegierte Rechtsakte“ abgeleitet, die die Kommission in die Lage versetzen, immer mehr politische Entscheidungen an Rat und Parlament vorbei zu treffen. Die Anzahl dieser delegierten Rechtsakte ist auf mehrere Tausend in den letzten Jahren ausgefüllt – eine Entwicklung, die gestoppt werden muss, wenn wir nicht endgültig in einer Beamtendiktatur landen wollen. Fazit: Broder hat eben doch recht. Deutlich mehr Selbstkritik und Selbstreflexion über das, was mit



Politik vom Elfenbeinturm aus ist nicht unbedingt die beste.

der EU schiefläuft, dürfte aus uns allen bessere Demokraten – und vor allem gute Europäer machen. ■

Artikel zuerst erschienen in DER HAUPTSTADTBRIEF

Holger Krahrmer

Über den Autor



- Holger Krahrmer ist Mitglied der FDP und wurde als einziger ostdeutscher Liberaler ins Europaparlament gewählt. Dort ist er seit 2004 im Ausschuss für Umweltfragen, Volksgesundheit und Lebensmittelsicherheit tätig. Holger Krahrmer ist mehrfach auf Veranstaltungen der Oskar-Patzelt-Stiftung zu Europathemen aufgetreten.

Karlsruhe und das F-Wort

Das Bundesverfassungsgericht äußert sich zu Outright Monetary Transactions und Mario Draghi legt die 8 flach



(Montage: F. Erge OPS-Netzwerk/World Economic Forum / wikimedia)

Aus deutscher Sicht gibt es gegen den entschlossenen Charme eines eleganten Italieners keine Rettung. Man sieht den jungen Schönling förmlich mit seinem Alfa über das grobe Pflaster auf die Piazz-

za fahren, den Parkplatz vor dem Hause der Angeboteten ansteuernd, aussteigend, auf zarten Ledersohlen die Marmortreppen hinaufeilend, vorbei an den geschmiedeten Handläufen, und gerade

noch gegen die wuchtige Tür klopfend schon Einlass findend, sogleich zwischen ihren duftenden Locken in den Armen Octavias versinkend. Als **Mario Draghi** am 6. September 2012 den Beschluss des Rates der Europäischen Zentralbank über die „Outright Monetary Transactions“ verkündete, öffnete er die geldpolitische Tür Europas in Richtung Unendlichkeit. Denn das unbegrenzte Aufkaufen von Staatsanleihen kennt ersichtlich schon rein begrifflich kein Halten. Was unbegrenzt ist, ist grenzenlos und also unendlich. Nichts anderes besagt schließlich auch der englische Name des Programms: „Outright“ ist gänzlich, ganz und gar, komplett, vorbehaltlos, völlig und vollständig. Die liegende 8 als Zeichen der mathematischen Analysis für die Unendlichkeit symbolisiert genau diejenige Funktion, die über alle Grenzen wächst. Als das Bundesverfassungsgericht nun verkündete, derartige Unendlichkeit mit den juristischen Maßstäben der Bestimm-

Bremsenergie managen



bremsenergie.de

Energiespeicher und Bremswiderstände in Draht- und PTC-Technologie für die Antriebstechnik im stationären Maschinenbau



Michael Koch GmbH, Zum Grenzgraben 28, 76698 Ubstadt-Weiher
Tel. (+49) 7251 / 96 26 20, Fax (+49) 7251 / 96 26 21, www.bremsenergie.de, mail@bremsenergie.de



PREMIER-FINALIST
Großer Preis des MITTELANNS



heit nicht vereinbaren zu können, konnte dies folglich nicht verwundern. Denn eine Regel, die besagt, dass Unendliches namens „Aufkaufpotential“ mit Unendlichem namens „freie Staatsanleihen“ multipliziert noch im Ergebnis irgend rechtlich greif-, erfass- oder bestimmbar wäre, ist nun einmal logisch nicht mehr vertretbar. Das abschließende Volumen eines Eimers mit Loch im Boden ist schlechterdings nicht definierbar.

Das Unendliche ist offensichtlich zu viel Bei aller bisherigen Zurückhaltung des deutschen Verfassungsgerichts erstaunt die Klarheit, mit der nun die – so wörtlich – „offensichtliche“ Kompetenzüberschreitung der Europäischen Zentral-

bank verbalisiert wird. Ein beschränktes Mandat und unbeschränkte Anleihekäufe: Das geht in der Tat offensichtlich nicht zusammen. Wie schallend die Karlsruher Ohrfeige für den italienischen Bankier allerdings tatsächlich ist, vermögen Nichtjuristen in der Vokabel von der Offensichtlichkeit kaum sofort erkennen. Denn das, was im gewöhnlichen Sprachgebrauch offensichtlich ist, ist es in juristischer Terminologie üblicherweise noch lange nicht. Für Gerichte kann manches Mal sogar das faktisch Unmögliche noch keine offensichtliche Rechtswidrigkeit begründen. Kurz: Die Latte der Offensichtlichkeit hängt in aller Regel juristisch so hoch, dass sie fast selbst wie eine liegende Acht aussieht.

Fesseln für Draghi

Über diese höchste aller hohen Latten allerdings schwebt das Bundesverfassungsgericht nicht nur einmal. Auch den Verstoß gegen das Verbot monetärer Haushaltsfinanzierung deklariert Karlsruhe als offensichtlich. Allenfalls dann könne sich noch anderes ergeben, wenn der Europäische Gerichtshof diese offensichtlichen Übergrifflichkeiten des Liebhabers Octavias dadurch einhege, dass er ihm robuste eigene, europarechtliche Fesseln anlegte. Ob diese Disziplinierung des monetären Romeo allerdings zuletzt gelinge, lasse sich „derzeit“ nicht sicher abschätzen. Folglich werde die Bremsung des Drängenden erst dann als hinreichend oder nicht hinreichend

Mit Tradition und Innovation ins Finale 2013!

Bewährtes Wissen und Können in Verbindung mit neuester Technologie und ein sehr hoher Qualitätsanspruch, zeichnen unsere tägliche Arbeit und unsere Produkte aus. So gehen bei uns Fortschritt und Tradition Hand in Hand.

Unsere Leistungen:

- Konzept und Entwicklung
- Konstruktion
- Qualitätsplanung
- Erprobung und
- Bemusterung
- Projektmanagement
- Serienfertigung



KB KUNSTSTOFFTECHNIK BACKHAUS

THERMO&DURO in FORM

Kunststofftechnik Backhaus GmbH
Waldheimstraße 8
58566 Kierspe (Germany)

Telefon (+49) 23 59 - 906 - 0
Telefax (+49) 23 59 - 75 79
E-Mail info@kb-backhaus.de

www.kb-backhaus.de



beurteilt werden können, wenn sie tatsächlich definiert bekannt ist.

Austritt als Option

Die Karlsruher Verfassungsrichter haben damit – sechs gegen zwei – den logischen Affront der EZB namens Unendlichkeit in der Endlichkeit mit einer hübschen Volte pariert. Denn nur dann, wenn der Europäische Gerichtshof der unabhängigen Zentralbank nun juristische Fesseln anhängt, hat diese nun noch eine Chance, dereinst die weitere deutsche Primärrechtsprüfung zu bestehen. Als wäre all dies für die Kunstwährung Euro und ihre Todesrettung nicht schon offensichtliche Fundamentalkritik genug, baut die Verfassungsrichterin **Gertrude Lübbe-**

Wolff mit ihrem scheinbar antragstellerunfreundlichen Sondervotum noch eine weitere Eskalationsstufe in das juristische Treppenhaus Europas. Sie vergleicht die in Rede stehende rechtliche Situation in Ansehung der Euro-Rettung argumentativ mit einer – so wörtlich – „Verletzung von Souveränitätsrechten kriegerischer oder nicht kriegerischer Art“ und gipfelt in der Erwägung, die Reaktion von Bundestag und Bundesrat auf den EZB-Beschluss könne auch in einem „Austritt aus der Währungsgemeinschaft“ zu sehen sein. Damit findet sich – wenn auch derzeit nur in der Form eines Sondervotums – in der Judikatur des Bundesverfassungsgerichts nun auch das F-Wort vom deutschen

Austritt aus dem Euro ausgesprochen, wie **Victoria Nuland** es möglicherweise beschrieben hätte. Wir sind Zeugen eines in fundamentaler Hinsicht bemerkenswerten Kampfes: Eines Kampfes von Recht, Logik und mathematischer Realität einerseits gegen andererseits den politischen Willen zur Herrschaft über das Ökonomische. Wer die Geschichte kennt, der weiß, wie es endet. Die Frage ist nur, wann. Irgendwann jedenfalls kommt Octavias Vater nach Hause. Und er hat absehbar völlig andere Vorstellungen davon, wer wovor gerettet werden muss. ■

Carlos A. Gebauer
(Artikel zuerst erschienen auf:
www.ef-magazin.de)



vispronet

IHR ONLINE-SHOP
IN SACHEN DRUCK

www.vispronet.de

Individuell bedruckte Werbemittel und Präsentate für Unternehmen und privat.

Alle Produkte mit dem **Visprodesign**®-Label können ganz einfach selbst, auch ohne grafische Vorkenntnisse, online gestaltet werden.

vispro design

Wenn es mal wieder ganz schnell gehen muss – Vispronet® liefert natürlich auch **Overnight**.

Vispronet® - Marke und Unternehmung der Sachsen Fahnen GmbH & Co. KG
Service-Hotline: +49 3578 359-4040

Stahlbau, Rohrleitungen, Behälter, Montagen, Anlagenengineering

K.- Wolfgang Kursawe e.Kfm.

**A
I
S**

Anlagenbau & Industrieservice Kemberg

Kompetenz in:
Anlagenbau
Engineering
Industrieservice
Stahlbau
Behälterbau
Rohrleitungen
Industrielle Forschung

Neue Straße 12, 06901 Kemberg
www.ais-kursawe.de

Tel.: 034921 / 60015
Fax: 034921 / 60016



Über den Autor



■ **Carlos Alexander Gebauer** ist Rechtsanwalt, Publizist und Schriftsteller. Seit 1995 verfasst er gesellschaftspolitische und juristische Texte, u.a. für die Zeitschrift *eigentümlich frei*.



Victoria Nuland, US-Diplomatin in Kiew, sorgte mit ihrer direkten Sprachwahl („F*** the EU“) für Missstimmung. Die deutsche Kanzlerin fand das „absolut nicht akzeptabel“.

Hintergrund

Outright Monetary Transactions (OMT)

Als Geldpolitische Outright-Geschäfte (englisch: Outright Monetary Transactions, OMT) wird ein Programm zum Ankauf von Staatsanleihen bezeichnet. Im Rahmen des OMT-Programms kann das Eurosystem Staatsanleihen bestimmter Euroländer in vorab nicht explizit begrenzter Höhe auf dem Sekundärmarkt ankaufen.

Der EZB-Rat zielt mit diesem Programm darauf, einen angemessenen monetären Transmissionsprozess und die Einheitlichkeit der Geldpolitik sicherzustellen. Voraussetzung für den Ankauf von Staatsanleihen im Rahmen des OMT-Programms ist, dass der betreffende Staat sich Auflagen im Rahmen eines EFSF-/ESM-Programms unterwirft. Das OMT-Programm sieht vor, das durch die Wertpapierkäufe geschaffene Zentralbankgeld zu „sterilisieren“, das heißt, dem Geldmarkt dieses Geld wieder zu entziehen. Es ist in seinem Volumen

unbeschränkt. Bislang wurde das OMT-Programm noch von keinem Staat in Anspruch genommen.

Anfang September 2013 unterzeichneten 136 Professoren der Volkswirtschaftslehre an deutschen Universitäten einen Aufruf, in dem sie unter anderem Folgendes festhielten: „Artikel 123 AEUV untersagt der EZB den „unmittelbaren Erwerb von Schuldtiteln“ der Mitgliedstaaten. Damit ist klar gestellt, dass eine monetäre Staatsfinanzierung der Mitgliedstaaten verboten ist.

Anleihekäufe im Sekundärmarkt sind nur zulässig, wenn sie nicht der monetären Staatsfinanzierung, sondern geldpolitischen Zielen dienen. Wenn die Anleihekäufe der EZB geldpolitisch motiviert wären, würde die EZB ein repräsentatives Portefeuille aller Staatsanleihen der Mitgliedstaaten oder auch privater Anleihen kaufen. Das tut sie aber nicht. Sie kauft nur Anleihen überschuldeter Mitgliedstaaten. Das ist monetäre Staatsfinanzierung.

Wir sind eine gemeinnützige Einrichtung zur Förderung der Lebensqualität von in Not geratenen behinderten Kindern und deren Familien. Wir laden Sie herzlich ein, sich mit uns gemeinsam zu engagieren!

Herzlichen Dank!



IHRE SPENDE BEWEGT!

Spendenkonto:
Kreissparkasse Reutlingen
BLZ: 64050000,
Kontonummer: 1000 573 00

*Zwernicht leben,
Lebensfreude wecken!*

www.stiftung-paravan.de



Aufbruchsstimmung in Bonn

Der „Große Preis des Mittelstands“ hält mit großen Schritten auch in der Region Bonn Einzug. Dafür, dass der Mittelstand hier eine Bühne bekommt, sorgt Dr. **Christine Lötters**, von der regionalen Service-stelle Bonn/Rhein-Sieg, die gemeinsam mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg die große Auftaktveranstaltung am 26. Februar in Siegburg organisierte. Neben Tipps und Hinweisen beinhaltete der Abend für die nominierten Unternehmen auch die Übereichung der offiziellen Nominierungsurkunden.

Bislang wurden zehn Firmen aus der Region nominiert. „Das ist ein tolles Ergebnis, wurde der Wettbewerb in der Region bislang doch eher zögerlich angenommen“, kommentiert Lötters. „Wir sind angetreten, um das zu ändern“, sagen Lötters und IHK-Pressesprecher **Michael Pieck**. Denn in der Region gibt es zahlreiche Mittelständler, die tatkräftig dafür gesorgt haben, dass der wirtschaftliche Strukturwandel nach dem

Rat und Tat

„Nominiert! Und nun?“ – Wer Fragen zum „Großen Preis“ hat, sollte Kalkbrenners Buch oder eine Info-Veranstaltung der Oskar-Patzelt-Stiftung in Betracht ziehen. Beides garantiert nicht nur Erfolge sondern auch gute Unterhaltung

Bonn/Berlin-Umzug in der Region positiv verlaufen ist. Diese herausragenden Leistungen sollen stärker in die Öffentlichkeit getragen werden. Dass dies alles erfolgreich geschehen wird, daran war an diesem Abend kein Zweifel.

Exklusives Schönheide

Am 21. März fand in der Niederlassung der Bibliothekseinrichtung Lenk GmbH in Schönheide die Informationsveranstaltung zum „Großen Preis des Mittelstandes“ der Service-stelle Südwestsachsen statt, um nicht nur den Wettbewerb genauer vorzustellen, sondern gleichsam auch den Austausch von Erfahrungen und die Kommunikation zwischen den Unternehmen anzuregen. Nach der Begrüßung durch **Jürgen Lenk**, den Geschäftsführer der Bibliothekseinrichtung Lenk GmbH, stellten die beiden Vorstände der Oskar-Patzelt-Stiftung **Petra Tröger** und Dr. **Helfried Schmidt** Struktur und Ziele der Stiftung und des Wettbewerbs vor.

Den offiziellen Teil der Veranstaltung schloss **Wolfgang Genczler**, Regionaldirektor Sachsen und Thüringen der Merkur Bank, mit dem Vortrag „Wie eine Bank des Jahres ihre Kunden unter-

stützt“ ab. Nach diesen erkenntnisreichen Stunden sollte schließlich auch die Unterhaltung nicht zu kurz kommen und mit musikalischer Unterstützung von **Edwina De Pooter** und einer außergewöhnlichen Modenschau wurde die Veranstaltung in Schönheide ein voller Erfolg.

Mittelstand in neuen Höhen

Nach Jena, die Stadt der sieben Wunder, luden die Thüringer Servicestellen in Zusammenarbeit mit der Merkur Bank, die im vergangenen Jahr als Premier-Bank geehrt wurde. Symbolträchtig fand die Veranstaltung hoch über Jenas Dächern im Intershop-Tower statt – Zeichen dafür, wo der Mittelstand mit seinem Engagement stehen kann und soll. Petra Tröger und Dr. Helfried Schmidt, ließen während der Veranstaltung die vergangenen 20 Jahre noch einmal Revue passieren.

Daneben konnten ehemalige und aktuelle Preisträger sowie Nominierende von ihren Erfahrungen rund um den Großen Preis berichten. Sie machten den Anwesenden Mut, sich dem Wettbewerb zu stellen und damit ihre Leistungen mehr als bisher in den Blickpunkt der Öffentlichkeit zu rücken. Doch nicht nur der Preis selbst ist ein lohnendes Ziel. Vielmehr entstehen durch den Mittelstandspreis Netzwerke, in denen sich die Unternehmer austauschen, neue Kontakte knüpfen und so ihre Unternehmen weiter auf Erfolgskurs halten. Man ist sich einig: Der „Große Preis des Mittelstandes“ ist heute und in Zukunft einer der wichtigsten Wirtschaftspreise und ein wirkungsvolles Instrument, sich der breiten Öffentlichkeit zu präsentieren.

„Made in Mitte“

In Mitteleuropa sind in den letzten Jahren viele neue mittelständische Firmen gegründet worden, die die regionale und gesamtdeutsche Wirtschaft mit ihren Innovationen beleben und bereichern. Um diese Entwicklung in



Was ist wichtig beim „Großen Preis“ – Vortrag in Schönheide.

Mitteldeutschland öffentlich zu machen und damit die Region Sachsen zu stärken, luden die regionalen Servicestellenleiter **Mike Rudolph** und **Daniél Hoch** am 25. März 2014 zusammen mit der Oskar-Patzelt-Stiftung zum „Made in Mitte“ in die Räumlichkeiten der Radefelder Vollack GmbH & Co. KG ein. Mit den Grußworten der Geschäftsführer, **Frank Bornemann** und **Ulrich Henneke**, wurde ein Abend für den Mittelstand eröffnet, der viel Raum zum Austausch über den laufenden Wettbewerb und zum Netzwerken bot. Neben der Vorstellung der Oskar-Patzelt-Stiftung durch Dr. Schmidt und Mike Rudolph wurden für alle Nominierten in Sachsen die Nominierungsurkunden überreicht.

Zudem hielt der Autor, Berater und Speaker Daniel Hoch (PEAK´´´) einen spannenden und kurzweiligen Vortrag über „Die Volkskrankheit Nr.1 – Aufschieberitis!“. Nach soviel geballter Informationen konnten sich die Gäste bei entspannter Live-Musik über die Oskar-Patzelt-Stiftung, die Vollack GmbH & Co. KG, die Volksbank Mittweida sowie das neue Projekt „I LOVE LEIPZIG“ erkundigen und nicht zuletzt beim kulinarischen Buffet von **Edda Schmidt** austauschen.

Lehrmeister Erfahrung

Zum Workshop der Servicestellen Berlin und Brandenburg trafen sich am 29. März für den „Großen Preis“ nominierte Unternehmer aus der Hauptstadtregion. Dabei waren nicht nur Erstnominierte, sondern auch Erfahrene, die es teils schon zum Finalist oder gar Preisträger gebracht haben.

Schwerpunkte des Abends waren das Bekanntmachen mit der Oskar-Patzelt-Stiftung, ihren Anliegen und Zielen und die Information darüber, wie der Wettbewerbsbogen für bestmögliche Ergebnisse auszufüllen ist. Hier vermittelte Stiftungs-Vorstandssprecher und Servicestellenleiter **Bernd Schenke** dank seiner mehr als zwölfjährigen Erfahrung als Juror den Zuhörern genau das, was die Jury bei der Auswertung eines Erhebungsbogens an Informationen erwartet. Dem „Unterricht“ schloss sich eine



Petra Tröger und Dr. Helfried Schmidt bei der Eröffnungsrede in Fürstenfeldbruck.

zwanglose Nachbereitung des Workshops bei Schnittchen und Getränken – die Berlins Servicestellenleiterin **Ramona Wolfram** in den Räumen ihres Unternehmens bereitgestellt hatte – an. Dabei konnten bereits erfahrene Wettbewerbsteilnehmer erzählen, was der Wettbewerb über eine mögliche Auszeichnung hinaus für Vorteile bringt. Hier spielte auch das Kompetenznetz Mittelstand der Oskar-Patzelt-Stiftung (www.kompetenznetz-mittelstand.de) eine wesentliche Rolle. Dort können mit Gleichgesinnten, insbesondere branchenübergreifend, Kontakte angebahnt und Kooperationen vereinbart werden, die es so sonst nie gegeben hätte.

Marketing auf neuem Niveau

Auch tief im Süden ist die Oskar-Patzelt-Stiftung mit von der Partie. Gemeinsam mit der Deutschen Post und dem BMWV richtete die Stiftung in Fürstenfeldbruck das Bayerische Mittelstandsforum Dialogmarketing 2014 aus. Zahlreiche Spitzen-Referenten vermittelten in verschiedenen Vorträgen aktuelles Praxiswissen und Know-How auf höchstem Niveau. Nachdem unter anderem auch Petra Tröger und Dr. Helfried Schmidt einige Grußworte entsandten, bot sich den Besuchern ein Potpourri an parallel stattfindenden Referaten.

So wurde vorgestellt, wie man etwa mit einem guten Media-Mix die Kunden mitten ins Herz trifft, was die zehnten wichtigsten Tipps fürs Dialogmarketing oder die Trends im E-Commerce sind. Danach konnten die Besucher in die Welt der modernen Haushaltswerbung einsteigen oder der unglaublichen Geschichte eines Mittelständlers und dem E-Post-Brief zuhören. Nach der Mittagspause bot „Deutschlands erster Comedyhacker“ und Buch-Autor **Tobias Schroedel** („Hacking für Manager“) ein ganz besonderes Programm.

Dem folgte die Vermittlung wertvollen Know-hows über die richtige Adresse oder die Gestaltung von Marketing-Medien aus Kundensicht. Den Abschluss der Veranstaltung bildete der Vortrag des preisgekrönten Marketing-Spezialisten **Enzo Vincenzo Prisco**, der dem Plenum unter dem Titel „Die Kraft der Marke“ profundes und praxisnahes Wissen aus der komplexen Welt des Marketings vermittelte. Besonderes Schmankerl bei der Veranstaltung: Jeder Teilnehmer konnte eigenes Werbematerial mitbringen und auf seine Wirksamkeit prüfen lassen. Das Event in Fürstenfeldbruck rundete eine Reihe von Veranstaltungen ab, bei denen nicht nur jeder Teilnehmer auf seine Kosten sondern vor allem auch vorankam. ■

Nominiert – und nun?

Ein kompakter Leitfaden begleitet durch alle Phasen des Wettbewerbs – und setzt den neuen Standard für Unternehmens-Benchmarking

„Wir bitten nach vorne...“. Vier einfache Worte, die einem Ritterschlag gleichkommen. Die aus einem nominierten Unternehmen einen Preisträger machen. Einen Preisträger aus dem Netzwerk der Besten. Ein Netzwerk, das den Gedankenaustausch, die Kooperation und Geschäftsbeziehung mit Menschen ermöglicht, deren Unternehmen ebenfalls zu den besten des deutschen Mittelstandes zählen.

Der Weg dorthin, von der Nominierung bis zur Auszeichnung, birgt mitunter viele Fragen. Gerade für erstmalig nominierte Unternehmen ist das Procedere, das Ausfüllen der Wettbewerbsunterlagen, der zeitliche Ablauf etc. komplett neu. Zwar sind die regionalen Servicestellen der Oskar-Patzelt-Stiftung als kompetente Ansprechpartner fest in den Ablauf integriert, ein umfassender Leitfaden stand jedoch schon länger auf der Wunschliste vieler nominierten Unternehmen. **Christian Kalkbrenner** hat diese Lücke mit seinem Buch „Nominiert – und nun?“ geschlossen.

Es ist dabei nicht nur ein praktischen Wegbegleiter durch den Wettbewerb geworden, sondern auch ein neues Standardwerk für Benchmarking in Unternehmen.

Erkenne dich selbst!

Das Buch will Sie und Ihr Unternehmen dazu ermuntern, einerseits in den Wettbewerbs-Spiegel zu schauen, um noch fitter zu werden, andererseits die Nominierung zum „Großen Preis des Mittelstandes“ zu nutzen, um Zugang zum Netzwerk der Besten zu erlangen.

Dafür hat der Autor eine Checkliste mit 200 gezielten Fragen erstellt, anhand derer Unternehmer überprüfen können, wo ihr Unternehmen aktuell steht und wo eventuell noch Handlungsbedarf besteht. Ebenfalls möchte das Buch helfen, die mit der Nominierung verbundenen Meriten geschickt für die eigene Vermarktung zu nutzen. Denn als nominiertes Unternehmen sind Sie und Ihr Unternehmen etwas ganz Besonderes:

- als Lieferant
- als Arbeitgeber
- als Kunde
- als Standort-Partner
- als sonstiger Partner

Aus dem Blickwinkel dieser fünf Rollen nehmen Sie durch die Auszeichnung als nominiertes Unternehmen oder als Preisträger einen anderen, noch begehrteren und durchaus auch noch respektableren Stellenwert ein.

Spieglein, Spieglein an der Wand

Vielen Unternehmern sind die gängigen Mittel zur Unternehmenssteuerung, ob sie aus dem Vertrieb, aus dem internen Rechnungswesen oder auch vom Steuerberater kommen, nützlich und doch zu begrenzt. Diese Instrumente sind ihnen zu eindimensional und schauen zu wenig über den eigenen Tellerrand hinaus. In ihren Augen beinhalten sie daher die Gefahr der Nabelschau bis hin zur Selbstzufriedenheit.

Diese Unternehmer haben mit dem Wettbewerb „Großer Preis des Mittelstandes“ ein zusätzliches Führungsinstrument für sich entdeckt. Ein Managementtool, das ihr Unternehmen stark fordert, und andererseits, bei erfolgreicher Anwendung, die Sicherheit gibt,

dass sich das Unternehmen richtig bewegt. Dass es an den Stellschrauben dreht, die nicht nur den überdurchschnittlichen Erfolg ausmachen, sondern vor allem auch die Nachhaltigkeit sichern.

Kennzeichen der nominierten Unternehmen

Vergleicht man die Lenker der nominierten Unternehmen etwas genauer, stellt sich interessanterweise ein hohes Maß an übereinstimmenden Eigenschaften heraus, die sie von den meisten, nicht am Wettbewerb teilnehmenden Unternehmen unterscheiden.

• Unternehmer suchen einen Spiegel

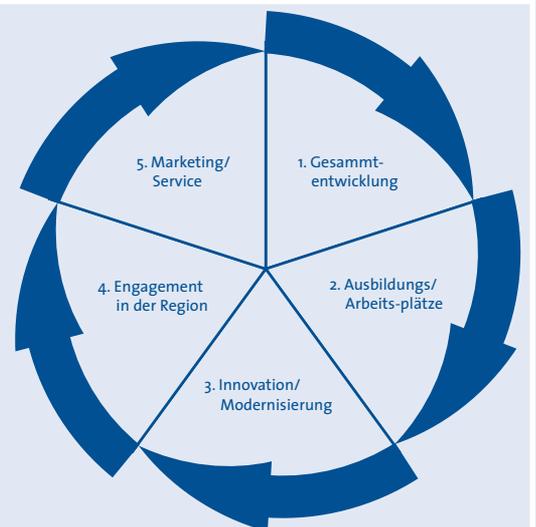
Jedes Unternehmen hat ein Bild, ein Gesicht. Der Blick in den Spiegel mag überraschen, doch wer hineinschaut, weiß, ob und wo er was ändern muss. Er kann auf diese Weise Selbst- und Fremdbild besser in Übereinklang bringen und ist damit anderen Unternehmen einen großen Schritt voraus.

• Unternehmer nutzen Preis-Wettbewerbe als Fitness-Programm

Mittlerweile suchen sich Unternehmen anspruchsvolle Wettbewerbe gezielt heraus. Wettbewerbe, bei denen die Unternehmen auch möglichst vielseitig auf „Herz und Nieren“ geprüft werden.

Die fünf Bereiche der Reflexion

Der Erfolg eines Unternehmens zeigt sich nicht nur an den nackten Zahlen. Er zeigt sich ganzheitlich. Und genau dieser Tatsache trägt das Rating des Wettbewerbs „Großer Preis des Mittelstandes“ Rechnung. Denn es erfasst das Unternehmen in seinem gesellschaftlichen Engagement genauso wie in seiner Kundennähe, in der Qualifizierung von Auszubildenden und Praktikanten sowie in der Höhe der Investitionsquote





Über das Buch

■ Nominiert! Und nun?

Das kleine Buch zum Großen Preis des Mittelstandes
Taschenbuch: 128 Seiten
Verlag: Books on Demand
ISBN-10: 3732280187 Preis: 12,90 €
Erhältlich im OPS-Shop: www.mittelstandspreis.com

• Vorbereitung wie beim Marathon

Manche Unternehmen bereiten sich zum Teil zwei bis drei Jahre darauf vor, um den Wettbewerb möglichst im ersten Anlauf auch zu gewinnen.

• Neue Saiten aufziehen

Sie wählen den Wettbewerb danach aus, ob er neue Chancen für das Unternehmen bietet: sich anders zu vermarkten, Zugang zu interessanten Netzwerken zu bekommen.

Kalkbrenners Buch gibt Ihnen mit der umfassenden Benchmarking-Liste ein Werkzeug in die Hand, mit dem Sie dieses Messen aktiv nutz- und erfahrbar machen können. Damit weist „Nominiert – und nun?“ sogar weit über den eigentlichen Wettbewerb hinaus und kann als allgemeiner Standard zur Optimierung von Unternehmen genutzt werden. Doch letztlich entfaltet sich erst durch die Wettbewerbsteilnahme die ganze Kraft des Netzwerks der Besten.

Der Wettbewerb

Nominierte Unternehmen werden anders wahrgenommen. Sie werden als aktiv, erfolgreich und zukunftsorientiert eingestuft und sammeln so Sympathiepunkte in der Öffentlichkeit. Es ist ein Verdienst der Oskar-Patzelt-Stiftung, dass sie den Wettbewerb so organisiert hat, dass dafür weder aufwendige Prozeduren über verschiedene Arbeitsgruppen noch üppige Budgettöpfe seitens der nominierten Unternehmen nötig sind. Denn außer dem zeitlichen Aufwand beim Ausfüllen der Nominierungsunterlagen fallen keine Kosten an. So ist es nicht verwunderlich, dass bundesweit Städte, Gemeinden, Verbände und Kammern, Kreditinstitute und Dienstleister von der Möglichkeit, Dritte zu nominieren, regen Gebrauch machen. Sie rühren auf diese Weise bewusst für ihre Region die Werbetrommel und auch ihnen entstehen keine Kosten. Wohlwissend, dass die nominierten Unternehmen auf ihren Kommunikationsplattformen wiederum die Region nach außen präsentieren. Aufgrund der Rückmeldungen vieler nominierten Unternehmen lassen sich die Vorteile des Wettbewerbs sehr klar auf den Punkt bringen:

- Verbesserte Unternehmensführung
 - Neue Geschäftskontakte
 - Mehr Beachtung in der Öffentlichkeit
- Nicht ganz zu verleugnen ist auch der Stolz, den sowohl die Mitarbeiter eines Unternehmens als auch deren Angehörige empfinden, wenn sie erfahren, dass

„ihr“ Unternehmen nominiert wurde. Welche Schritte dann die nächstbesten sind, beantwortet Kalkbrenners Buch punktgenau, verständlich und unterhaltend. (©Books on Demand) ■

Christian Kalkbrenner



ERLEBEN SIE WIE ZUKUNFT ENTSTEHT.

ma design



Ganzheitliche Produktentwicklung mit Schwerpunkt User Experience: Wir beraten und unterstützen führende Mittelständler und internationale Großunternehmen aktiv in der Realisierung von erfolgreichen Produkt-, Software- und Service-Innovationen. Von der strategischen Ideenfindung bis zur Serieneinführung.

FINALIST 2013



ma design GmbH & Co. KG
info@ma-design.de
Kiel • Dresden

www.ma-design.de

Werte. Sinn. Erfolg.

Das Negativbild vom Unternehmer ist falsch: Werteorientierung und Verantwortung sind für viele Manager keine Fremdworte.

Die wirtschaftlich grenzenlos gewordene Welt hat unsere Geschäftsgrundlagen und damit auch die Unternehmenskultur verändert. Vor allem bei den großen Konzernen – so zumindest der Trend in der öffentlichen Meinung – steht nicht mehr das Produkt, die zu erbringende Dienstleistung im Vordergrund, sondern die Frage: Wie viel Gewinn lässt sich in möglichst kurzer Zeit erzielen? Mit Mitarbeitern wird über Gehaltskürzungen verhandelt, und gleichzeitig werden die Managementgehälter erhöht. Die Finanzwirtschaft entwickelt für niemanden mehr nachvollziehbare Finanzprodukte, die sie selbst nicht mehr versteht und für deren Risiko einzustehen sie ablehnt oder nicht imstande ist. Die Risiken tragen allein die Käufer dieser Produkte – und im Ernstfall muss der Staat, müssen die Steuerzahler einspringen.

Dieses Bild entspricht indessen in großen Teilen nicht der deutschen Wirklichkeit. Viele Konzerne und Manager sind sehr wohl werteorientiert und verantworten ihre Entscheidungen. Wir leben als Unternehmen davon, wie wir wahrgenommen werden – von den Marktpartnern, von den Kunden und Lieferanten, von der Gesellschaft, von den eigenen Mitarbeitern.

In der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung war Ende Januar 2014 ein Bericht zu lesen aus Anlass der Unternehmerversprache in Davos mit der Überschrift „Der Mittelstand ist Vertrau-

ens-Weltmeister“. Darin wird über eine Studie der PR-Agentur Edelman berichtet, die zeigt, dass das Vertrauen in die Wirtschaftsführer auf einem absoluten Tiefpunkt angekommen ist.

Sie zeigt aber auch, dass den Familienunternehmen mit Abstand das größte Vertrauen entgegengebracht wird. Die deutschen Familienunternehmen, der deutsche Mittelstand sind dieses Vertrauen wert – und sie prägen ganz eindeutig die Wirtschaft nicht nur unserer Region. Sie werden zum überwiegenden Teil von Eigentümer-Unternehmern oder Unternehmerfamilien geführt, die häufig auch stark in das operative Tagesgeschäft eingebunden sind. Oder sie haben angestellte Manager für das operative Geschäft, üben aber noch die Gesamtkontrolle über das Unternehmen aus.

In der Regel haben sie ihr ganzes, mindestens aber den größten Teil ihres Kapitals im Unternehmen gebunden und haften damit voll. Sie tragen das unternehmerische Risiko – das Risiko für das eingesetzte Kapital und auch das Risiko ihrer beruflichen Karriere. Häufig hat das Unternehmen den Familiennamen, damit ist auch die gesellschaftliche Stellung der Unternehmerfamilien mit dem Ansehen der Firma verbunden. Daraus erwächst auch eine ganz besondere Verpflichtung.

Der Weg an die Spitze

Ich habe meine Firma 1969 als kleines, handwerksorientiertes Stahlbauunter-

nehmen gegründet, das innerhalb der ersten zehn Jahre auf über 150 Mitarbeiter wuchs. In den 1980er-Jahren folgte eine komplette Neuausrichtung, weil aus unserer Sicht der Stahlbau nicht mehr ausreichend Wachstumspotential bot. Wir machten stattdessen das fertige Gebäude zu unserem Produkt. Gleichzeitig haben wir damit begonnen, eine dezentrale Vertriebsorganisation aufzubauen.

Durch diese Maßnahmen entstand beträchtliches Wachstumspotential. In den 1990er-Jahren kamen baunahe Dienstleistungen dazu, und seit etwa 15 Jahren sind wir auch international tätig. An 30 Standorten sind wir in Deutschland durch Niederlassungen beziehungsweise Geschäftsstellen vertreten, in sechs europäischen Nachbarländern vertreten eigene Gesellschaften unser Unternehmen. Vor sieben Jahren habe ich die Geschäftsführung des Unternehmens an die Nachfolgegeneration übergeben. Jetzt führen zwei unserer Söhne und vier familienfremde Geschäftsführer das Unternehmen und, zu meiner besonderen Freude, auch sehr erfolgreich. Ich selbst bin seitdem Vorsitzender des Beirats, in dem es neben mir vier familienfremde Mitglieder gibt.

Werte transportieren

Eine der wichtigsten Aufgaben war für mich immer, auch im größeren werdenden Unternehmen für die Mitarbeiter präsent zu sein. Die junge Führungsge-



Über den Autor

■ **Ortwin Goldbeck** ist Gründer und Beiratsvorsitzender der Goldbeck GmbH in Bielefeld. Das „Bauunternehmen des Jahres“ 2013 macht 1,3 Milliarden Euro Umsatz und ist in zweiter Generation im Familienbesitz. 1997 wurde die Goldbeck-Niederlassung Plauen mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ ausgezeichnet. 2008 folgte die Nominierung als Premier. Heute beschäftigt Goldbeck an die 3.300 Mitarbeiter.

neration macht nun sicherlich einiges anders – und das muss sie ja auch. Sie hat zum Beispiel die Unternehmensleitlinien neu gestaltet und dabei auch das eine oder andere neu formuliert. Aber die Grundwerte, die für mich von ganz besonderer Bedeutung waren und sind – Vertrauen, Verantwortung, Wahrhaftigkeit, Nachhaltigkeit, Toleranz, Fairness und Gerechtigkeit – sind auch für sie die Werte, die unsere Unternehmenskultur bestimmen.

„Vertrauen vor Kontrolle“, das war der unsere Unternehmenskultur bestimmende Leitgedanke in den 1970er-Jahren, und er gilt unverändert noch heute. Obwohl ich nun keine Verantwortung mehr für das operative Geschäft habe, bin ich dem Unternehmen weiter fest verbunden. Ich habe es 40 Jahre lang geführt und sicherlich auch wesentlich geprägt. So war es berechenbar für Mitarbeiter, für Kunden, für Lieferanten und für die Gesellschaft ganz allgemein. Unsere Kinder werden es sicherlich ebenso lange führen – eine verlässliche Kontinuität.

Der Sinn der Arbeit

Selbstverständlich haben wir immer dafür gearbeitet, Gewinne zu erzielen. Aber wir haben stets versucht, über den Horizont der Gewinnmaximierung hinaus einen Sinn in unserer Arbeit, in unserem Wirtschaften zu sehen.

Wir wollen gute Produkte herstellen und qualifizierte Dienstleistungen erbringen, die den Menschen dienen. Wenn wir dabei im Wettbewerb einen gerechten Preis erzielen, der uns in die Lage versetzt, unsere Mitarbeiter angemessen leistungsorientiert zu entlohnen und für das Unternehmen einen Gewinn auszuweisen, der es unabhängig macht, dann ist unser Handeln sinnvoll. Nur ein erfolgreiches Unternehmen bietet sichere Arbeitsplätze. Nur ein erfolgreiches ist letztlich auch ein sozial verantwortliches Unternehmen. Das sollte man bei der Diskussion um Verteilungsgerechtigkeit und Unternehmensbesteuerung immer mitbedenken. Unternehmenskultur kann man nicht kaufen

wie eine Maschine. Das ist kein Investitionsgut. Unternehmenskultur muss wachsen. Sie kann sich nur entwickeln, wenn auch die Unternehmensleitung die Werte, die letztlich Unternehmenskultur ausmachen, vorlebt. Sie muss authentisch handeln und Vorbildfunktion übernehmen.

Der Bankier **Alfred Herrhausen** hat das einmal so ausgedrückt: „Wir müssen sagen, was wir denken. Wir müssen tun, was wir sagen. Und wir müssen sein, was wir tun.“ ■

Artikel zuerst erschienen in DER HAUPTSTADTBRIEF

Ortwin Goldbeck

GEIGER 
Schafft Verbindungen.



Geiger schafft Verbindungen

Stolzer Gewinner des Großen Preis des Mittelstands 2013

Seit Jahrzehnten steht die Geiger Gruppe weltweit für Qualität, Spitzenleistung und außergewöhnliche Kundenorientierung in den Bereichen Formenbau und Kunststoffspritzguss.

Geiger Formenbau und Geiger Spritzgießtechnik

Bieten Ihnen das komplette Leistungsspektrum von der Unterstützung bei der Designentwicklung über die Werkzeugentwicklung bis hin zur Serienreife sind wir Ihr kompetenter Ansprechpartner.

Reiter Geiger Kunststofftechnik

Reiter Geiger Kunststofftechnik verstärkt die Geiger-Gruppe als internationaler Spezialist für filigrane Bauteile und Metall-Kunststoff Hybride.

Geiger Gruppe - Virnsberger Str. 30 - 90431 Nürnberg
Tel. +49 911 - 96 12 970 - www.geiger-gruppe.de

Spuren hinterlassen

Spuren hinterlassen

Es gibt keinen Erfolg ohne Leidenschaft und Beharrlichkeit. In diesem Sinne sind mittelständische Unternehmer nicht einfach Führungskräfte. Sie wollen mehr. Sie schaffen ein Lebenswerk. Sie hinterlassen Spuren. Positive Spuren. Nützliche Spuren. Sie sind Erfinder, Organisatoren, Macher, Problemlöser. Sie machen die Welt besser. Und ganz nebenbei sichern die Arbeitsplätze, die dabei entstehen, den sozialen Frieden.

Mittelstand schafft Sicherheit.

Mittelstand sch

nterlassen



www.souber.com

s.Oliver



www.vitaserv.de



Wir nutzen Energie sinnvoll ... in mehr als 60 Ländern der Welt



Preisträger
Großer Preis des
MITTELSTANDES



Handwerkskammer
zu Köln
ONI-Wärmetrafo GmbH
Top-
Ausbildungsbetrieb
2011
„Ehrenpreis“
für
herausragende betriebliche
Ausbildungsleistungen

Energieeffiziente

- Kühl- und Kälteanlagen
- Wärmerückgewinnung
- Klima-, Lüftungstechnik
- Reinraumtechnik
- Maschinenoptimierung
- Temperiertechnik
- für Industriebetriebe

ONI-Wärmetrafo GmbH · www.oni.de



Niederwinkling

Premier-Kommune 2013

wirtschaftsfreundlich
attraktiv - tatkräftig
modern - ländlich

Gemeinde Niederwinkling
Marktplatz 1, 94374 Schwarzach
Fon: 09962/9402-0 * Fax: 09962/9402-40
pfeffer.christian@vgem-schwarzach.de

www.niederwinkling.de

AKTUELL BAU

DER PROFI IM SCHLÜSSELFERTIGEN MASSIVHAUSBAU



Individuelle Architektenhäuser mit Wärmepumpe!



www.aktuell-bau.de info@aktuell-bau.de



PREISTRÄGER
Großer Preis des
MITTELSTANDES



K&S
Anlagenbau GmbH
Hochleistungsautomaten
für kombinierte Aufgaben

„Ideale Lösungen entstehen aus Ideen“
ausgezeichnet 2008, 2010 und 2011



K&S Anlagenbau GmbH
Gewerbestraße 13
D - 87663 Lengenwang
Fon.: +49 (8364) 98460 - E-Mail: info@ks-anlagen.de
www.ks-anlagen.de

haftt Sicherheit.

Hauptsponsor

Deutsche Post 

20



20 Jahre Großer Preis des Mittelstandes

Kartenbestellung

über Fax: 0341 24061-66, Online-Shop

– www.pt-magazin.de/shop/ballkarten/ –

oder Bestellcoupon einsenden an:

Oskar-Patzelt-Stiftung | Bundesgeschäftsstelle
Melscher Str. 1 | 04299 Leipzig

6. SEPTEMBER 2014 – MARITIM HOTEL DRESDEN

Preisverleihung für Sachsen, Sachsen-Anhalt, Berlin/Brandenburg,
Mecklenburg-Vorpommern

140,- zzgl. MwSt. je Karte

Anzahl:

*Zimmerreservierung unter: Tel. 0351 216-1018

13. SEPTEMBER 2014 – MARITIM HOTEL WÜRZBURG

Preisverleihung für Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen

140,- zzgl. MwSt. je Karte

Anzahl:

*Zimmerreservierung unter: Tel. 0931 3053-819

27. SEPTEMBER 2014 – MARITIM HOTEL DÜSSELDORF

Preisverleihung für Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz/Saarland,
Niedersachsen/Bremen, Schleswig-Holstein/Hamburg

140,- zzgl. MwSt. je Karte

Anzahl:

*Zimmerreservierung unter: Tel. 0211 5209-0

25. OKTOBER 2014 – MARITIM HOTEL BERLIN

Bundesball – Verleihung der Sonderpreise

150,- zzgl. MwSt. je Karte

Anzahl:

*Zimmerreservierung unter: Tel. 030 2033-4410

Name, Vorname _____

Firma _____

Anschrift _____

Telefon-Nr. _____

Ort/Datum _____

Unterschrift _____

* Die Reservierung der Hotelzimmer erfolgt nur direkt bei den Maritim Hotels bis
spätestens vier Wochen vor Veranstaltung. (Kennwort: „Großer Preis des Mittel-
standes“)





Mit einem Lächeln zum Erfolg

Bevor im Herbst die Preisverleihungen den Höhepunkt im 20. Jahr des „Großen Preises des Mittelstandes“ bilden, stehen in den nun folgenden Wochen für die Juroren die Höhepunkte an. Die Unterlagen mehrerer hundert Unternehmen müssen gesichtet und bewertet werden.

Das geht nicht ohne Aufwand. Zeit ist hier gefragt. Jede einzelne Firma mit all ihren Unterlagen wird ernst genommen. Tausende von Seiten sind zu studieren, zu vergleichen, zu bewerten. Jede der 14 Juries muss in jedem einzelnen Fall zu einem einstimmigen Urteil kommen. Das ist oft alles andere als einfach. Viele glauben gar nicht, dass wir wirklich alle Unterlagen studieren, uns mit jedem einzelnen Unternehmen eingehend beschäftigen. Aber die vielen Anekdoten der Firmen zaubern uns immer wieder ein Lächeln ins Gesicht und der Einsatz und Erfolg jedes Einzelnen führt zu Hochachtung vor dem Geleisteten.

Der „Große Preis des Mittelstandes“ vereint Menschen die bereit sind, an unvorhergesehenen Aufgaben zu wachsen. Die bereit sind, sich zu verändern, wenn sich die Welt um sie herum verändert. Menschen, die natürliche Begeisterung ausstrahlen und die daher Kunden begeistern, Mitarbeiter motivieren und Erfolg organisieren.

Es gehört viel Kraft dazu, seinen Weg unbeirrt zu beschreiten, seine Ziele nicht aus dem Auge zu verlieren, den Glauben an sich selbst zu behalten. Zukunft wird durch Menschen mit Menschen gestaltet. Menschen, die irren, die auch Fehler begehen, aber daran nicht verzweifeln. Das ist der steile und steinige Weg zum Erfolg.

Es gibt keinen Erfolg ohne diese Erfahrungen. Der Erfolg ist der Lohn und wird immer mit einem Lächeln begleitet. Wir lernen Menschen kennen, die bereit sind, anderen ein Lächeln zu schenken, die bereit sind, anderen zuzuhören. Menschen, die ehrlich und offen anderen gegenüber sind. Menschen, die sich öffnen und damit Vertrauen schenken. Und dieses Öffnen beginnt meist mit einem Lächeln.

So wie wir mit einem Lächeln im Gesicht sagen: „Wir bitten nach vorn...“.

P. Tröger

Ihre Petra Tröger

Normalsaugende Kreiselpumpen
Selbstansaugende Kreiselpumpen
Mehrphasenpumpen
Flüssigkeitsring-Vakuumpumpen
Sonderpumpen



Die Energiesparpumpen

pump manufacturer since 1927

EDUR[®]

EDUR-Pumpenfabrik
Eduard Redlien GmbH & Co. KG
Postfach 19 49
D-24018 Kiel
Telefon (04 31) 68 98-68
E-Mail: info@edur.de
www.edur.com



- ▶ Hoher Wirkungsgrad
- ▶ Kompaktes Design
- ▶ Große Stützenschnittweiten
- ▶ Weiter Kennlinienbereich
- ▶ Ausgezeichnetes Regelverhalten



1. Preis für das innovative Produkt in der Kategorie Pumpen/Strömungsmaschinen

Tradition. Qualität. Sicherheit.

erwu

Fest verwurzelt



SUSA S. Sauer GmbH & Co. KG

An der Niedermühle 4
01257 Dresden

Oststraße 1
01809 Heidenau

Tel.: +49-351-28166-91
Fax : +49-351-28166-80

Tel.: +49-3529-50106-0
Fax : +49-3529-50106-89

Mail: Kontakt@SUSA-Sauer.de

www.susa-sauer.de

Eine Region mit vielfältigen mittelständischen Unternehmen übersteht jede Krise. Familien finden hier Arbeit, Broterwerb und Bestätigung. Jugendliche finden Ausbildung. Lehrer finden Praxis-



Volksbank Raiffeisenbank
Niederschlesien eG

**Wir sind hier die Bank,
weil wir in der
Region für unseren
Mittelstand da sind.**

Internet: www.vrb-niederschlesien.de
E-Mail: info@vrb-niederschlesien.de
www.facebook.de/genossenschaftsbank



HENKA Werkzeuge + Werkzeugmaschinen GmbH
Zwickauer Straße 30b | 09366 Stollberg / Erzgebirge

Telefon: +49 (0)37296 / 54 15 0
Telefax: +49 (0)37296 / 54 15 17

E-Mail: info@henka.de



Preisträger
2007



Systemanbieter kompletter
Verpackungslösungen

Industrie- und Gefahrgutverpackungen
mit 24-jähriger Erfahrung u. a. in den
Branchen

- Chemische Industrie
- Sonderabfallwirtschaft
- Automobilindustrie
- Elektronik und Feinmechanik



**richter & heß
VERPACKUNGEN**

Werner-Seelenbinder-Str. 9 | 09120 Chemnitz
Telefon: 0371/27 18 40 | Telefax: 0371/27 18 418
E-Mail: info@richter-hess.de | www.richter-hess.de

Auszeit

in der Region

partner. Verwaltungen und Vereine finden Unterstützung. Miteinander werden Probleme gelöst, Entwicklungen gemeistert, Chancen erkannt. Miteinander wird die Region in die Zukunft geführt.



Meine Auszeit mitten in der Stadt.

Ankommen, abschalten, eintauchen – erleben Sie Spaß, Sport und Entspannung auf 18.000 m²!

Freuen Sie sich auf unbeschwerte Stunden in der Sachsen Therme: mit abwechslungsreicher Wasserwelt, großzügigem Saunaparadies und modernem Fitnessstudio!



Täglich 10 – 23 Uhr

Sachsen Therme · Schongauer Str. 19 · 04329 Leipzig · www.sachsen-therme.de

Unternehmensgruppe Burchard Führer

Privat, familiär und erfolgreich.

- Seniorenpflegeheime
- Hotel- & Ferienanlagen
- Vermietung & Verpachtung

„Wir sind für Sie da“

www.fuehrergruppe.de

Ständige Kundenorientierung Soziales Engagement
Langfristige Mitarbeiterbindung

PREMIERES
GROSS- UND
MITTELSTÄNDIGES



SSL

Obercunnersdorfer Straße 5
02739 Kottmar/Eibau
Telefon: +49/35 86/78 35 0
Telefax: +49/35 86/78 35 21

- CNC-Drehen und CNC-Fräsen
- Sondermaschinenbau
- Forschung und Entwicklung

www.ssl-eibau.de



Tradition und Qualität

Seit Jahrzehnten produzieren wir vor Ort qualitativ hochwertige Wurst- und Schinkenprodukte.

Gemäß den Traditionen der hanseatischen Kaufleute werden alle Rohwaren und Zutaten nach den Prinzipien „beste Qualität“ und „faire Konditionen“ eingekauft.

Wir bieten unseren Kunden ehrliche und bodenständige Produkte – Eine Klasse Wurst eben.



*regional
ehrllich
stark
bodenständig*



die Rostocker Wurst- und Schinkenspezialitäten GmbH
Erlensumpfstraße 1 | 18147 Rostock www.die-rostocker.com

Camp David liegt in Brandenburg

Die Brandenburger Industriecluster sind voll auf Kurs. Jüngstes Beispiel: Die Expansion eines bekannten Modeunternehmens.



Wirtschaftsminister Ralf Christoffers (Mitte) beim Besuch eines Brandenburger Metallunternehmens. Metall bildet eines der drei Brandenburger Industriecluster.

Brandenburgs Wirtschaftsminister **Ralf Christoffers** ist stolz: „Berlin und Brandenburg sind auf dem Weg zur Europäischen Innovationsregion ein gutes Stück vorangekommen. Zu dieser erfolgreichen Entwicklung tragen die Brandenburger Industriecluster Ernährungswirtschaft, Metall und Kunststoffe/Chemie bei. Innerhalb dieser Cluster ist eine hohe Dynamik – insbesondere beim Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft – festzustellen. Damit wird die Wertschöpfungskette in diesen Clustern vertieft und das wiederum stärkt den Industriestandort Brandenburg“. Eine Zwischenbilanz der seit 2012 sukzessive aufgebauten Cluster, die sich sehen lassen kann. Denn positive Entwicklung in den Industrieclustern zeigt: Die Industrie ist Wachstums- und Innovationsmotor für Brandenburg. Neue Unternehmen kommen ins Land, bestehende forschen, kooperieren und erweitern. Durch den Aufbau von Clustermanagements wird das Zusammenwirken noch enger: Unternehmen werden in Brandenburg von der Idee eines Produkts über die gesamte Wertschöpfungskette der Entwicklung und Erprobung bis hin zur Anwendung

von der ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB) betreut. „Ein enormer Vorteil, insbesondere für den industriellen Mittelstand“, betont auch Dr. **Steffen Kammradt**, Sprecher der Geschäftsführung der ZukunftsAgentur Brandenburg, wo das Clustermanagement der drei industriellen Landescluster angesiedelt.

Die drei Cluster

2011 wurde die Wirtschaftsstrategie des Landes Brandenburg „Stark für die Zukunft – Kräfte bündeln“, eingeleitet, mit der sich die wirtschaftlichen Entscheidungsträger noch stärker auf die Wachstumspotenziale des Landes konzentrieren. Ein integraler Bestandteil dieser Strategie war der Aufbau von neun starken Clustern, fünf davon gemeinsam mit Berlin. Zu den Brandenburger Landesclustern zählen vor allem Ernährungswirtschaft, Kunststoffe/Chemie und Metall. Das Cluster Ernährungswirtschaft besteht aus rund 2.700 Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette mit 52.300 Mitarbeitern. Sprecher des Clusters ist **Sebastian Kühn**. Er ist Geschäftsführer des Familienunternehmens Eberswalder Wurst GmbH.

Das Cluster Kunststoffe/Chemie besteht aus rund 400 Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette mit 11.600 Mitarbeitern. Sprecher des Clusters ist Dr. **Karl-Heinz Tebel**. Tebel ist seit 1. Januar 2008 Vorsitzender der Geschäftsführung der BASF Schwarzheide GmbH. Das Cluster Metall besteht aus rund 1.800 Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette mit 37.000 Mitarbeitern. Prof. Dr.-Ing. **Ulrich Berger** ist Sprecher dieses Clusters. Berger ist Wissenschaftsbotschafter des Landes Brandenburg und seit Mai 2013 Vorsitzender des Landesverbandes Berlin-Brandenburg des Vereins Deutscher Ingenieure (VDI).

Die Früchte des Erfolges

Mit der fortschreitenden Etablierung der Landescluster hat der Wirtschaftsmotor Brandenburg gehörig Fahrt aufgenommen. Jüngstes Beispiel ist die Expansion des international bekannten Mode-Unternehmens Clinton, das in Hoppegarten (Landkreis Märkisch-Oderland) seine Europa-Zentrale errichtet – vor allem zur Abwicklung der Logistik. Zudem wird die Designabteilung aus-



(Foto: MWE 2012)

Ralf Christoffers (r.) bei der Besichtigung eines Erdkabels von 50Hertz in Berlin.

gebaut. Mit der Investition sind über 100 neue Arbeitsplätze verbunden. Wirtschaftsminister Ralf Christoffers, der ebenfalls Präsidiumsmitglied der Oskar-Patzelt-Stiftung ist, zeigte sich bei einem Besuch des Unternehmens erfreut über die positive Entwicklung. „Das ist eine gute Nachricht für Hoppegarten und den ganzen Standort Brandenburg. Die Logistik, die wir in einem gemeinsamen Cluster mit Berlin entwickeln, ist ein ausgesprochener Wachstumsmotor im Land. Diese Investition strahlt in die ganze Region aus.“ Der Minister übergab der Geschäftsführung einen Förderbescheid der Investitionsbank Brandenburg (ILB) über nahezu 16 Millionen Euro. Auch Clinton wurde bei dem Vorhaben von der ZukunftsAgentur Brandenburg begleitet und unterstützt. „Das ist ein schöner Ansiedlungserfolg für Ost-Brandenburg. Die neue Europa- und Logistikzentrale von Clinton ist ein starkes Signal für die Region und für die Branche. Die Mode von ‚Camp David‘ kennt fast jeder. Jetzt wird die europaweite Logistik der bekannten Marke aus Brandenburg gesteuert. Das ist eine sehr erfreuliche Entwicklung“, so Dr. Steffen Kammradt. ■



MYTHOS VILLA

Die Schönheit der Klassik, verbunden mit der Ästhetik von heute – ein Bau mit den perfekten Proportionen einer immer gültigen Form. Die Suche nach dem idealen Haus hat Haacke mit dieser Villa ein großes Stück weiterentwickelt. Haus-Magazin, 132 Seiten kostenlos und Informationen zu dieser Villa: Tel. (08 00) 4 22 25 33 · www.haacke-haus.de

HAACKE[®]
— HAUS —



NOMINIERT FÜR DEN
DEUTSCHEN
GROSSEN PREIS
DES MITTELSTANDS

erwu

Fest verwurzelt

Bank des Jahres 2012,
erneut nominiert 2014



Fördern aus Überzeugung

www.vrbank-hessenland.de

Eine Region mit vielfältigen mittelständischen Unternehmen übersteht jede Krise. Familien finden hier Arbeit, Broterwerb und Bestätigung. Jugendliche finden Ausbildung. Lehrer finden Praxis-

Qualität als Philosophie | Vertrauen durch Kompetenz



RICHTER
MÖBELWERKSTÄTTEN

49584 Fürstenau | Von-Tambach-Straße 2
Telefon (0 59 01) 93 33-0 | Telefax 93 33-16
info@richter-moebelwerkstaetten.de | www.richter-moebelwerkstaetten.de



Planung und Ausführung aller Elektroarbeiten



Fachbetrieb für
Gebäudetechnik

sky - Service-Partner

Tel. +49 (0) 26 36 / 20 81 + 20 82 + 80 75 50

Industriegebiet Scheid 16 • 56651 Niederzissen
info@elektro-koll.de • www.elektro-koll.de

Industrieanlagen • Beleuchtungstechnik • Schwachstromanlagen
EDV-Netzwerktechnik • Elektro-Heizungsbau • Blitzschutzanlagen
Sat-Antennenbau • BK-Breitband-Kabelfernsehen
- Kundendienst -

Service Hotline: Tel. 01804 00 20 83**

** 20 Ct./Min. a.d.dt. Festnetz, Mobilfunkgebühren können abweichen



Innovation in
Dienstleistungen

Hanrath Gruppe

Carl-Benz-Straße 2-4 • 26871 Papenburg • www.hanrath-gruppe.de

Wurzeln

in der Region

partner. Verwaltungen und Vereine finden Unterstützung. Miteinander werden Probleme gelöst, Entwicklungen gemeistert, Chancen erkannt. Miteinander wird die Region in die Zukunft geführt.



PELLEGRINI
AGENTUR FÜR INTERNATIONALES WEINMARKETING



Die führende Weinagentur für internationale Weine!

Grosser Preis des Mittelstandes 2010
Oskar-Patzelt-Stiftung

www.pellegrini.de



Innovationspreis-träger 2011

Sichere Intranet-Lösungen

www.fasihi.net

Fasihi GmbH
Sternstraße 166 | 67063 Ludwigshafen
Tel.: +49 (0)621 520078-0 | Fax: +49 (0)621 520078-20
E-Mail: info@fasihi.net

Dr. Berns LABORATORIUM

...für die Sicherheit von Lebensmitteln und Trinkwasser.



- **Analyse von Lebensmitteln**
 - für Hersteller und Handel
- **Trinkwasseruntersuchung**
 - nach Trinkwasserverordnung 2001
 - Legionellenuntersuchung
- **QM-Konzepte für Lebensmittelhersteller**
 - HACCP, IFS, QS u.w.
- **Hygieneampel / Kontrollbarometer**
 - HACCP-Konzepte für die Gastronomie – damit Sie kein **Rot** sehen!

FINALIST
Grosser Preis des Mittelstandes
Oskar-Patzelt-Stiftung

Dr. Berns Laboratorium GmbH & Co. KG | Bendschenweg 36 | 47506 Neukirchen-Vluyn
Tel. 02845/9845-0 | Fax 02845/9845-169 | Web www.drberns.de

Der Mensch steht im Mittelpunkt

Ein Unternehmen im Dienste für die Menschen in der Region im Bereich **Wohnen, Arbeiten und Leben**



Schottener Soziale Dienste gGmbH
Vogelsbergstraße 212 63679 Schotten
Tel. 06044 / 6009-0 info@schotten-sozial.de
www.schotten-sozial.de

erwu

Fest verwurzelt

Chamer Strasse 4, 93497 Cham-Willmering
service@aplido.de - Tel. 09971.99521-0



seit 1998 im Landkreis Cham!



- » Professionelle Websites
- » Web- und Medien-Design
- » eShops & CMS-Systeme
- » Suchmaschinen-Optimierung
- » Social Media, Mobil Solutions, Apps
- » Marketing-, Strategie-Beratung

www.aplido.de

Eine Region mit vielfältigen mittelständischen Unternehmen übersteht jede Krise. Familien finden hier Arbeit, Broterwerb und Bestätigung. Jugendliche finden Ausbildung. Lehrer finden Praxis-

STARK

Kundenorientierung
ist unsere Stärke.

Mit 8 Niederlassungen
in Süddeutschland.



www.rlbooe.de

www.radsport-gruber.com

Qualitäts- und Markenprodukte
kompetente Beratung
erstklassiger Werkstattservice



Stahlbau
Nägele

Bei uns sind
Sie die Nr. 1



Stahlbau Nägele GmbH | Gutenbergstr. 3 | 73054 Eisingen
☎07161 8500-0 | www.stahlbau-naegele.de

Umrzeit

in der Region

partner. Verwaltungen und Vereine finden Unterstützung. Miteinander werden Probleme gelöst, Entwicklungen gemeistert, Chancen erkannt. Miteinander wird die Region in die Zukunft geführt.

Hirsch KG Fabrik technischer Federn



Haag 17
95615 Marktredwitz
Tel: 09231/6699-0
Fax: 09231/63031
www.hirsch-federn.de



Druck-, Zug-, Schenkel-, Blattfedern, Stanz- und Biegeteile, Werkzeugbau



Alles aus einer Hand!

Seit über 40 Jahren sind Sie bei uns in den besten Händen, wenn

- es um die Finanzierung Ihres Traumhauses geht
- Sie mit uns und unserer internen Planungsabteilung Ihr Traumhaus planen und bemustern
- wir für Sie Ihr Haus termingerecht fertigstellen
- Sie das perfekte Grundstück suchen
- wir für Sie die Steuerung und Koordination aller Bau-Gewerke übernehmen
- wir für Sie alle Behördengänge abwickeln

Höhhof - Kesselweg 2, 93455 Traitsching

Tel: 0 94 67 / 7 11 07-0, E-mail: info@hilpl-wagner-bau.de
www.hilpl-wagner-bau.com



SMS Westpoint-Bikes GmbH & CoKG

Max-Josef-Metzger-Str. 17 • 86157 Augsburg
E-Mail: info@hd-augsburg.de • Telefon 0821/78 09 00

Alles aus einer Hand



Elektro
Sonneberg eG

www.elektro-sonneberg-eg.de

Elektro Sonneberg eG

Ziegenrückweg 2 Telefon: (03675) 7545-0
96515 Sonneberg Telefax: (03675) 7545-35

vorstand@elektro-sonneberg-eg.de



URKUNDE

Musterfirma
Musterdorf

hat die Jurystufe
des Wettbewerbs
„Großer Preis des Mittelstandes“
mit Erfolg erreicht.



Dr. Helfried Schmidt
Oskar-Patzelt-Stiftung
Vorstand

Stufe 2: Check!

Mit dem Erreichen der Juryliste findet eine intensive Wettbewerbsphase ihren Abschluss

Der 20. Wettbewerb um den „Großen Preis des Mittelstandes“ geht in die 2. Runde. Nachdem im Januar die Nominierungsphase mit einer Rekordbeteiligung von 4.555 Unternehmen abgeschlossen wurde, hatten die Wettbewerber bis 15. April Gelegenheit, ihre Unterlagen einzureichen. Bis Ende Juni werden nun die eingereichten Unterlagen auf Vollständigkeit und inhaltliche Erfüllung der Wettbewerbsvoraussetzungen geprüft.

Die Unternehmen, die diese zweite Wettbewerbsstufe erfolgreich meistern, kommen auf die „Juryliste“. Auf dieser Liste befinden sich all die Unternehmen, die in den zuvor beschriebenen fünf Wettbewerbskriterien etwas vorzuweisen haben. Aus dieser Juryliste werden

die Juroren später die Preisträger ermitteln. Inhaltlich ist sie vergleichbar mit der Nominierung für einen Filmpreis.

Im Jahr 2013 erreichten über 700 Unternehmen diese Jurystufe. Und von diesen zählten später wiederum etwa 100 Unternehmen zu den Preisträgern. Bis Ende Juni werden die Unternehmen diesbezüglich benachrichtigt. Mit einem Anschreiben und einer individuell auf das Unternehmen bezogenen Urkunde. Bei Filmen, ob Kino oder TV, ist die Nominierung für einen Preis fast so wichtig wie der Preis selbst. Ähnlich verhält es sich beim „Großen Preis des Mittelstandes“. Er ist die Eintrittskarte. Nicht nach Hollywood, sondern in das Netzwerk der Besten.

cb
BAUER
GERMANY



LUXURIÖSE
TEXTILKREATIONEN

Curt Bauer GmbH

Bahnhofstraße 16 | 08280 Aue

Tel.: 00 49(0) 37 71/5 00-0 | Fax: 00 49(0) 37 71/5 00-270
www.curt-bauer.de | e-mail: info@curt-bauer.de

SYSTEMLÖSUNGEN FÜR DEN METALLBAU...

AKOTHERM®
ALUMINIUM-PROFILSYSTEME
FENSTER TÜREN FASSADEN WINTERGÄRTEN
AKOTHERM GmbH - Aluminium-Profilssysteme
Werfstraße 27 · D-56170 Bendorf
Phone: +49 (0) 2622 9418-0 · Fax: +49 (0) 2622 9418-255
E-Mail: info@akotherm.de · Internet: www.akotherm.de

FINALIST 2012
Großer Preis des
MITTELSTANDES

...SO EINFACH GEHT DAS MIT UNS.

Das Netzwerk der Besten

Mit dem Erreichen der Jurystufe haben Sie eine weitere große Hürde geschafft. Nun zählt Ihr Unternehmen zu dem Kreis, aus dem die Jury die Preisträger auswählt. Das sind in der Regel noch knapp 20 Prozent der nominierten Unternehmen. 80 Prozent sind raus: entweder haben sie gegen die Kriterien verstoßen, nicht alles ausgefüllt oder die Nominierungsunterlagen nicht weiter bearbeitet. Und Sie zählen nun zu diesen letzten 20 Prozent. Das ist ein Nimbus, den Sie nicht verstecken sollten: Sie erhalten beispielsweise Ihre Jury-Urkunde als sichtbares Zeichen für das Vordringen in den erlauchten Kreis. Diese Urkunde eignet sich vorzüglich, um sie in einem schönen Rahmen an repräsentativer Stelle im Unternehmen aufzuhängen. Machen Sie vorher am besten noch einen Scan, um die Urkunde an passender Stelle auf Ihrer Homepage zu präsentieren oder einer Pressemitteilung beizufügen.

Unter der Lupe

Mit dem Einreichen der Juryunterlagen findet eine intensive Wettbewerbs-

phase ihren Abschluss. Bei vielen Unternehmen hat die Bearbeitung der fünf Wettbewerbskriterien in der Vergangenheit eine tiefgreifende Auseinandersetzung ausgelöst, einen Prozess der Reflexion eingeleitet, der Alltagshandeln und Zukunftsvisionen ganz genau unter die Lupe nimmt. Nutzen Sie diesen Impuls für Ihr unternehmerisches Handeln, es ist nach dem Marketingeffekt quasi die zweite „kostenlose Dreingabe“ des wichtigsten Wirtschaftspreises Deutschlands. Und dann heißt es: warten.

Aus allen Firmen, die die 2. Stufe des Wettbewerbs erreicht haben, wählen die Juroren der zwölf Regionaljurs sowie die beiden Sonderjurs bis Juli die Preisträger und Finalisten aus. Die Preisverleihungen selbst finden im September und Oktober statt. Und erst am Abend der Preisverleihung werden die Entscheidungen der Jury bekanntgegeben. ■

Die komplette Juryliste 2014 finden Sie auf:

www.mittelstandspreis.com/wettbewerb.

Die Auszeichnungsgalas

- 6. September 2014
Länderball in Dresden
- 13. September 2014
Länderball in Würzburg
- 27. September 2014
Länderball in Düsseldorf
- 25. Oktober 2014
Bundesball Berlin



Ihr Fotodienstleister mit Tradition

Die **ORWO Net GmbH** als mittelständisches Fotogroßlabor aus Sachsen-Anhalt produziert Fotobücher, Fotokalender, Grußkarten und Vieles mehr als individuelle Einzelstücke oder in Kleinserien und vertreibt diese über die zwei starken Marken

Preisträger 2009 und Premier 2013 

Der Etappensieg

865 Unternehmen haben die Juryliste erreicht – und damit einen weiteren wichtigen Meilenstein im Jubiläumsjahr des „Großen Preis des Mittelstandes“ erklommen. Herzlichen Glückwunsch an die Etappensieger!

Die Juryliste 2014 ist mehr als ein technisches Verzeichnis. Es ist ein großartiger Index unternehmerischer Leistungsfähigkeit. Die komplette Liste aller 865 Nominierten, die die Jurystufe erreicht haben, finden Sie unter: www.mittelstandspreis.com

Premier Unternehmen

Fahrzeugtechnik Miunske GmbH
02692 Großpostwitz, 2012 Preisträger

SSL Maschinenbau GmbH/Unternehmensgruppe Scholz
02739 Kottmar/Eibau, 2002 Preisträger

Caleg Schrank und Gehäusebau GmbH
03205 Calau, 2013 Preisträger

OPPITZ Dienstleistungen GmbH
03238 Massen, 2001 Preisträger

ASL-Alles Saubere Leistung-GmbH
04103 Leipzig, 2010 Preisträger

Frank Fahrzeugbau GmbH
04420 Markranstädt, 2009 Preisträger

LAV Landwirtschaftliches Verarbeitungszentrum Markranstädt
04420 Markranstädt, 2013 Preisträger

Stein-Wegener GmbH
04683 Belgershain/Köhra, 2012 Preisträger

ECH Elektrochemie Halle GmbH
06120 Halle (Saale) 2010 Preisträger

ARS Betriebsservice GmbH
06217 Merseburg, 2013 Ehrenplakette

ET blue chip GmbH
06295 Lutherstadt Eisleben, 2009 Ehrenplakette

TAS Transport-Logistik GmbH
06449 Aschersleben, 2013 Preisträger

Rundfunk GmbH & Co. KG Gernode
06485 Quedlinburg, 2011 Ehrenplakette

FEAG Sangerhausen GmbH
06526 Sangerhausen, 2007 Ehrenplakette

ORWO Net AG
06766 Bitterfeld-Wolfen, 2009 Preisträger

Stahlbau Brehna GmbH
06796 Brehna, 2007 Preisträger

Druckhaus Gera GmbH
07552 Gera, 2000 Preisträger

CBV Blechbearbeitung GmbH
07646 Laasdorf, 2005 Preisträger

ASI Anlagen, Service, Instandhaltung GmbH
07745 Jena, 2007 Ehrenplakette

VACOM Vakuum Komponenten & Messtechnik GmbH
07749 Jena, 2003 Preisträger

Curt Bauer GmbH
08280 Aue, 2009 Ehrenplakette

Bibliothekseinrichtung Lenk GmbH
08304 Schönheide, 2011 Preisträger

Schumacher Packaging GmbH
08340 Schwarzenberg, 2003 Preisträger

Richter & Heß VERPACKUNGS-SERVICE GmbH
09120 Chemnitz, 2010 Preisträger

Container Vermietung und Verkauf Menzl GmbH
09244 Lichtenau, 2013 Preisträger

HENKA Werkzeuge + Werkzeugmaschinen GmbH
09366 Stollberg/Erz. 2007 Preisträger

IMM Holding GmbH (IMM Gruppe)
09648 Mittweida, 2011 Ehrenplakette

City Clean GmbH & Co. KG
10589 Berlin, 2012 Preisträger

OTTO Richter GmbH
12555 Berlin, 2003 Preisträger

RFT kabel Brandenburg GmbH
14776 Brandenburg an der Havel, 2011 Preisträger

Kommunaltechnik Instandsetzung Fertigungs - GmbH
14913 Niedergörsdorf, 2012 Preisträger

Landfleischerei Apel
14913 Hohenseefeld, 2013 Preisträger

Schoepe Display GmbH
15827 Blankenfelde - Mahlow, 2008 Ehrenplakette

Bohrlochmessung-Storkow GmbH
15859 Storkow 2011 Preisträger

Campingplatz Pommernland GmbH
17454 Ostseebad Zinnowitz, 2010 Preisträger

Greifen Fleisch GmbH
17489 Greifswald, 2013 Preisträger

hkc GmbH
18146 Rostock 2012 Preisträger

Folian GmbH
18442 Groß Lüdershagen, 2007 Preisträger

Schoeller Allibert GmbH
19057 Schwerin, 2012 Preisträger

Fangmann Holding GmbH & Co. KG
29410 Salzwedel, 2012 Preisträger

Unternehmensgruppe Kögel
32549 Bad Oeynhausen, 2012 Preisträger

Jäkel GmbH & Co. KG
34474 Diemelstadt, 2013 Preisträger

FingerHaus GmbH
35066 Frankenberg, Premier-Ehrenplakette 2012

Lampenwelt GmbH & Co. KG
36110 Schlitz Preisträger, Ehrenplakette 2012

Krieger+Schramm GmbH & Co. KG
37351 Dingelstädt, 2007 Ehrenplakette

Hotel Romantischer Winkel
37441 Bad Sachsa, 2013 Preisträger

MAPROM GmbH
37671 Höxter, 2010 Preisträger

AKTUELL BAU GmbH
39128 Magdeburg, 2011 Ehrenplakette

NORRES Schlauchtechnik GmbH
45881 Gelsenkirchen, 2013 Preisträger

NETGO GmbH
46325 Borken, 2012 Preisträger

BETEBE GmbH
48691 Vreden, 2011 Preisträger

Laudert GmbH + Co. KG
48691 Vreden, 2013 Preisträger

SOLARLUX Aluminium Systeme GmbH
49143 Bissendorf, 2009 Preisträger

Ulrich Walter GmbH (Lebensbaum)
49356 Diepholz, 2003 Preisträger

cdVet Naturprodukte GmbH
49584 Fürstenau, 2013 Preisträger

Richter Möbelwerkstätten GmbH
49584 Fürstenau, 2012 Preisträger

ONI-Wärmetrafo GmbH
51789 Lindlar, 2008 Ehrenplakette

Bäckerei Schmitz und E-aktiv Märkte Schmitz
54689 Daleiden, 2013 Preisträger

Akotherm GmbH
56170 Bendorf, 2013 Preisträger

Koch KG
56422 Wirges, 2011 Preisträger

Remy & Geiser GmbH
56584 Anhausen, 2013 Preisträger

Dr. Eckel GmbH
56651 Niederzissen, 2009 Preisträger „Unternehmerin des Jahres“

RHODIUS Schleifwerkzeuge GmbH & Co. KG
56659 Burgbrohl, 2008 Ehrenplakette

eks Engel GmbH & Co. KG
57482 Wenden-Hillmicke,
2010 Preisträger

Krämer IT Solutions GmbH
66571 Eppelborn, 2012 Preisträger

**Kübler GmbH - Energiesparende
Hallenheizungen**
67065 Ludwigshafen, 2008 Preisträger

**Endress+Hauser Conducta
GmbH + Co. KG**
70839 Gerlingen, 2009 Ehrenplakette

**NUSRET EROGLU Präzisionswerkzeuge
GmbH**
72116 Mössingen, 2007 Preisträger

PARAVAN GmbH
72539 Pfronstetten-Aichelau,
2011 Preisträger

Fessler Mühle
74372 Sersheim, 2010 Ehrenplakette

Stephan Pellegrini GmbH
76829 Landau, 2010 Preisträger

**Winzergenossenschaft Oberbergen
im Kaiserstuhl eG**
79235 Vogtsburg, 2013 Preisträger

Pollin Electronic GmbH
85104 Pförring, 2010 Ehrenplakette

Xerabit GmbH
85716 Unterschleißheim,
2013 Preisträger

K&S Anlagenbau GmbH
87663 Lengenwang,
2012 Ehrenplakette

GÜNZBURGER STEIGTECHNIK
89312 Günzburg, 2009 Preisträger

HG Hans Geiger Formenbau GmbH
90431 Nürnberg, 2013 Preisträger

**BRUDER Spielwaren
GmbH + Co. KG**
90768 Fürth, 2013 Ehrenplakette

Der Beck GmbH
91058 Erlangen-Tennenlohe,
2009 Preisträger

HORSCH Maschinen GmbH
92421 Schwandorf, 2010 Preisträger

K+B E-Tech GmbH & Co. KG
93413 Cham, 2011 Ehrenplakette

Rolladen Braun OHG
93495 Weiding, Preisträger 2013

ICUnet.AG
94032 Passau, 2009 Preisträger

Analytik Jena AG, NL Eisfeld
98673 Eisfeld, 2013 Preisträger

Frischmann Kunststoffe GmbH
98673 Eisfeld, 2006 Preisträger

Heinemann Etiketten GmbH
99189 Witterda, 2007 Preisträger

PRT ENERGIETECHNIK GmbH
99326 Stadtilm, 2011 Preisträger

Premier-Kommune

Landkreis Vogtlandkreis
08523 Plauen, 2009 Kommune
des Jahres

**Wirtschaftsförderung und Regional-
management GmbH**
35066 Frankenberg/Eder,
2011 Kommune des Jahres

**WFG Wirtschaftsförderungsgesellschaft
am Mittelrhein mbH**
56068 Koblenz, 2011 Kommune
des Jahres

**Wirtschaftsregion Heilbronn-Franken
GmbH**
74076 Heilbronn, 2005 Kommune
des Jahres

Premier-Bank

Volksbank-Raiffeisenbank Glauchau eG
08371 Glauchau, 2012 Bank des Jahres

Volksbank Mittweida eG
09648 Mittweida, 2012 Premier-Bank

VR Bank HessenLand eG
36304 Alsfeld, 2012 Bank des Jahres

Kreissparkasse Mayen
56727 Mayen, 2012 Bank des Jahres

Globus SB-Warenhaus – Ihr Frischezentrum in Roggentin/Rostock



Da ist die Welt noch in Ordnung.



Mecklenburg-Vorpommern-Woche vom 26.05. - 31.05.2014

In Kooperation mit dem Agrarmarketing Mecklenburg-Vorpommern e.V. findet im Globus Frischezentrum in Roggentin die Aktionswoche „Gutes aus unserer Region“ statt. Eine Woche lang stellen 17 regionale Lieferanten sich und Ihre Produkte vor. Erstmals dabei in diesem Jahr ist die SOS Dorfgemeinschaft Grimmen-Hohenwieden mit Produkten aus Demeter kontrollierten Anbau.



Finalist 2013
Nominiert 2014

GLOBUS-Ein Unternehmen mit sozialer Verantwortung für die Region und die Gesellschaft

Unser Faltblatt finden Sie aktuell im Internet unter: www.globus-rostock-roggentin.de

Der Etappensieg

865 Unternehmen haben die Juryliste erreicht – und damit einen weiteren wichtigen Meilenstein im Jubiläumsjahr des „Großen Preis des Mittelstandes“ erklommen. Herzlichen Glückwunsch an die Etappensieger!

Die Juryliste 2014 ist mehr als ein technisches Verzeichnis. Es ist ein großartiger Index unternehmerischer Leistungsfähigkeit. Die komplette Liste aller 865 Nominierten, die die Jurystufe erreicht haben, finden Sie unter: www.mittelstandspreis.com

Premier Unternehmen

Fahrzeugtechnik Miunske GmbH
02692 Großpostwitz, 2012 Preisträger

SSL Maschinenbau GmbH/Unternehmensgruppe Scholz
02739 Kottmar/Eibau, 2002 Preisträger

Caleg Schrank und Gehäusebau GmbH 03205 Calau, 2013 Preisträger

OPPITZ Dienstleistungen GmbH
03238 Massen, 2001 Preisträger

ASL-Alles Saubere Leistung-GmbH
04103 Leipzig, 2010 Preisträger

Frank Fahrzeugbau GmbH
04420 Markranstädt, 2009 Preisträger

LAV Landwirtschaftliches Verarbeitungszentrum Markranstädt
04420 Markranstädt, 2013 Preisträger

Stein-Wegener GmbH
04683 Belgershain/Köhra, 2012 Preisträger

ECH Elektrochemie Halle GmbH
06120 Halle (Saale) 2010 Preisträger

ARS Betriebservice GmbH
06217 Merseburg, 2013 Ehrenplakette

ET blue chip GmbH
06295 Lutherstadt Eisleben, 2009 Ehrenplakette

TAS Transport-Logistik GmbH
06449 Aschersleben, 2013 Preisträger

Rundfunk GmbH & Co. KG Gernrode
06485 Quedlinburg, 2011 Ehrenplakette

FEAG Sangerhausen GmbH
06526 Sangerhausen, 2007 Ehrenplakette

ORWO Net AG
06766 Bitterfeld-Wolfen, 2009 Preisträger

Stahlbau Brehna GmbH
06796 Brehna, 2007 Preisträger

Druckhaus Gera GmbH
07552 Gera, 2000 Preisträger

CBV Blechbearbeitung GmbH
07646 Laasdorf, 2005 Preisträger

ASI Anlagen, Service, Instandhaltung GmbH
07745 Jena, 2007 Ehrenplakette

VACOM Vakuum Komponenten & Messtechnik GmbH 07749 Jena, 2003 Preisträger

Curt Bauer GmbH
08280 Aue, 2009 Ehrenplakette

Bibliothekseinrichtung Lenk GmbH
08304 Schönheide, 2011 Preisträger

Schumacher Packaging GmbH
08340 Schwarzenberg, 2003 Preisträger

Richter & Heß VERPACKUNGSSERVICE GmbH
09120 Chemnitz, 2010 Preisträger

Container Vermietung und Verkauf Menzl GmbH
09244 Lichtenau, 2013 Preisträger

HENKA Werkzeuge + Werkzeugmaschinen GmbH
09366 Stollberg/Erz., 2007 Preisträger

IMM Holding GmbH (IMM Gruppe)
09648 Mittweida, 2011 Ehrenplakette

City Clean GmbH & Co. KG
10589 Berlin, 2012 Preisträger

OTTO Richter GmbH
12555 Berlin, 2003 Preisträger

RFT kabel Brandenburg GmbH
14776 Brandenburg an der Havel, 2011 Preisträger

Kommunaltechnik Instandsetzung Fertigungs - GmbH
14913 Niedergörsdorf, 2012 Preisträger

Landfleischerei Apel
14913 Hohenseefeld, 2013 Preisträger

Schoepe Display GmbH
15827 Blankenfelde - Mahlow, 2008 Ehrenplakette

Bohrlochmessung-Storkow GmbH
15859 Storkow 2011 Preisträger

Campingplatz Pommernland GmbH
17454 Ostseebad Zinnowitz, 2010 Preisträger

Greifen Fleisch GmbH
17489 Greifswald, 2013 Preisträger

hkc GmbH
18146 Rostock 2012 Preisträger

Folian GmbH
18442 Groß Lüdershagen, 2007 Preisträger

Schoeller Allibert GmbH
19057 Schwerin, 2012 Preisträger

Fangmann Holding GmbH & Co. KG
29410 Salzwedel, 2012 Preisträger



VEINLAND
one source - multiple solutions

- Bridge Navigation Watch Alarm System
- ISM - Management Software Systems
- PIM - Performance Indicator Monitor
- Audio / Video Systems
- MiS - I/O Systems
- 3D Sonar System

Unternehmensgruppe Kögel

32549 Bad Oeynhausen,
2012 Preisträger
Jäkel GmbH & Co. KG
34474 Diemelstadt, 2013 Preisträger
FingerHaus GmbH
35066 Frankenberg, Premier-
Ehrenplakette 2012
Lampenwelt GmbH & Co. KG
36110 Schlitz, 2012 Ehrenplakette
Krieger+Schramm GmbH & Co. KG
37351 Dingelstädt, 2007 Ehrenplakette
Hotel Romantischer Winkel
37441 Bad Sachsa, 2013 Preisträger
MAPROM GmbH
37671 Hörter, 2010 Preisträger
AKTUELL BAU GmbH
39128 Magdeburg, 2011 Ehrenplakette
NORRES Schlauchtechnik GmbH
45881 Gelsenkirchen, 2013 Preisträger
NETGO GmbH
46325 Borken, 2012 Preisträger
BETEBE GmbH
48691 Vreden, 2011 Preisträger
Laudert GmbH + Co. KG
48691 Vreden, 2013 Preisträger
**SOLARLUX Aluminium Systeme
GmbH**
49143 Bissendorf, 2009 Preisträger

Ulrich Walter GmbH (Lebensbaum)
49356 Diepholz, 2003 Preisträger
cdVet Naturprodukte GmbH
49584 Fürstenau, 2013 Preisträger
Richter Möbelwerkstätten GmbH
49584 Fürstenau, 2012 Preisträger
ONI-Wärmetafro GmbH
51789 Lindlar, 2008 Ehrenplakette
Bäckerei Schmitz und E-aktiv
Märkte Schmitz
54689 Daleiden, 2013 Preisträger
Akotherm GmbH
56170 Bendorf, 2013 Preisträger
Koch KG
56422 Wirges, 2011 Preisträger
Remy & Geiser GmbH
56584 Anhausen, 2013 Preisträger
Dr. Eckel GmbH
56651 Niederzissen, 2009 Preisträger
„Unternehmerin des Jahres“
**RHODIUS Schleifwerkzeuge
GmbH & Co. KG**
56659 Burgbrohl, 2008 Ehrenplakette
eks Engel GmbH & Co. KG
57482 Wenden-Hillmicke,
2010 Preisträger
Krämer IT Solutions GmbH
66571 Eppelborn, 2012 Preisträger

**Kübler GmbH - Energiesparende
Hallenheizungen**
67065 Ludwigshafen,
2008 Preisträger
**Endress+Hauser Conducta
GmbH + Co. KG**
70839 Gerlingen, 2009 Ehrenplakette
**NUSRET EROGLU Präzisionswerk-
zeuge GmbH**
72116 Mössingen, 2007 Preisträger
PARAVAN GmbH
72539 Pfronstetten-Aichelau,
2011 Preisträger
Fessler Mühle
74372 Sersheim, 2010 Ehrenplakette
Stephan Pellegrini GmbH
76829 Landau, 2010 Preisträger
**Winzergenossenschaft Oberbergen
im Kaiserstuhl eG**
79235 Vogtsburg, 2013 Preisträger
Pollin Electronic GmbH
85104 Pförring, 2010 Preisträger
und Ehrenplakette
Xerabit GmbH
85716 Unterschleißheim,
2013 Preisträger
K&S Anlagenbau GmbH
87663 Lengenwang,
2012 Ehrenplakette

GÜNZBURGER STEIGTECHNIK
89312 Günzburg, 2009 Preisträger
HG Hans Geiger Formenbau GmbH
90431 Nürnberg, 2013 Preisträger
**BRUDER Spielwaren
GmbH + Co. KG**
90768 Fürth, 2013 Ehrenplakette
und Preisträger
Der Beck GmbH
91058 Erlangen-Tennenlohe,
2009 Preisträger
HORSCH Maschinen GmbH
92421 Schwandorf, 2010 Preisträger
K+B E-Tech GmbH & Co. KG
93413 Cham, 2011 Ehrenplakette
Rolladen Braun OHG
93495 Weiding, 2013 Preisträger
ICUnet.AG
94032 Passau, 2009 Preisträger
Analytik Jena AG, NL Eisfeld
98673 Eisfeld, 2013 Preisträger
Frischmann Kunststoffe GmbH
98673 Eisfeld, 2006 Preisträger
Heinemann Etiketten GmbH
99189 Witterda, 2007 Preisträger
PRT ENERGIETECHNIK GmbH
99326 Stadtilm, 2011 Preisträger



Apels Alte Mühle



Das rustikal-elegante Landrestaurant in Hohenseefeld

www.apels-alte-muehle.de

14913 Hohenseefeld | Chausseestrasse 12 | Tel.: +49 33744 60341 | Fax.: +49 33744 60821 | info@landfleischerei-apel.de



Der Etappensieg

865 Unternehmen haben die Juryliste erreicht – und damit einen weiteren wichtigen Meilenstein im Jubiläumsjahr des „Großen Preis des Mittelstandes“ erklommen. Herzlichen Glückwunsch an die Etappensieger!

Die Juryliste 2014 ist mehr als ein technisches Verzeichnis. Es ist ein großartiger Index unternehmerischer Leistungsfähigkeit. Die komplette Liste aller 865 Nominierten, die die Jurystufe erreicht haben, finden Sie unter: www.mittelstandspreis.com

Premier Unternehmen

Fahrzeugtechnik Miunske GmbH
02692 Großpostwitz, 2012 Preisträger

SSL Maschinenbau GmbH/Unternehmensgruppe Scholz
02739 Kottmar/Eibau, 2002 Preisträger

Caleg Schrank und Gehäusebau GmbH
03205 Calau, 2013 Preisträger

OPPITZ Dienstleistungen GmbH
03238 Massen, 2001 Preisträger

ASL-Alles Saubere Leistung-GmbH
04103 Leipzig, 2010 Preisträger

Frank Fahrzeugbau GmbH
04420 Markranstädt, 2009 Preisträger

LAV Landwirtschaftliches Verarbeitungszentrum Markranstädt
04420 Markranstädt, 2013 Preisträger

Stein-Wegener GmbH
04683 Belgershain/Köhra, 2012 Preisträger

ECH Elektrochemie Halle GmbH
06120 Halle/Saale 2010 Preisträger

ARS Betriebsservice GmbH
06217 Merseburg, 2013 Ehrenplakette

ET blue chip GmbH
06295 Lutherstadt Eisleben, 2009 Ehrenplakette

TAS Transport-Logistik GmbH
06449 Aschersleben, 2013 Preisträger

Rundfunk GmbH & Co. KG Gernode
06485 Quedlinburg, 2011 Ehrenplakette

FEAG Sangerhausen GmbH
06526 Sangerhausen, 2007 Ehrenplakette

ORWO Net AG
06766 Bitterfeld-Wolfen, 2009 Preisträger

Stahlbau Brehna GmbH
06796 Brehna, 2007 Preisträger

Druckhaus Gera GmbH
07552 Gera, 2000 Preisträger

CBV Blechbearbeitung GmbH
07646 Laasdorf, 2005 Preisträger

ASI Anlagen, Service, Instandhaltung GmbH
07745 Jena, 2007 Ehrenplakette

VACOM Vakuum Komponenten & Messtechnik GmbH
07749 Jena, 2003 Preisträger

Curt Bauer GmbH
08280 Aue, 2009 Ehrenplakette

Bibliothekseinrichtung Lenk GmbH
08304 Schönheide, 2011 Preisträger

Schumacher Packaging GmbH
08340 Schwarzenberg, 2003 Preisträger

Richter & Heß VERPACKUNGS-SERVICE GmbH
09120 Chemnitz, 2010 Preisträger

Container Vermietung und Verkauf Menzl GmbH
09244 Lichtenau, 2013 Preisträger

HENKA Werkzeuge + Werkzeugmaschinen GmbH
09366 Stollberg/Erz. 2007 Preisträger

IMM Holding GmbH (IMM Gruppe)
09648 Mittweida, 2011 Ehrenplakette

City Clean GmbH & Co. KG
10589 Berlin, 2012 Preisträger

OTTO Richter GmbH
12555 Berlin, 2003 Preisträger

RFT kabel Brandenburg GmbH
14776 Brandenburg an der Havel, 2011 Preisträger

Kommunaltechnik Instandsetzung Fertigungs - GmbH
14913 Niedergörsdorf, 2012 Preisträger

Landfleischerei Apel
14913 Hohenseefeld, 2013 Preisträger

Schoepe Display GmbH
15827 Blankenfelde - Mahlow, 2008 Ehrenplakette

Bohrlochmessung-Storkow GmbH
15859 Storkow 2011 Preisträger

Campingplatz Pommernland GmbH
17454 Ostseebad Zinnowitz, 2010 Preisträger

Greifen Fleisch GmbH
17489 Greifswald, 2013 Preisträger

hkc GmbH
18146 Rostock 2012 Preisträger

Folian GmbH
18442 Groß Lüdershagen, 2007 Preisträger

Schoeller Allibert GmbH
19057 Schwerin, 2012 Preisträger

Fangmann Holding GmbH & Co. KG
29410 Salzwedel, 2012 Preisträger

Unternehmensgruppe Kögel
32549 Bad Oeynhausen, 2012 Preisträger

Jäkel GmbH & Co. KG
34474 Diemelstadt, 2013 Preisträger

FingerHaus GmbH
35066 Frankenberg, Premier-Ehrenplakette 2012

Lampenwelt GmbH & Co. KG
36110 Schlitz Preisträger, Ehrenplakette 2012

Krieger+Schramm GmbH & Co. KG
37351 Dingelstädt, 2007 Ehrenplakette

Hotel Romantischer Winkel
37441 Bad Sachsa, 2013 Preisträger

MAPROM GmbH
37671 Höxter, 2010 Preisträger

AKTUELL BAU GmbH
39128 Magdeburg, 2011 Ehrenplakette

NORRES Schlauchtechnik GmbH
45881 Gelsenkirchen, 2013 Preisträger

NETGO GmbH
46325 Borken, 2012 Preisträger

BETEBE GmbH
48691 Vreden, 2011 Preisträger

Laudert GmbH + Co. KG
48691 Vreden, 2013 Preisträger

SOLARLUX Aluminium Systeme GmbH
49143 Bissendorf, 2009 Preisträger

Ulrich Walter GmbH (Lebensbaum)
49356 Diepholz, 2003 Preisträger

cdVet Naturprodukte GmbH
49584 Fürstenau, 2013 Preisträger

Richter Möbelwerkstätten GmbH
49584 Fürstenau, 2012 Preisträger

ONI-Wärmetrafo GmbH
51789 Lindlar, 2008 Ehrenplakette

Bäckerei Schmitz und E-aktiv Märkte Schmitz
54689 Daleiden, 2013 Preisträger

Akotherm GmbH
56170 Bendorf, 2013 Preisträger

Koch KG
56422 Wirges, 2011 Preisträger

Remy & Geiser GmbH
56584 Anhausen, 2013 Preisträger

Dr. Eckel GmbH
56651 Niederzissen, 2009 Preisträger

„Unternehmerin des Jahres“ RHODIUS Schleifwerkzeuge GmbH & Co. KG
56659 Burgbrohl, 2008 Ehrenplakette

eks Engel GmbH & Co. KG
57482 Wenden-Hillmicke,
2010 Preisträger

Krämer IT Solutions GmbH
66571 Eppelborn, 2012 Preisträger

**Kübler GmbH - Energiesparende
Hallenheizungen**
67065 Ludwigshafen, 2008 Preisträger

**Endress+Hauser Conducta
GmbH + Co. KG**
70839 Gerlingen, 2009 Ehrenplakette

**NUSRET EROGLU Präzisionswerkzeuge
GmbH**
72116 Mössingen, 2007 Preisträger

PARAVAN GmbH
72539 Pfronstetten-Aichelau,
2011 Preisträger

Fessler Mühle
74372 Sersheim, 2010 Ehrenplakette

Stephan Pellegrini GmbH
76829 Landau, 2010 Preisträger

**Winzergenossenschaft Oberbergen
im Kaiserstuhl eG**
79235 Vogtsburg, 2013 Preisträger

Pollin Electronic GmbH
85104 Pförring, 2010 Preisträger
und Ehrenplakette

Xerabit GmbH
85716 Unterschleißheim,
2013 Preisträger

K&S Anlagenbau GmbH
87663 Lengenwang,
2012 Preisträger und Ehrenplakette

GÜNZBURGER STEIGTECHNIK
89312 Günzburg, 2009 Preisträger

HG Hans Geiger Formenbau GmbH
90431 Nürnberg, 2013 Preisträger

**BRUDER Spielwaren
GmbH + Co. KG**
90768 Fürth, 2013 Ehrenplakette

Der Beck GmbH
91058 Erlangen-Tennenlohe,
2009 Preisträger

HORSCH Maschinen GmbH
92421 Schwandorf, 2010 Preisträger

K+B E-Tech GmbH & Co. KG
93413 Cham, 2011 Ehrenplakette

Rolladen Braun OHG
93495 Weiding, Preisträger 2013

ICUnet.AG
94032 Passau, 2009 Preisträger

Analytik Jena AG, NL Eisfeld
98673 Eisfeld, 2013 Preisträger

Frischmann Kunststoffe GmbH
98673 Eisfeld, 2006 Preisträger

Heinemann Etiketten GmbH
99189 Witterda, 2007 Preisträger

PRT ENERGIETECHNIK GmbH
99326 Stadtilm, 2011 Preisträger

Premier-Kommune

Landkreis Vogtlandkreis
08523 Plauen, 2009 Kommune
des Jahres

**Wirtschaftsförderung und Regional-
management GmbH**
35066 Frankenberg/Eder, 2011 Kommune
des Jahres

**WFG Wirtschaftsförderungsgesellschaft
am Mittelrhein mbH**
56068 Koblenz, 2011 Kommune
des Jahres

**Wirtschaftsregion Heilbronn-Franken
GmbH**
74076 Heilbronn, 2005 Kommune
des Jahres

Kommune des Jahres

Stadt Senftenberg
01968 Senftenberg

**Marketing-Gesellschaft Oberlausitz-
Niederschlesien mbH**
02625 Bautzen

Landkreis Erzgebirgskreis
09456 Annaberg-Buchholz

Landkreis Osterholz Kreisverwaltung
27711 Osterholz-Scharmbeck

**Stadt Volkmarsen für die Region
und Aktivitäten Nordwaldeck**
34471 Volkmarsen

Verbandsgemeinde Wörrstadt
55286 Wörrstadt

**Wirtschaftsförderungsgesellschaft
Westerwaldkreis mbH**
56410 Montabaur

Verbandsgemeinde Eisenberg
67304 Eisenberg 2003
Finalist „Kommune des Jahres“

Gemeindeverwaltung Sersheim
74372 Sersheim

Stadt Landau in der Pfalz
76829 Landau in der Pfalz

Stadt Unterschleißheim
85716 Unterschleißheim

Landkreis Weißenburg Gunzenhausen
91781 Weißenburg in Bayern

Markt Arnstorf
94424 Arnstorf

Große Kreisstadt Deggendorf
94469 Deggendorf

**Landratsamt Bamberg
Wirtschaftsförderung**
96045 Bamberg

Stadt Bamberg
96047 Bamberg

Markt Buttenheim
96155 Buttenheim

Gemeinde Steinbach am Wald
96361 Steinbach am Wald

Stadt Gotha
99867 Gotha

Premier-Bank

Volksbank-Raiffeisenbank Glauchau eG
08371 Glauchau, 2012 Bank des Jahres

Volksbank Mittweida eG
09648 Mittweida, 2012 Premier-Bank

VR Bank HessenLand eG
36304 Alsfeld, 2012 Bank des Jahres

Kreissparkasse Mayen
56727 Mayen, 2012 Bank des Jahres

Bank des Jahres

**Volksbank Raiffeisenbank Nieder-
schlesien eG**
02826 Görlitz

Volksbank Saaletal eG
07407 Rudolstadt

Sparkasse Gera-Greiz
07545 Gera

Volksbank Vogtland eG
08525 Plauen

Sparkasse Göttingen
37073 Göttingen

Volksbank RheinAhrEifel eG
53747 Bad Neuenahr-Ahrweiler

SÜDWESTBANK AG
70178 Stuttgart

Volksbank Forchheim eG
91301 Forchheim

quirin bank AG
95028 Hof/Saale

Der Etappensieg

865 Unternehmen haben die Juryliste erreicht – und damit einen weiteren wichtigen Meilenstein im Jubiläumsjahr des „Großen Preis des Mittelstandes“ erklommen. Herzlichen Glückwunsch an die Etappensieger!

Die Juryliste 2014 ist ein großartiger Index unternehmerischer Leistungsfähigkeit. Die komplette Liste aller 865 Nominierten, die die Jurystufe erreicht haben, finden Sie unter: www.mittelstandspreis.com

Premier Unternehmen

Fahrzeugtechnik Miunske GmbH

02692 Großpostwitz, 2012 Preisträger

SSL Maschinenbau GmbH/

Unternehmensgruppe Scholz

02739 Kottmar/Eibau, 2002 Preisträger

Caleg Schrank und Gehäusebau

GmbH 03205 Calau, 2013 Preisträger

OPPITZ Dienstleistungen GmbH

03238 Massen, 2001 Preisträger

ASL-Alles Saubere Leistung-GmbH

04103 Leipzig, 2010 Preisträger

Frank Fahrzeugbau GmbH

04420 Markranstädt, 2009 Preisträger

LAV Landwirtschaftliches Verarbeitungszentrum Markranstädt

04420 Markranstädt, 2013 Preisträger

Stein-Wegener GmbH

04683 Belgershain/Köhra, 2012 Preisträger

ECH Elektrochemie Halle GmbH

06120 Halle/Saale, 2010 Preisträger

ARS Betriebservice GmbH

06217 Merseburg, 2013 Ehrenplakette

ET blue chip GmbH

06295 Lutherstadt Eisleben, 2009 Ehrenplakette

TAS Transport-Logistik GmbH

06449 Aschersleben, 2013 Preisträger

Rundfunk GmbH & Co. KG Gernrode

06485 Quedlinburg, 2011 Ehrenplakette

FEAG Sangerhausen GmbH

06526 Sangerhausen, 2007 Ehrenplakette

ORWO Net AG

06766 Bitterfeld-Wolfen, 2009 Preisträger

Stahlbau Brehna GmbH

06796 Brehna, 2007 Preisträger

Druckhaus Gera GmbH

07552 Gera, 2000 Preisträger

CBV Blechbearbeitung GmbH

07646 Laasdorf, 2005 Preisträger

ASI Anlagen, Service,

Instandhaltung GmbH

07745 Jena, 2007 Ehrenplakette

VACOM Vakuum Komponenten & Messtechnik GmbH

07749 Jena, 2003 Preisträger

Curt Bauer GmbH

08280 Aue, 2009 Ehrenplakette

Bibliothekseinrichtung Lenk GmbH

08304 Schönheide, 2011 Preisträger

Schumacher Packaging GmbH

08340 Schwarzenberg,

2003 Preisträger

Richter & Heß VERPACKUNGS-

SERVICE GmbH

09120 Chemnitz, 2010 Preisträger

Container Vermietung und Verkauf

Menzl GmbH

09244 Lichtenau, 2013 Preisträger

HENKA Werkzeuge + Werkzeug-

maschinen GmbH

09366 Stollberg/Erz., 2007 Preisträger

IMM Holding GmbH (IMM Gruppe)

09648 Mittweida, 2011 Ehrenplakette

City Clean GmbH & Co. KG

10589 Berlin, 2012 Preisträger

OTTO Richter GmbH

12555 Berlin, 2003 Preisträger

RFT kabel Brandenburg GmbH

14776 Brandenburg an der Havel, 2011 Preisträger

Kommunaltechnik Instandsetzung

Fertigungs - GmbH

14913 Niedergörsdorf, 2012 Preisträger

Landfleischerei Apfel

14913 Hohenseefeld, 2013 Preisträger

Schoepe Display GmbH

15827 Blankenfelde - Mahlow,

2008 Ehrenplakette

Bohrlochmessung-Storkow GmbH

15859 Storkow 2011 Preisträger

Campingplatz Pommernland GmbH

17454 Ostseebad Zinnowitz,

2010 Preisträger

Greifen Fleisch GmbH

17489 Greifswald, 2013 Preisträger

hkc GmbH

18146 Rostock 2012 Preisträger

Folian GmbH

18442 Groß Lüdershagen,

2007 Preisträger

Schoeller Allibert GmbH

19057 Schwerin, 2012 Preisträger

Fangmann Holding GmbH & Co. KG

29410 Salzwedel, 2012 Preisträger

Unternehmensgruppe Kögel

32549 Bad Oeynhausen,

2012 Preisträger

Jäkel GmbH & Co. KG

34474 Diemelstadt, 2013 Preisträger

FingerHaus GmbH

35066 Frankenberg, 2012 Premier-Ehrenplakette

Lampenwelt GmbH & Co. KG

36110 Schlitz, 2012 Ehrenplakette

Krieger+Schramm GmbH & Co. KG

37351 Dingelstädt, 2007 Ehrenplakette

Hotel Romantischer Winkel

37441 Bad Sachsa, 2013 Preisträger

MAPROM GmbH

37671 Höxter, 2010 Preisträger

AKTUELL BAU GmbH

39128 Magdeburg, 2011 Ehrenplakette

NORRES Schlauchtechnik GmbH

45881 Gelsenkirchen, 2013 Preisträger

NETGO GmbH

46325 Borken, 2012 Preisträger

BETEBE GmbH

48691 Vreden, 2011 Preisträger

Laudert GmbH + Co. KG

48691 Vreden, 2013 Preisträger

SOLARLUX Aluminium Systeme GmbH

49143 Bissendorf, 2009 Preisträger

Ulrich Walter GmbH (Lebensbaum)

49356 Diepholz, 2003 Preisträger

cdVet Naturprodukte GmbH

49584 Fürstenau, 2013 Preisträger

Richter Möbelwerkstätten GmbH

49584 Fürstenau, 2012 Preisträger

ONI-Wärmetrafo GmbH

51789 Lindlar, 2008 Ehrenplakette

Bäckerei Schmitz und

E-aktiv Märkte Schmitz

54689 Daleiden, 2013 Preisträger

Akothem GmbH

56170 Bendorf, 2013 Preisträger

Koch KG

56422 Wirges, 2011 Preisträger

Remy & Geiser GmbH

56584 Anhausen, 2013 Preisträger

Dr. Eckel GmbH

56651 Niederzissen, 2009 Preisträger

„Unternehmerin des Jahres“

RHODIUS Schleifwerkzeuge

GmbH & Co. KG

56659 Burgbrohl, 2008 Ehrenplakette

eks Engel GmbH & Co. KG

57482 Wenden-Hillmicke,

2010 Preisträger

Krämer IT Solutions GmbH

66571 Eppelborn, 2012 Preisträger

Kübler GmbH - Energiesparende

Hallenheizungen

67065 Ludwigshafen, 2008 Preisträger

Endress+Hauser Conducta

GmbH + Co. KG

70839 Gerlingen, 2009 Ehrenplakette

NUSRET EROGLU Präzisionswerkzeuge

GmbH

72116 Mössingen, 2007 Preisträger

PARAVAN GmbH

72539 Pforstetten-Aichelau,

2011 Preisträger

Fessler Mühle

74372 Sersheim, 2010 Ehrenplakette

Stephan Pellegrini GmbH

76829 Landau, 2010 Preisträger

Winzergenossenschaft Oberbergen

im Kaiserstuhl eG

79235 Vogtsburg, 2013 Preisträger

Pollin Electronic GmbH

85104 Pöfrring, 2010 Ehrenplakette

Xerabit GmbH

85716 Unterschleißheim,

2013 Preisträger

K&S Anlagenbau GmbH

87663 Lengenwang,

2012 Ehrenplakette

GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

89312 Günzburg, 2009 Preisträger

HG Hans Geiger Formenbau GmbH

90431 Nürnberg, 2013 Preisträger

BRUDER Spielwaren

GmbH + Co. KG

90768 Fürth, 2013 Ehrenplakette

Der Beck GmbH

91058 Erlangen-Tennenlohe,

2009 Preisträger

HORSCH Maschinen GmbH

92421 Schwandorf, 2010 Preisträger

K+B E-Tech GmbH & Co. KG

93413 Cham, 2011 Ehrenplakette

Rollanden Braun OHG

93495 Weiding, Preisträger 2013

ICUnet AG

94032 Passau, 2009 Preisträger

Analytik Jena AG, NL Eisfeld

98673 Eisfeld, 2013 Preisträger

Frischmann Kunststoffe GmbH

98673 Eisfeld, 2006 Preisträger

Heinemann Etiketten GmbH

99189 Witterda, 2007 Preisträger

PRT ENERGIETECHNIK GmbH

99326 Stadtilm, 2011 Preisträger



Besser einkaufen. Jetzt und in Zukunft.

AVENDOR

The Buying Solution



Einkaufen ist ein Kinderspiel? Keineswegs.
Denn wie schon die alte Kaufmannsweisheit sagt:
Der Gewinn liegt im Einkauf!



Nominiert für
Großer Preis des
MITTELSTANDES 2014

Der Einkauf ist das Rückgrat eines Unternehmens. Und Unternehmen, die bei der Beschaffung von Produkten und Materialien strategisch vorgehen, können eine Menge Geld sparen. Die Berater von Avendor wissen, wie das funktioniert – und verschaffen ihren Kunden somit echte Marktvorteile.

„In den meisten Unternehmen liegt der Materialkostenanteil zwischen 40 und 60 Prozent. Damit muss jedem klar sein, dass Einkäufer heute keine Bestellabwickler mehr sein dürfen. Sie spielen eine wesentliche, wertschöpfende Rolle im Unternehmen“, so **Stefan Knorsch**, Geschäftsführer der Avendor GmbH. Erfolge im Einkauf machen sich direkt im Unternehmensergebnis bemerkbar. Eine Materialkostenreduzierung um nur 3%, bei einem Materialkostenanteil von 60% und einer Umsatzrendite von 3% ist vergleichbar mit einer Umsatzsteigerung von 60%! „Bei solchen Zahlen wird deutlich, wie wichtig es ist, den Einkauf in den Fokus zu rücken und zu optimieren“, so Knorsch.

Wie können die Berater von Avendor Ihren Einkauf unterstützen?

Die Möglichkeiten sind vielfältig: Sie reichen von der Optimierung der Einkaufspreise und der kommerziellen Bedingungen durch Lieferantenverhandlungen über eine softwaregestützte Kostenanalyse bis hin zum Materialgruppenmanagement, bei dem ganze Materialgruppen optimiert werden. Aufgrund des technischen Know-Hows der Avendor-Mitarbeiter werden immer auch technische Optimierungen in Betracht gezogen, die zu weiteren signifikanten Einsparungen führen können. Andererseits wird über das technische Verständnis sichergestellt, dass Einsparungen im Einkauf nicht zu höheren Kosten in anderen Bereichen führen. Statt einer Fixierung auf reine Preisreduzierungen bleibt so die Gesamtkostenreduzierung stets im Fokus.

• Analyse

Oft hilft nur der Blick von außen, um innen etwas zu bewegen: Eine Analyse der Einkaufsstruktur und der Prozesse mit anschließender Verbesserung in der Organisation kann die Prozesskosten sowie die häufig damit verbundenen Qualitätskosten deutlich reduzieren. Die Berater von Avendor unterstützen Sie bei der Schaffung schlankerer Strukturen und effizienterer Abläufe.

• Beschaffungsabwicklung

Profitieren Sie vom professionellen Beschaffungsmanagement – von der Beschaffungsmarktanalyse über die Angebotseinholung bis hin zur kompletten Auftragsabwicklung. Das trägt nicht nur zur Entlastung Ihrer Einkaufsabteilung bei, sondern optimiert auch den Kostenaufwand der täglichen Beschaffung.

• Materialgruppenmanagement

Eine weitere Stärke von Avendor ist die Kostenreduzierung durch Bündelung Ihres Einkaufs in Materialgruppen bei gleichzeitiger Lieferantenreduzierung. Über speziell erarbeitete Rahmenverträge lassen sich Ihre Beschaffungskosten spürbar reduzieren – und Sie sparen Zeit, Energie und Geld.

• Beschaffung im Produktionsbereich

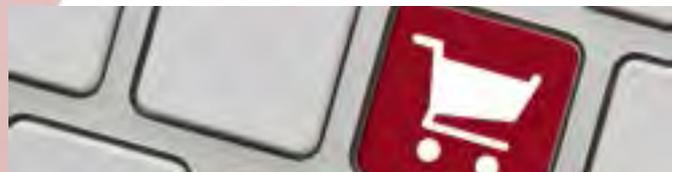
Optimierungspotenzial und Kostensenkungen stecken nicht nur in der Beschaffung von B- und C-Ware, sondern auch im komplexen Kern Ihres Geschäftes: dem Produktionsbereich. Avendor unterstützt Sie bei der Identifizierung und Qualifizierung von Lieferanten, verhandelt mit Herstellern und evaluiert mögliche Einsparungen. Und das mit technischer Expertise und immer mit Blick auf die gesamte Lieferkette.

Verhandeln mit Durchblick

Transparenz spielt insgesamt eine zentrale Rolle bei der Optimierung des Einkaufs, auch beim Lieferantenmanagement. So ist die Möglichkeit, die Kalkulation der Lieferanten nachzuvollziehen, eine wesentliche Grundlage dafür, die Beschaffungskosten zu reduzieren. „Mit diesem Wissen kann der Einkäufer ganz anders mit Lieferanten verhandeln“, so Knorsch. Es gehört zur Philosophie von Avendor, den gesamten Prozess von der Lastenhefterstellung über die Ausschreibungen bis hin zu den Verhandlungen zu begleiten. „Wir gehen erst, wenn die Veränderungen implementiert sind und der Erfolg nachweislich eingetreten ist.“

Kundennähe und erfolgsabhängige Vergütung

In der Projektphase agieren die Berater direkt beim Kunden und arbeiten gemeinsam mit seinen Mitarbeitern an der Umsetzung. Sie verhandeln also etwa mit Lieferanten, implementieren die notwendigen Prozesse und sind Ideengeber im Bereich Technik und Produktion. Die Kunden werden nicht durch erschlagende Analysen und schöne PowerPoint Präsentationen geblendet, sondern durch eine pragmatische und ergebnisorientierte Vorgehensweise mit schnellen und jederzeit messbaren Ergebnissen überzeugt. Der umsetzungsorientierte Ansatz zeigt sich auch darin, dass sich Avendor auf eine zu 100 Prozent erfolgsabhängige Vergütung einlässt.



www.avendor.de



Oskar-Patzelt
STIFTUNG
INITIATIVE FÜR DEN
MITTELSTAND

Champions in Fulda

Der Mittelstand steht für Erfolg. Erfolg muss jedoch immer wieder neu erarbeitet werden. Wie das geht, verrieten die Experten auf der diesjährigen Frühjahrstagung der Oskar-Patzelt-Stiftung



Die gut besuchte Veranstaltung in Fulda bot den mittelständischen Champions viel Information und Unterhaltung.



Christian Kalkbrenner legt den Unternehmen das Maßband an

Frühling ist die Zeit der frischen Ideen und der überbordenden Tatkraft, die Zeit, in der der Grundstein für zukünftige und erfolgreiche Entwicklungen gelegt wird. Was passt da besser als eine Tagung, auf der die Besten der Besten zusammentreffen, sich austauschen und neue Ideen und Möglichkeiten erschließen? Und so kamen am 28. März in Fulda wieder die Champions des Mittelstandes zusammen, um auf der zehnten Frühjahrstagung der Oskar-Patzelt-Stiftung weiter an ihren Höchstleistungen zu arbeiten. Unter dem Motto „Champions League“ trafen sich nominierte und ausgezeichnete mittelständische Unternehmen des begehrtesten Mittelstandspreises Deutschlands, um zu erfahren, wie man dauerhaft ein Gewinner bleibt.

Erfolgreich sein das ist nicht schwer, erfolgreich bleiben dafür sehr

Ein Experte für Gewinner ist **Dr. Gerhard Wohland** vom Institut für dynamikrobuste Höchstleistung. Dieser hat mit seiner langjährigen internationalen Wirtschaftserfahrung nicht nur einen klaren Blick für Unternehmensstrukturen, sondern weiß auch um die zahlreichen Probleme und Fehlschlüsse, die

Unternehmen bei einer Verbesserung des Betriebs begehen. Wortgewandt und kritisch liefert er den anwesenden Mittelständlern ganz besondere Einblicke in Unternehmensphilosophien, Wertevermittlung, interne Kommunikation und Talentbindung.

Unternehmen sind keine Aneinanderreihung von Personen und Projekten, Unternehmen sind komplexe und vielschichtige Systeme, in denen die Suche nach dauerhaftem Erfolg oftmals auf ganz ungewöhnlichen Wegen vorgenommen werden muss. Gerade hier, zeigte sich Wohland fest überzeugt, ist der Mittelstand so erfolgreich, weil er für ein einzigartiges Verständnis von unternehmerischer Kultur steht.

Clever anpreisen

Wer den eigenen Erfolg also dauerhaft erhalten will, der muss auch im Marketing besondere Akzente setzen. **Petra Tröger**, Vorstand der Oskar-Patzelt-Stiftung, verriet den Tagungsteilnehmern, wie sie eben diese Akzente auch ohne großen Mehraufwand herbeirufen können. Sie sind im Großen Preis des Mittelstandes nominiert, am Ende waren Sie sogar noch Preisträger? Warum dann

nicht genau diesen Umstand als Alleinstellungsmerkmal für sich nutzen und das überall? Egal ob im Web, Printbereich oder Fernsehen, wer am Großen Preis teilnimmt, der darf das auch gern zeigen, denn was lässt ein Unternehmen besser dastehen, als ein echter Gewinner zu sein? Ganz gleich ob auf der eigenen Homepage, der Visitenkarte oder im Briefbogen, wer sich als Teilnehmer am Großen Preis des Mittelstandes offenbart, der gibt seinem Gegenüber zu verstehen: „Mein Erfolg kommt nicht von ungefähr, ich bin ein (Höchst-)Leister.“

Hilfe von außen

Wie erfolgreich und enthusiastisch ein Unternehmer auch sein mag, eines Tages muss er sein Unternehmen in andere Hände geben und an dieser Stelle fangen nicht selten die Probleme an. Wie man diese vermeidet, ist für den Ökonom **Dr. Klaus Weigel** von WP Board & Finance aus Frankfurt am Main klar:

Ein qualifiziert besetzter Beirat muss her. Dieser ist gerade in Familienunternehmen ein strategisches Instrument der Zukunftssicherung. Für Weigel fängt die Errichtung des Beirates schon mit einer grundsätzlichen Frage an: Brauche



Mit einem Unternehmensbeirat lebt es sich besser, sagt Klaus Weigel

ich als Unternehmer einen Beirat und warum? Sich für die Errichtung eines Beirates zu entscheiden, schützt aber nicht automatisch vor Problemen. So können beispielsweise zu viele Mitglieder im Beirat die Handlungs- und Entschlussfähigkeit erheblich hemmen. Auch wer auf alte Weggefährten und Kunden setzt, kann damit eines Tages allein auf weiter Flur stehen und scheitern.

Zu guter Letzt muss aber auch beim Beirat eine unternehmerische Grundregel beherzigt werden: Ohne Moos ist auch im Beirat wenig los. Gerade für die älteren Geschäftsführer und Unternehmenseigener konnte Weigel so wertvolle Hinweise und Hilfestellungen geben, um auch in Zukunft den eigenen Erfolg zu sichern.

Wie fit ist mein Unternehmen?

Schon **Charles Darwin** merkte an, dass die Evolution all jene bevorzugt die fit sind, und zu Recht stellt **Christian Kalkbrenner** die Frage, warum das bei Unternehmen anders sein sollte. Der Wachstumsexperte hat deshalb den CMI – den Company-Mass-Index – entwickelt, um zu zeigen, wann ein Unternehmen nicht nur erfolgreich, sondern



Dr. Gerhard Wohland informierte eindringlich über Widrigkeiten bei der Erfolgssicherung



Präsenz macht den Champions aus – an der Ausstrahlung arbeiten mit Amanda Pur



Lockerungsübungen für Mittelständler: Fühlen Sie die Feder auf der Handfläche

(Fotos: Gunnar Marquardt/OPS Netzwerk, CmbH)



Fotos: Gunnar Marquardt/
OPS Netzwerk GmbH

Petra Tröger zeigte Wege auf, wie mittelständische Unternehmen auch ohne großen Aufwand erfolgreich für sich werben können

KMUs dürfen sich nicht verrückt machen lassen, fordert Dr. Helfried Schmidt (Foto links), denn sie leisten Großartiges.

ein echter Champion ist. Wer feststellt, dass er nach dem CMI zwar erfolgreich, aber noch keiner von den „ganz Großen“ ist beziehungsweise weiterhin zu diesen gehören will, für den hat Kalkbrenner natürlich passende Lösungsvorschläge.

So ist es beispielsweise gut für ein Unternehmen, Stärken zu haben, doch bedeutet das nicht, dass man sich darauf ausruhen sollte, denn Stärke kann durchaus vergrößert werden. Womit? Mit Wachstumsturbos! Finden Sie beispielsweise einen markigen Slogan und setzen diesen konsequent in allen Bereichen um. Setzen Sie sich monatliche Projektetappenziele und stellen Ihre Schokoladenseiten heraus. Dann, so ist Christian

Kalkbrenner überzeugt, sind Sie ein fitter und leistungsfähiger Champion, den der Markt verdient hat.

Immer weitermachen

Warum mittelständische Unternehmen sich zu Recht als Gewinner fühlen dürfen, darauf ging Dr. **Helfried Schmidt**, Vorstand der Oskar-Patzelt-Stiftung, in seinem Vortrag ein. So ist etwa der Mittelstand der Ernährer der Republik. Viele kleinere Unternehmen sind eine stabilere und stärkere Grundlage als wenige Große. Deshalb appelliert Schmidt an den Mittelstand, sich dieser Stärke bewusst zu sein und sich nicht dem angeblich politischen und gesell-

schaftlichen Konsens unterzuordnen, etwa wenn es um Steuerpolitik und angebliche wirtschaftliche und soziale Moral geht. Der Mittelstand, das ist nicht irgendwer. Es ist der Bereich, der vergangene Krisen mit Ideen und Willen überstanden hat, auch weil er flexibel auf überraschende Entwicklungen reagiert hat und nicht zuletzt ist es der Mittelstand, aus dem die größten Unternehmen unserer Zeit hervorgegangen sind. Und das ist kein bloßer Zufall. Helfried Schmidt betont: Mittelständische Unternehmen spielen dank ihres gesunden Menschenverstandes und ihres Mutes in einer ganz besonderen Liga, der Champions League!

DEUTSCHLAND TEST

HÖCHSTE KUNDEN-ZUFRIEDENHEIT

SACHSEN

Test: Januar 2014
Getestet: Privatkunden-Beratung
Quelle: www.meine-bank-vor-ort.de

DSW
Die Anlegerschützer

Für mehr Informationen:



**Erfolgreich für Sie!
90 Jahre
Volksbank Mittweida eG**

„Kundenfreundlichste“
Bank in Sachsen 2014¹

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

¹Laut Kundenbewertungen im Portal www.MBVO.de

Mehr Informationen erhalten Sie in allen Geschäftsstellen der Volksbank Mittweida eG oder bei Ihrem Berater.

www.volksbank-mittweida.de

Wir machen den Weg frei.

90 Jahre



**Volksbank
Mittweida eG**

Besser mit uns!

Hey, da bin ich!

Wer auf der großen Bühne stehen will, braucht nicht nur gute Ergebnisse und Einsatzwillen, sondern auch eine gute Präsenz, die allen zeigt „Schaut her, ich bin ein echter Profi!“. Eine authentische und selbstbewusste Ausstrahlung zu erreichen, das braucht Übung und Zeit. Vor allem Letzteres ist für mittelständische Unternehmer jedoch meist knapp.

Wie man auch mit knapper Zeit bei Terminen auftrumpft, das weiß **Amanda Pur** und verspricht neben Erfolgen auch gute Unterhaltung. Jedes Meeting, jedes offizielle Unternehmensgespräch ist ein Auftritt und hier hilft zunächst einmal

richtiges Stehen. Wer den Kopf nach Oben und die Schultern nach hinten zieht, der wirkt offen und selbstsicher und zieht damit auch Kunden an. Selbstsicher aufzutreten funktioniert noch besser, wenn Sie sich auch so fühlen.

Versuchen Sie es einmal, stellen Sie sich vor den Spiegel, fühlen Sie sich selbst einmal edel und erhaben, seien Sie ein kleiner König und sagen „Hey, da bin ich!“. Sie werden sehen, ihrer Ausstrahlung wird dies gut tun. Wenn Ihnen das nicht reicht, dann singen Sie einfach ein Lied. Das stärkt die Stimme und hebt die Laune, wie auch die Teilnehmer in Fulda bestätigen konnten. Dort sang ein Mittelstands-Chor voller

Elan „Strangers in the night“ und fühlte sich danach nicht nur erhabener sondern auch leichter, wie ein Champion eben.

Mit den Zeilen **Frank Sinatras** schloss an diesem milden und freundlichen Frühlingstag in Fulda der offizielle Teil der 10. Frühjahrstagung der Oskar-Patzelt-Stiftung. Allen Teilnehmern bot sich im Anschluss an die Vorträge viel Raum für Gespräche und Zukunftspläne, die bei exquisiten Speisen und Getränken in einen geselligen und langen Abend mündeten, der, ganz dem Frühling gleich, so manchen Keim für künftige und erfolgreiche Kooperationen legte. ■

Gunnar Marquardt

Frühjahrskur – für Server und Speichersysteme

Wir bringen Ihre Haupt-Applikationen auf Touren



Mit dem Real Time XtremCache Simulator können wir Ihre Serverumgebung in kurzer Zeit analysieren und feststellen, ob Ihre wichtigen Anwendungen optimal laufen. Wir schaffen Ihnen damit einen Überblick über das I/O-Verhalten Ihrer Server.

Sollte eine Optimierung der Performance notwendig bzw. gewünscht sein, bieten die serverbasierten Flash-Karten EMC XtremSF™ die perfekten Voraussetzungen.

Mit v können Sie bisher unerreichte Steigerungen der Anwenderperformance erreichen.

EMC XtremSF™ betont, dass die Flash-Karten – im Vergleich zu anderen Lösungen – die Gesamtbetriebskosten um bis zu 58 % reduzieren.

EMC²
BUSINESS
PARTNER

XERABIT bietet individuelle Lösungen mit Hardware und Software, die für Ihre virtuelle Infrastruktur vorinstalliert und konfiguriert sind.

XERABIT bietet Ihnen für die Bereiche Strategie, Planung und Architektur sowie für Server, Storage und Backup eine breite Basis professioneller, vorbeugender und unterstützender Maßnahmen. Und das bedeutet, dass die Verfügbarkeit Ihrer IT sichergestellt ist.

XERABIT ist Ihr Partner!



Wir freuen uns auf Ihren Anruf unter: +49 89 - 202 09 91 - 0 oder auf Ihre E-Mail an: info@xerabit.de

XERABIT
BERATUNG - INTEGRATION - TECHNOLOGIE



Foto: dreus Hermisdorff/pixelio.de



Foto: © BMW GROUP



Foto: MATEUS_27.2.2015/flickr.com (CC BY-NC-SA 3.0)

Das Band muss laufen

Mit Sprinter und Kleinflugzeug gegen das Liefer-Chaos. Wie flexibel die Logistikdienstleister der Autoindustrie heute sein müssen.

Die Autoindustrie wird immer internationaler. Fertigen die Hersteller nicht im Ausland, so beziehen sie ihre Komponenten von überall auf der Welt, etwa aus Osteuropa, Asien oder den USA. Je weiter die Transportwege, desto höher die Risiken, dass Teile nicht rechtzeitig ankommen, auch ohne Tsunami, Erdbeben und Vulkanausbruch. Damit die Montagebänder nicht stillstehen, sind flexible und kreative Logistikpartner wichtig. Die Seifert Logistics Group (SLG)

gehört zu den Experten in Sachen Kontraktlogistik. Unter anderem betreut der Logistikdienstleister die rechtzeitige Anlieferung der Komponenten für einige Modelle eines Premium-Autobauers. Ein gutes Jahr ist es her, dass ein Hersteller aus der Slowakei nicht liefern konnte. Dass avisierte Lieferungen nicht rechtzeitig in Deutschland sein würden, um einen Montagestillstand zu verhindern, meldete das moderne IT-System etwa 16 Stunden vorher. Geschäftsführer **Günter**

Walser und sein Team am Standort der Seifert Logistics Group in Karlsruhe hatten also nicht einmal einen ganzen Tag Reaktionszeit, um das Problem zu beseitigen. Der Landweg wäre zu langsam gewesen, also charterten die kreativen

Eine Stunde Stillstand am Montageband: 100.000 Euro Schaden.

Logistiker kurzum ein kleines Frachtflugzeug vom Flughafen Bratislawa, um die Komponenten nach Deutschland zu verfrachten. Etwa zwölf Stunden nach Order war das kleine Flugzeug am nächstgelegenen Flughafen in Baden-Baden gelandet, wo schon Seifert-Lkw bereitstanden, um die Ware zu übernehmen. „Wirtschaftlich sind solche Aktionen nie. Aber angesichts der immensen Kosten, die entstehen, wenn rund 850 Mitarbeiter und ein teurer Maschinenpark nichts zu tun haben, immer noch die bessere Lösung“, sagt Geschäftsführer Günter Walser. Branchenkenner sprechen von 100.000 Euro Schaden und mehr, die eine Stunde Bandstillstand in der Autoproduktion kosten kann.

Vier bis fünf Mal in der Woche müssen Mitarbeiter der SLG bei einem größeren Auftrag in der Kontraktlogistik Unregelmäßigkeiten überbrücken. Ist einmal eine Order nicht richtig rausgegangen, haben Lkw eine Panne oder wird beim Zulieferbetrieb gestreikt, setzen die Logistikdienstleister mit Firmensitz in Ulm vor allem Kleintransporter und Sprinter ein, um kleinere Mengen innerhalb Deutschlands an den Standort zu über-

Was sind ihrer Meinung nach die wichtigsten Geschäftsrisiken für Unternehmen?



Die Grafik zeigt das Ergebnis einer weltweit durchgeführten Umfrage unter Allianz-Risikomanagern zu den wichtigsten Geschäftsrisiken für Unternehmen. 45,7 Prozent der befragten Risikomanager gaben an, dass Betriebs- und Lieferkettenunterbrechungen zu den wichtigsten Geschäftsrisiken von Unternehmen gehören.

(Grafik: OPS Netzwerk GmbH Quelle: Allianz (Global Corporate & Speciality))

führen, wo sie gebraucht werden. Mit solchen Aktionen können Dienstleister aber nur kurzfristige Engpässe überbrücken. Als 2010 ein Vulkan in Island den Flugverkehr lahmlegte, waren auch Kunden der SLG betroffen. Teile, die aus den USA verbaut werden sollten, kamen nicht rechtzeitig an.

Nicht nur bei BMW in Dingolfing standen in dieser Zeit die Bänder still, weil Elektronikbauteile fehlten. Die Teile hingen nun an verschiedenen Flughäfen fest. Laut Angaben des Unternehmens konnten 7.000 Autos nicht gebaut werden. Geringe Lagerhaltung ist bei den meisten Premium-Autobauern heutzutage das Mittel der Wahl – aus Kostengründen versteht sich. Auch der SLG-Standort im Badischen hatte kaum eine Chance gegen den Lieferengpass.

Lieferbeziehungen werden wieder regionalisiert

Die deutschen Unternehmen haben allerdings aus den Unterbrechungen des Flugverkehrs nach den Terroranschlägen von New York 2001 und dem isländischen Vulkanausbruch gelernt. Und die voranschreitende Globalisierung in den vergangenen zehn Jahren hat das Bewusstsein der Controller für die weltweite Abhängigkeit geschärft und sie dazu veranlasst, Risiken zu minimieren. Immer flexibler stellen sich die Automobilisten und ihre Zulieferer auf. Heute ist keiner mehr von nur einem Lieferanten abhängig. Auch für die Logistik eine Herausforderung, diese im Zweifelsfall schnell zu identifizieren und bei Engpässen ansteuern zu können. Immer mehr produzierende Betriebe regionalisieren bereits ihre Lieferbeziehungen, gerade um das Risiko weiter Transportwege zu reduzieren. Sie produzieren gezielt in der Nähe der Kunden.

Um bei drohenden Lieferschwierigkeiten im Zweifel die Nase vorn zu haben, verfügt die SLG beispielsweise über eine ausgeklügelte Reichweitenkontrolle. In Lagern bestehende Teile dürfen nur eine bestimmte Zeit in den Regalen verbringen, bevor sie umgesetzt, verbaut oder rechtzeitig zur Montage des Kunden geliefert werden. Gute Logistiker wissen

Bescheid über Stückzahlen, auf dem Weg befindliche Zuflüsse, zu erwartende Lieferungen und den Bedarf besser als die produzierenden Kunden selbst. „Und wir sehen Lieferengpässe oft bevor sie entstehen oder der Kunde auch nur etwas ahnt“, weiß Günter Walser.

Sichere Lieferketten sind das A und O
Nicht nur für den guten Ruf ist professionelles Lieferkettenmanagement ein Pluspunkt. Unternehmen mit überdurchschnittlicher Lieferkettensicherheit erreichen vier Prozent höhere Margen als der Durchschnitt. Dies geht aus der Studie

Acamed Resort GmbH
Brumbyer Straße 5
06429 Nienburg/ OT Neugattersleben
Telefon: 034721 50-100
Fax: 034721 50-112
www.acamedresort.de



Hotel | Restaurant | Tagungen | Familienfeiern | Golf | Freizeit | Wellness

Das Acamed Resort im Überblick

Restaurant mit Seeterrasse, ganzjährig geöffnet
Tagungsräume von 52-150 m²
Saal für ca. 150 Personen
Externer Saal bis ca. 500 Personen

Familienfeiern, Hochzeiten
Catering-Service
Fußballplatz | Turnhalle
9-Loch Golfplatz | 18-Loch Minigolfanlage
85 Doppel- und Einzelzimmer



Wir erstellen Ihnen gern ein Angebot für Ihre Tagung!



„Global Supply Chain Survey 2013“ von PwC hervor, an der weltweit mehr als 500 Unternehmen aus den Branchen Automotive, Chemie, Pharma und Life Sciences, Maschinenbau- und Anlagenbau, Retail und Konsumgüter sowie Technologie und Telekommunikation teilnahmen. „Die Ergebnisse der Studie unterstreichen die strategische Bedeutung ausdifferenzierter Wertschöpfungsnetzwerke und von Fähigkeiten im innovativen Supply Chain Management“, sagt Supply-Chain-Experte **Reinhard Geissbauer** von PwC. Ein weiterer interessanter Befund: Die Top-Performer sind auch bei nied-

rigen Beständen lieferfähig. So erreichen die besten Unternehmen zu 97 Prozent rechtzeitige und vollständige Lieferung. Auch wenn Produktionsunternehmen Umstrukturierungen planen, empfiehlt es sich, mit dem Logistikpartner zu sprechen. Beispielsweise baute in der Nähe des SLG-Standortes Alfeld vor etwa einem Jahr ein Kunde die Produktion bei laufendem Betrieb um. Weil die Maßnahmen länger dauerten, als geplant, wollte der Produzent kurzerhand Ware auslagern, um mehr Platz für die eigenen Prozesse zu haben. Innerhalb weniger Tage machte die SLG eine Lagerhalle in der Nähe ausfindig, mietete diese an und organisierte eine Nachtschicht, die das Zusatzaufkommen abfangen sollte. Dafür mussten die Logistiker binnen drei Tagen 15 neue Mitarbeiter einstellen. „Die geforderte Qualifikation, nämlich den Staplerschein, konnten Zeitarbeitsfirmen und Agentur für Arbeit nur zum Teil vermitteln“, weiß Walser. Kurzerhand hängt er sich persönlich ans Telefon, um ehemalige Bewerber und alte Kontakte zu aktivieren. Sogar zwei ehemalige Mitarbeiter wurden aus der Rente wieder

herangezogen. Das kleinste Problem war, die zusätzlichen Lkw aus der Firmenflotte abzustellen.

Die Kleinen sind oft weniger als die Großen

„Immer mehr Unternehmen bieten ausdifferenzierte Lieferketten für unterschiedliche Kundenanforderungen, um ihre Kunden schneller und günstiger zu bedienen. Hier ist allerdings noch viel Raum für Verbesserungen, denn diese Entwicklung steht erst am Anfang“, berichtet PwC-Experte Geissbauer. Führende Unternehmen wissen genau, wie sie für bestimmte Anforderungen wie Schnelligkeit, Qualität oder Liefertreue die geeigneten Konfigurationen finden. Und sich diesen differenzierten Service vom Kunden honorieren zu lassen. Im Vorteil sind hier wendige Logistikdienstleister, die schnell individuelle Lösungen realisieren können.

Dass ein mittelständisches und inhabergeführtes Unternehmen flexibel und kreativ reagieren kann, merken Auftraggeber oft schon während der Ausschreibung. Ändern sich die Parameter während das Angebot noch erstellt wird, reagieren die vermeintlich Kleinen rasch und kompetent. Als ein Auftrag für die Kontraktlogistik vergeben werden sollte, änderte sich während der Ausschreibung kurzfristig der IT-Partner. Binnen weniger Stunden hatte die SLG Kompatibilität und Zusammenarbeit geklärt sowie die ersten Gesprächstermine vereinbart – und bekam den Auftrag. ■

Hilmar Pfister



Das Band muss laufen! Dennoch macht die geringe Lagerhaltung Lieferketten anfällig für unvorhersehbare Ereignisse – wie bspw. den Vulkanausbruch in Island im Jahr 2010.



Über den Autor

■ **Hilmar Pfister** arbeitet als selbstständiger Kommunikationsberater und Autor in Stuttgart, außerdem bloggt er regelmäßig für die deutschsprachige Huffington Post. Pfister war zuvor elf Jahre lang fest angestellter Zeitungsredakteur bei einer großen Regionalzeitung in Stuttgart.

SAP als Führungsinstrument im Mittelstand

Erfolgreiches Praxisbeispiel aus dem Produktionssektor

Viele kleine und mittelständische Unternehmen scheuen den Einsatz von SAP: „Zu kompliziert“, „zu aufwändig“, „zu teuer“ sind oft genannte Befürchtungen. Dabei bieten SAP-Lösungen neben dem Standardportfolio an betriebswirtschaftlichen Funktionen viele komfortable Auswertungsmöglichkeiten und schaffen so optimale Grundlagen für die erfolgreiche Unternehmensführung. Beispiel einer gelungenen SAP-Implementierung: Die Zusammenarbeit des Kirchheimer Logistikspezialisten **SAFELOG GmbH** mit dem Rosenheimer IT-Beratungshaus **ISC Innovative Systems Consulting AG**.



Unternehmensziel: Wachstum

Die **SAFELOG GmbH** entwickelt effiziente und fehlersichere Kommissioniersysteme für Kleinteile. Seit 1996 optimiert das Unternehmen Kommissionier- und Sequenzierprozesse für namhafte Firmen. Vor Kurzem sollte in einem engen Zeitrahmen von sechs Monaten die organisatorische Basis für das geplante Wachstum des Unternehmens geschaffen werden. Nach der erfolglosen Suche unter verschiedenen ERP-Systemen wandte die Geschäftsleitung sich an die erfahrenen IT-Berater der **ISC**. Die **ISC** hat sich auf die Standardsoftware SAP ERP spezialisiert und bietet umfassende, individuelle Unterstützung rund um IT-Service und -Security.

Wirtschaftlich, effizient, sicher: ISC Baseline



Mit der vorkonfigurierten, preiswerten SAP ERP-Lösung **ISC Baseline** reagiert die **ISC** speziell auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen. Ob Auftragsabwicklung und Projektsteuerung, Materialwirtschaft, Logistik-, Finanzwesen- oder Controlling-Prozesse: Alle Funktionen, die in einem Unternehmen benötigt werden, sind in diesem System bereits enthalten. **ISC Baseline** bietet damit die besten Voraussetzungen für effizientes, gewinnorientiertes und rechtssicheres Arbeiten. Und das schnell und kostensicher: Die Investition von unter 100 T€ inklusive 10 Lizenzen macht sich zuverlässig bezahlt. Auf dieser Basis konnte das Beratungshaus auch für **SAFELOG** ein passendes Rundum-Sorglos-Paket schnüren.

Big Bang Implementierung in 5 Monaten

Nach einer sorgfältigen Bedarfsanalyse wurde mit den Bausteinen SAP Finance und SAP Logistics der Leistungsumfang für **SAFELOG** definiert: Neben den vordefinierten Standardprozessen eine übersichtliche Prozessdarstellung mit AENEIS (BPM-Tool), aussagekräftige Schulungsunterlagen, eine GAP-Analyse, die Anpassung an kundenindividuelle Anforderungen und Unterstützung als Go-Live-Support. Das Projekt startete mit umfangreichen Fit-Gap-Workshops, ersten Softwaretests und Mitarbeiter-Schulungen. Schon nach fünf Monaten erfolgte die reibungslose Komplettumstellung des Systems. *Mathias Behounek*, Projektverantwortlicher und Betriebsleiter der **SAFELOG GmbH**, dazu: „Natürlich forderten die Erstdatenpflege und Prozessanpassungen Ressourcen, aber der Aufwand hat sich in jeder Hinsicht gelohnt.“

Viele Vorteile, ein Gewinn

In den Bereichen Auftragsabwicklung und Projektsteuerung sind die Ressourcen für Projekte nun besser planbar und alle Termine bis zum Fakturadatum transparent. Der geführte Prozess leitet die Mitarbeiter und reduziert menschliche Fehler. Auf der formalen Ebene bringen der standardisierte Belegfluss und die Aufzeichnung aller Geschäftsvorgänge mehr Effizienz und Rechtssicherheit. Im Bereich Materialwirtschaft erfolgt praktisch eine permanente Inventur und der niedrige WIP-Bestand bindet nur wenig Kapital. Im Finanzwesen hat **SAFELOG** dank tagesaktueller Daten, einem effektiven Forderungsmanagement und einer besseren Liquiditätsplanung Kosten und Kalkulationen sicher im Griff.

Mathias Behounek und sein **SAFELOG**-Team sind mit dem Ergebnis mehr als zufrieden. Mittlerweile hat **SAFELOG** auch den Betrieb der Systeme in die Rechenzentren der **ISC** verlagert und nimmt so einen weiteren Baustein des **ISC**-Rundum-Sorglos-Pakets in Anspruch.

Weitere Informationen zu den Unternehmen finden Sie unter www.isc-consulting.de und www.safelog.de.



SAP Baseline Premium Paket

- SAP Lizenzen
- SAP Einführung
- SAP Hosting
- Application Management
- Bonus für Teilnehmer beim „Großen Preis des Mittelstands“: 5 Tage kostenlose SAP Beratung (Training, Support, Workshop)



Sie haben Fragen? Sprechen Sie uns an:
ISC AG, Cristina Werther,
E-Mail: Cristina.Werther@isc-consulting.de,
Tel.: 08031 / 220 15 42.
Wir freuen uns auf Sie!
Weitere Informationen unter
www.isc-consulting.de



(Foto: ingrid eulenan/flickr.com/CC BY-NC-SA 2.0)



(Foto: lemos_mcdough/flickr.com/CC BY-NC-ND 2.0)



(Foto: BirgitH/pixelo.de)



(Foto: DoseinDesign/flickr.com/CC BY-NC 2.0)

Die Commodity-Falle

Was passiert, wenn sich Unterschiede nivellieren, Dienstleistungen angleichen und Produkte immer ähnlicher werden? Und was können Unternehmen dagegen tun?

Wenn Konsumenten sich heutzutage dazu entscheiden, ein neues Produkt – ein neues Fernsehgerät zum Beispiel – zu kaufen, werden sie von einer beeindruckenden Angebotsmenge überwältigt. Befassen sich Konsumenten eingehender mit den jeweiligen Angeboten, werden sie schnell feststellen, dass diese in ihren Eigenschaften beinahe identisch erscheinen. Nahezu alle Geräte werden per Fernbedienung bedient, nahezu alle Geräte besitzen einen Flatscreen, nahezu alle Geräte bieten eine hohe Bildqualität. Aus Sicht von Konsumenten sind die angebotenen Produkte, obwohl sie von verschiedenen Anbietern stammen, somit homogen und austauschbar. Eine Kaufentscheidung wird letztendlich oftmals auf Basis des Preises eines Produkts getroffen. Das genannte Beispiel verdeutlicht ein Phänomen, was nicht nur in der Elektronikbranche, sondern in sämtlichen Konsumgüter-, Industriegüter- und Dienstleistungsmärkten zunehmend an Bedeutung gewinnt. Gemeint ist die so genannte Commodity-Falle.

Was ist die Commodity-Falle?

Die Commodity-Falle beschreibt eine Situation, in der das Leistungsangebot von Unternehmen dem Prozess der Commoditisierung ausgesetzt ist und sich zu einem Commodity entwickelt. Der Begriff Commodity bezeichnet dabei eine Leistung, die trotz vorhandener, objektiver Unterscheidungsmerkmale in der Wahrnehmung der Nachfrager als austauschbar angesehen wird. Den „Status“ eines Commodity kann eine Leistung durchaus von Natur aus aufweisen. Man denke bspw. an Agrarprodukte wie Obst und Gemüse oder Rohstoffe wie z. B. Sand oder Kalk. Der Commodity-Status kann jedoch auch durch einen Prozess hervorgerufen werden, den wir als Commoditisierung bezeichnen. Dieser Prozess beinhaltet den Verlust von objektiven Differenzierungsmerkmalen und die zunehmende Austauschbarkeit eines Produktes aus Sicht der Nachfrager.



Ein Apfel ist ein Apfel. Oft entscheidet dann allein der Preis, welchen der Kunde letztlich kauft. Bei Schrauben, Zement oder Fernsehgeräten gilt das Gleiche.

Warum ist die Commodity-Falle für Unternehmen problematisch?

Um ihre Leistungen im Markt zu positionieren, sie von Wettbewerbern abzugrenzen und um sie gegenüber Kunden zu profilieren, investieren Unternehmen hohe Geldbeträge. Commoditisierung gefährdet diese Investitionen, indem sie zu einem Verlust von Wettbewerbsvorteilen führt. Durch Commoditisierung entstehen Preiswettbewerbe, bei dem der Verkaufs-

preis zum dominierenden Unterscheidungsmerkmal zwischen Leistungen verschiedener Anbieter wird. Die Folgen für Unternehmen sind gravierend: sinkende Kundenbindung, damit einhergehend eine wachsende kundenseitige Wechselbereitschaft und die Gefahr sinkender Umsätze.

Commoditisierung stellt somit gerade für klein- und mittelständische Unternehmen eine Herausforderung dar. Um dieser Herausforderung zu



Hat ein Unternehmen eine Innovation auf den Markt gebracht, gibt es schnell Nachahmer – und damit commoditisierte Produkte. Apples Smartphone-Sparte kann mehr als nur ein Lied davon singen.

begegnen, sind zwei Punkte von besonderer Relevanz:

1. ein profundes Verständnis darüber, welche Faktoren die Commoditisierung von Leistungen hervorrufen
2. die Erarbeitung von Maßnahmen, die diesen Prozess verhindern, hemmen oder umkehren.

Wodurch entsteht die Commodity-Falle?

Die Commoditisierung von Leistungen wird von einer Reihe verschiedener Faktoren begünstigt. Diese Faktoren lassen sich grob in unternehmensexterne und unternehmensinterne Faktoren untergliedern. Zu den unternehmensexternen Faktoren zählen Aspekte des Marktumfelds wie z. B. branchenspezifische bzw. branchenübergreifende Standards. Solche Normierungstendenzen führen dazu, dass die Leistungen einheitliche Maßstäbe und Kennwerte erfüllen müssen. Auch intensiver Imitationswettbewerb, wobei die Unternehmen in einem Markt ihre Leistungen stark aneinander ausrichten, begünstigt die Commoditisierung. Weiterhin zählen hierzu kundenbezogene Faktoren wie z. B. die Vertrautheit eines Kunden mit einer Leistung. Je größer die kundenseitige Erfahrung mit

einem Produkt oder einer Dienstleistung ist, umso eher werden bestimmte Leistungsmerkmale als selbstverständlich wahrgenommen und verlieren somit an Differenzierungskraft zu Wettbewerberangeboten. Neben den unternehmensexternen Größen, die von Unternehmen nur bedingt kontrollierbar sind, existieren auch eine Reihe unternehmensinterner Faktoren. Da unternehmensinterne Commoditisierungstreiber von Unternehmen beeinflussbar sind, nehmen sie einen ganz besonderen Stellenwert ein. Unternehmensinterne Faktoren können dahingehend untergliedert werden, ob sie auf strategischer oder auf operativer Ebene wirken.

Als strategiebezogener Faktor kann beispielsweise die grundsätzliche Ausrichtung und Orientierung des Unternehmens angesehen werden. Vor allem Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell auf Grundlage von Leistungsstandardisierung und Kostenvorteilen definieren, tragen zur Commoditisierung bei und werden von dieser auch stärker betroffen sein. Als ein Commoditisierungstreiber der operativen Ebene kann etwa die Gestaltung des Leistungsangebots angesehen werden. Werden Produkte mit aus

Reinigungs- und Desinfektionsautomaten

Sichere Hygiene in der Medizintechnik



Unser Kompletzprogramm vom Einsteigergerät bis zum Vollautomaten

Perfekte hygienische Ergebnisse, energie- und trinkwassersparende Spülsysteme und servicefreundliche Technik



PRÄWEMA

Antriebstechnik GmbH

Ein Unternehmen der DVS GRUPPE



Hessenring 4

37269 Eschwege

Tel. 0 56 51 / 80 08-0

Fax 0 56 51 / 80 08-89

www.praewema.de



Über die Autoren

- Prof. Dr. **Margit Enke** ist Inhaberin des Lehrstuhls für Marketing und Internationalen Handel an der Technischen Universität Bergakademie Freiberg
- Prof. Dr. **Alexander Leischnig** ist Inhaber der Juniorprofessur für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing Intelligence, an der Otto-Friedrich Universität Bamberg

Unternehmenssicht interessanten, aus Kundensicht jedoch mäßig relevanten oder gar irrelevanten Leistungsmerkmalen angeboten, kann dadurch die Gefahr der Commoditisierung deutlich beschleunigt werden. Dieser Prozess wird verstärkt, wenn die kundengerichtete Kommunikation den Nutzen einer Leistung nicht zweifelsfrei herausstellen kann.

Wie können Unternehmen der Commodity-Falle begegnen?

Der Ausgangspunkt einer effektiven Begegnung der Commodity-Falle ist im managementseitigen Problembewusstsein zu sehen. Nur wenn die Commoditisierung als eine potenzielle Gefahr für ein Unternehmen wahr- und ernst genommen wird, können Strategien und Maßnahmen zur Adressierung dieser umgesetzt werden. Es sollte dabei ein strukturierter und systematischer De-Commoditisierungs-Ansatz verfolgt werden, der die einzelnen Maßnahmen in einen konzertierten Gesamtrahmen stellt. Ein zentraler Ausgangspunkt für die Erarbeitung einzelner Maßnahmen-

pakete bildet das Wissen um die Bedürfnisse der Kunden. Beispielsweise können durch Marktforschungsuntersuchungen die für Kunden relevanten Leistungsmerkmale identifiziert werden. Auf Basis dieser Erkenntnisse können Leistungen entwickelt bzw. weiterentwickelt werden, die einen tatsächlichen Mehrwert liefern und zur Differenzierung von Konkurrenz-

Zudem können Unternehmen durch ein systematisches Beziehungsmanagement und Kundenbindungsprogramme die Beziehungen zu ihren Kunden stabilisieren und ausweiten. Eine individualisierte Kundenansprache im Rahmen von Vertriebs- und Kommunikationsaktivitäten kann diese Maßnahmen unterstützen.

Welche Unternehmen sollten sich mit dem Problem der Commodity-Falle befassen?

In die Commodity-Falle kann jedes Unternehmen geraten. Auch wenn ein Unternehmen eine exzellente Marktposition auf Basis einzigartiger Leistungen einnimmt, ist es nicht davor geschützt, zukünftig durch Commoditisierung von dieser Position verdrängt zu werden. Unternehmen sollten folglich Sensibilität für den Prozess der Commoditisierung entwickeln und den Status ihrer Leistungen kontinuierlich überprüfen. Auf diese Weise können frühzeitig Signale erkannt und entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden. ■

Margit Enke, Alexander Leischnig

„Kontinuierliche Erneuerung ist von zentraler Bedeutung. Wir sind alle nur einen Wimpernschlag von der Commodity-Falle entfernt.“

Jeffrey Immelt, CEO von General Electric

angeboten beitragen. Hierfür steht Unternehmen ein breites Repertoire an Möglichkeiten zur Auswahl. Beispielsweise können Unternehmen Produkte durch relevante Zusatzdienstleistungen – z. B. in Form von technischem Support, logistischen Dienstleistungen oder Wartungs- und Instandhaltungsdienstleistungen – anreichern. Ferner können Unternehmen in den Aufbau von Marken investieren. Marken tragen zur Präferenzbildung bei Kunden bei, bieten Orientierungshilfe und fördern die kundenseitige Loyalität.

www.susa-sauer.de



Automatendreherei

S. Sauer GmbH & Co. KG

Unser Plus...

stark in Qualität und Leistung beim Drehen, Fräsen, Schleifen, Räumen, Honen, Thermisch Entgraten und Tieflochbohren mit moderner CNC-Maschinenteknik



Wir sind ...

Ihr Partner zur Herstellung von Präzisionsdrehteilen von d=5 bis d=200 mm für die Fahrzeugindustrie, Maschinen- und Bergbau, Hydraulik u.a.

SUSA S. Sauer GmbH & Co. KG
An der Niedermühle 4
01257 Dresden

Tel.: +49-351-28166-91
Fax : +49-351-28166-80



(Foto: Ana Paula Hirama/flickr.com)

Der lange Weg zum Markt

Russland ist ein Mikrokosmos für sich. Wer hier ein Geschäft aufbauen möchte, muss russisch denken, planen und auch handeln. Das kann sich lohnen.

Die russische Wirtschaft hat schon bessere Tage erlebt. Doch Sochi 2014 und der Ukraine-Konflikt haben Russlands Wirtschaftskraft geschwächt, der Rubel ist um gut 20 Prozent gefallen, Importe werden teurer und große Investitionen sind vorerst auf Eis gelegt. Einige Unternehmen befinden sich im „Kurzarbeitsmodus“, es wird weniger gelagert, es wird kurzfristig gehandelt. Einige deutsche Banken stufen Russland daher inzwischen als riskanten Geschäftspartner ein und scheinen dabei – Sanktionen hin oder her – eines vergessen zu haben: Das größte Land der Erde ist für Deutschland unverzichtbar. Deutsche Exporte nach Russland belaufen sich auf 36 Milliarden Euro, zeitgleich liefert das

Riesenreich Rohstoffe im Wert von 40 Milliarden Euro nach Deutschland. In Russland sind 6.200 deutsche Firmen mit 250.000 bis 300.000 Beschäftigten ansässig. Etwa 20 Milliarden Euro wurden bis heute in Fabriken und Anlagen investiert, das bilaterale Handelsvolumen liegt laut BGA bei mehr als 76 Milliarden Euro. Doch momentan knirscht es im Wirtschaftsgetriebe.

Warum stocken Russlandgeschäfte?

Eine russische Korrespondentin hat in einem ihrer Kommentare geschrieben: „Wir müssen nicht sofort in ein post-traumatisches Belastungssyndrom verfallen.“ Jede Krise lebt von der Panik der Menschen. Es ist immer wieder erstaun-

lich, wie schnell sich die Menschen von den Mainstream-Medien erschrecken und beeinflussen lassen. Sie verfallen in Hysterie und Panik, Geschäfte werden eingestellt, es wird ein „Spar- und Abwartemodus“ eingeführt. Risikoaverses Handeln könnte man das bezeichnen, ist es aber nicht. Es ist ein Rattenschwanz: Die Wirtschaftsleistung wird fleißig heruntergefahren obwohl keiner davon profitiert.

Es ist eine turbulente Zeit, keine Frage, aber wenn wir die Vergangenheit ansehen, dann erkennen wir, dass bisher jede Krise gelöst wurde. Wir haben die zwei schwierigsten Krisen zwischen 1998-1999 in Russland und 2008-2009 in ganz Europa und den USA überlebt.



PRT
ENERGIETECHNIK
ROHRE | KABEL | SERVICE

WEGE FÜR ENERGIE

PRT ENERGIETECHNIK GMBH
SALINENSTRASSE 2
99326 STADTILM
TEL 03629 6684-0
FAX 03629 6684-30



info@prt-et.de
www.prt-energietechnik.de

In dieser Zeit hat keine der großen Firmen den russischen Markt verlassen, im Gegenteil, sie entwickelten sich stetig weiter. Kaum zu glauben, aber die Krisen trugen – zumindest in Russland – zum Positiven bei.

Es wurden neue Kontrollinstrumente der Finanzüberwachung geschaffen, der Kampf gegen Wirtschaftskorruption wurde intensiver angegangen, innovative Projekte wurden stärker unterstützt und die Ausbildung von Top-Personal finanziert.

Wie bitter es vielleicht auch klingen mag: Krisen sind existenziell wichtige Säulen unserer Weiterentwicklung. Und jede Krise dient als „Entdeckungsmechanismus“ (Friedrich August von Hayek).

Der lange Weg zum Markteintritt

Die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Markteintritt ist Geduld. Viele Prozesse dauern in Russland länger und funktionieren anders als im europäischen Geschäftsleben. Ein sorgfältiges und umfassendes Informationsmanagement über das Land und den russischen Markt bildet die Basis, um ein Desaster beim Markteintritt zu verhindern.

Am Anfang steht eine Idee. Was nicht funktioniert, ist die Vorstellung: „Ich war nichts im Westen, aber ich werde etwas im Osten.“ Es ist ebenso wenig richtig, die westlichen Vorgehensweisen und Standards auf Russland zu übertragen. Vielmehr muss ein eigener, ein „russischer Weg“ gefunden werden, der die

landesspezifischen Geschäftsgepflogenheiten und Marktgegebenheiten beachtet. Das Hauptmotiv für den Gang nach Russland ist die Markterschließung. Auch die kostengünstigere Produktion ist häufig ein Ziel von Unternehmen, die den russischen Markt betreten. Der Eintritt sollte immer aus einer starken Position heraus vollzogen werden. Sicherlich zahlen einige Unternehmen manchmal „Lehrgeld“, jedoch können durch eine solide Position Fehler vermieden und vorbeugende Maßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Weiter sollte der richtige Handelspartner sowie die richtige Eintrittsform im Vorfeld ausgewählt werden. Beim Übergang von der unternehmerischen Vision zum tatsächlichen



Häuser ohne Energiekosten!



ALBERT FISCHER HAUSBAU GmbH
Heilswannenweg 53 ■ 31008 Elze
Tel. 050 68/9290-42 ■ Fax -40



ALBERT FISCHER GMBH
Hochbau • Tiefbau • Eisenbahnbau

Heilswannenweg 53 • 31008 Elze
Tel.: (0 50 68) 92 90-0
Fax: (0 50 68) 92 90-40



ALBERT FISCHER HAUSBAU GmbH
Bahnhofstrasse 70 ■ 31008 Elze
Tel. 05068 / 931050 - 0 ■ Fax -29

www.bauen-mit-leidenschaft.de



Das noch im Bau befindliche internationale Handelszentrum „Moskwa City“: 100 Hektar geballte Wirtschaftskraft.

(Foto: Vi radortigre / flickr.com (CC-BY-NC 2.0))

Marktbeitritt müssen die Marktchancen realistisch eingeschätzt werden. Das beinhaltet sowohl die Überprüfung der eigenen Ressourcen, Fähigkeiten und Kompetenzen als auch die Analyse des Wettbewerbs, der Konkurrenzprodukte und Leistungen sowie der Abnehmer- und Lieferantenstrukturen. Hier hat fast jedes deutsche Unternehmen Schwierigkeiten: Informationen in Russland zu beschaffen ist nicht ganz leicht.

Mehr als auf europäischen Märkten liegt das Erfolgsrezept für Russland im Lobbying der eigenen Produkte und in der Herstellung persönlicher Beziehungen zu den Entscheidern. Es muss russisch gedacht, geplant und gehandelt werden.

Bedeutung Markteintritt

Ein Markteintritt im größten Land der Erde stellt keine unlösbare Aufgabe dar. Aber Russland ist ein Investitionsmarkt und bedarf eines dauerhaften Einsatzes. Für den Markteintritt in Russland sollten zwischen ein bis drei Jahre eingeplant werden. Dies bedeutet nicht, dass in dieser Zeit die Produkte bzw. die Marke etabliert oder eigene Strukturen bzw. Unternehmen aufgebaut sind.

In der Regel können schon konstante Umsätze mit zwei bis drei Kunden gefahren werden. Ein derartiges Engagement erfordert in den meisten Fällen grundlegende Änderungen in betrieblichen Abläufen, vor allem in den Bereichen Marketing und Vertrieb. Paral-

lel dazu muss man sich auf Änderungen in der Personalpolitik einstellen. Es ist strategisch wichtig, dass die Mitarbeiter das Vorhaben verstehen und unterstützen. Nur so werden sie sich auf höhere Belastungen einlassen.

Ein weiterer klassischer Fehler ist, wenn Unternehmen versuchen, ihre Exporttätigkeiten – aufgrund von Erfahrungen mit anderen Ländern – auf den russischen Markt auszurichten. Russland ist ein „Mikrokosmos“ für sich, für den es keine vergleichbare Vorgehensweise gibt. Mit einem Markteintritt ergeben sich selbstverständlich auch Risiken. Folgende Regeln können helfen, einen erfolgreichen Geschäftsaufbau gründlich vorzubereiten:

STARKE

MÖBELTRANSPORTE

Tel. 0365 - 54854-440
Leibnizstr. 74 · 07548 Gera
www.moebeltransporte.com

Starke Zeiten. Starke Umzüge.





Über den Autor

■ **Vadym Volkov** ist gebürtiger Ukrainer und seit zehn Jahren in Deutschland aktiv, um ansässige Firmen auf der Suche nach potentiellen Distributoren aber auch Lieferanten in Russland, dem Baltikum und den GUS-Staaten zu unterstützen sowie organisatorisch und sprachlich zu begleiten.

- Planung der Geschäftstätigkeit mit Zeitplan und Budgetinvestitionen in Personal und Finanzressourcen (Mitarberschulungen, ausreichendes Umsatzbudget, physische Präsenz vor Ort mit russischen Managern und westeuropäischer Leitung)
- Geduld und Ausdauer (Planung für mehrere Jahre)
- Nutzung von Hilfs- und Förderungsprogrammen (Teilnahme an Ausbildungsseminaren, Subventionen)
- Qualität des Produktes und des Services (Anpassung an russische Verhältnisse)

Der russische Markt durchlebt alle Phasen des Marktgeschehens wesentlich schneller als die europäischen Märkte. Neue Geschäftschancen entstehen und verschwinden mit enormer Geschwindigkeit. Die Entscheidungen müssen also sowohl in Deutschland als auch vor Ort schnell getroffen werden. Dabei sollten folgende Fragen geklärt werden:

- Sind meine Produkte in Russland einsetzbar und wettbewerbsfähig?
- Ist mein Unternehmen für den Markt vorbereitet? (Kernkompetenzen, Mitarbeiterqualifikationen, Sprachen, Strukturen und Abläufe)
- Welche Marktsegmente sind zu selektieren?
- Kenne ich die Besonderheiten dieses Marktes?
- Welche Vertriebswege kommen zu Beginn in Frage?

- Mit welchen gesetzlichen Prüfungen und administrativen Hürden ist zu rechnen?
- Welche Gefahren und Risiken sind besonders einzugrenzen?

Nach grundlegender Analyse kann dann die bestmögliche Strategie ausgearbeitet werden.

Kontakte knüpfen, Organisationen besuchen

Eine Kontaktaufnahme mit russischen Ansprechpartnern gelingt nicht immer. Entweder wird vergeblich auf einen Rückruf gewartet, oder die Gespräche verlaufen sehr oberflächlich, ohne dass nähere Informationen preisgegeben werden. Das bedeutet, dass Unternehmen nach Möglichkeit gleich die Kontrolle über ihr eigenes Russlandengagement übernehmen müssen. Daher ist es wichtig, eigene Kontaktnetzwerke und persönliche Beziehungen über andere Marktteilnehmer aufzubauen.

Gut geeignet für den schnellen Aufbau persönlicher Kontakte und Netzwerke sind auf jeden Fall Messen. Für Unternehmen, die sich in Russland niederlassen möchten, ist der Besuch oder das Ausstellen auf wichtigen Fachmessen fast schon ein Muss. Jedes Unternehmen, das den Schritt nach Russland gewagt hat, sollte sich mit dem Staat auseinandersetzen. Es empfiehlt sich, das Land auch außerhalb der Großstädte zu bereisen. Dabei sollten möglichst viele Termine, nicht nur mit Kunden, son-

dern auch mit verschiedenen staatlichen Organen, Wirtschaftsverbänden und Vereinen organisiert werden. Um das Vertrauen potenzieller Geschäftspartner zu gewinnen, ist es wichtig, Vertrauenspersonen, eigene Mitarbeiter oder externe Spezialisten an seiner Seite zu haben. Mit der so erlangten Erfahrung erhöht sich auch das Verständnis vom Russlandgeschäft.

Nur Mut! Denn als Unternehmer mit längerfristiger Perspektive sollten wir über die Krise hinausblicken. Die neue Wachstumsphase – aber auch die Zeit der globalen Veränderungen – ist bereits im Anmarsch. ■

Vadym Volkov



Sachverständiger für Grundstücksbewertung

- zeitnahe Erledigung
- Transparenz in der Abwicklung
- kompetente Beratung

Unsere Qualität als Investition in die problemlose Abwicklung Ihres Vorhabens!



Tel.: 042 02/961 91-0 | Fax: 042 02/96 91-33
e-mail: info@ehrhorn.de | www.ehrhorn.de

Zertifiziert nach DIN ISO 9001 und VDA 6.1



HIRSCH KG

Fabrik technischer Federn

Haag 17 95615 Marktredwitz

Tel. 09231-6699 0

www.hirsch-federn.de info@hirsch-federn.de



Druck-, Zug-, Schenkel-, Blattfedern Stanz- und Biegetechnik Werkzeugbau

Heute schon tiefgeklotzt?

... und andere Strategien, um Ihre Kunden diskret zu beeindrucken

„Bitte entschuldigen Sie die Verspätung! Wir sind mitten in der Vorbereitung für unseren Verkaufskongress, und das Rieseninteresse daran hat uns völlig überrollt!“ Wie rücken Sie Ihre Qualitäten und Erfolge ins rechte Licht, ohne allzu offensiv Selbstmarketing zu betreiben? Beispielsweise durch eine solche Entschuldigung mit Hintergedanken. Ver-

triebsexperte **Roger Rankel** weih Sie ein in die Kunst der diskreten Werbung in eigener Sache. Den Anfang macht eine geniale Strategie: die clevere Bescheidenheit.

Lieber tiefklotzen als hochstapeln

„Humblebragging“ nennt der US-Comedian und Autor **Harris Wittels**

es, wenn unter dem Deckmäntelchen der Bescheidenheit Erfolge verkündet werden. Wörtlich übersetzt heißt das „Bescheidenheitsprahlen“; mir gefällt „Tiefklotzen“ besser. Wittels fiel dieser Trend vor allem in Twittermeldungen auf, er begann zu sammeln und konnte rasch ein ganzes Buch damit füllen. Hier einige Kostproben:

„Gerade habe ich meinen Steuerbescheid bekommen. Biggie hat ganz Recht: je mehr Geld, desto mehr Probleme.“

„Oh, wie ich es hasse, wenn ich einfach was essen will und der Kellner so beschäftigt damit ist, mir schöne Augen zu machen, dass er meine Bestellung nicht hinkriegt!“

Damit ist klar: Der Fan des US-Rappers Biggie Smalls (mit dem Hit „Mo Money Mo Problems“) hat finanziell ausgesorgt und die Restaurantbesucherin sieht umwerfend aus.

Ich möchte Herrn Wittels nicht zu nahe treten, aber soooooo neu ist diese Strategie nicht. Als Verkäufer platzieren Sie auf diese Weise Nebenbotschaften, die Ihr Angebot und Sie für den Kunden interessant machen. Wenn ich Seminarteilnehmer warne: „Nehmen Sie sich bitte für den ersten Seminartag abends nichts Geschäftliches mehr vor - Sie werden ganz schön k.o. sein!“, dann entspricht das zwar den Tatsachen, ist aber auch eine elegante Methode, um zu sagen: „In diesem Seminar bekommen Sie wirklich was geboten!“ Und wenn ich einem Kunden sage: „Aber auf eines müssen Sie sich gefasst machen: Wenn Sie mit mir zusammenarbeiten, werden ein paar bequeme Gewissheiten im Vertrieb erschüttert und ein paar alte Zöpfe abgeschnitten!“, verbirgt sich in der vermeintlich negativen Aussage natürlich das Versprechen, tatsächlich etwas Neues zu bieten. Und Sie wissen ja: Der wirksamste Verkauf kommt gar nicht als Verkauf daher. Marktschreierische Werbebotschaften bekommen Kunden heute schließlich mehr als genug zu hören.



(Foto: Roger Rankel)

Rankels einzigartige Verkaufsmethodik bietet ein schlüssiges System für alle Phasen des Verkaufsprozesses.



Über den Autor

- Andere reden nur drüber, Roger Rankel beherrscht ihn aus dem Effeff: umsatzstarken Vertrieb. Er sorgt dafür, dass seine Auftraggeber „im Schnitt um bis zu 24 Prozent neue Kunden gewinnen“, so das Wirtschaftsmagazin impulse. Mehrfach ausgezeichnet, u.a. mit dem „Großen Preis des Mittelstands“ und dem „Internationalen deutschen Trainingspreis“, zählt er schon lange zu den fragtesten Verkaufstrainern im deutschsprachigen Raum.

Tiefklotzen können Sie auf ganz unterschiedliche Weise, zum Beispiel ...

- **mit Kontakten**
„Gestern hatte ich die unverhoffte Ehre, auf dem Jahresempfang der Rotarier Herrn Dr. Pfeiffer von der ABC GmbH kennenzulernen ...“
- **mit Aufträgen**
„Ich bin etwas durcheinander - die XYZ AG hat gerade so viel geordert, dass ich mein Mitarbeiterteam dringend verstärken muss.“
- **mit Ihrer Auslastung**
„Es tut mir wirklich furchtbar leid, aber bis 2014 bin ich völlig ausgebucht.“
- **mit Kundenfeedback**
„Viele meiner Kunden sind so begeistert von diesem Finanzierungsmodell, dass ich von einer Hauseinweihung zur nächsten weitergereicht werde. Dabei mache ich doch nur meinen Job!“
- **mit Ihrer Arbeitsweise**
„Ich muss Sie warnen: Wenn Sie mich beauftragen, werden Sie mich so schnell nicht wieder los. Bevor ich Ihnen einen Vorschlag mache, prüfe ich Ihre Ausgangssituation penibel und das kostet Zeit!“

Ich bin sicher, Ihnen fällt noch mehr ein, denn wenn Sie erst einmal auf das Phänomen aufmerksam geworden sind, begehnet es Ihnen an jeder Ecke.

Besser Fremdlob als Eigenlob

Neben „bescheidenen“ Hinweisen auf Verdienste und Erfolge ist Öffentlichkeitsarbeit in eigener Sache ein wirksames Instrument, Ihre Anziehungskraft auf Kunden zu erhöhen. Denn auch wenn Sie den Elevator Pitch perfekt beherrschen und sich knapp und überzeugend als Experte für private Altersvorsorge, für Immobilienfinanzierung oder für Vermögensaufbau vorstellen: Noch überzeugender ist es, wenn andere Sie als Kompetenzträger einführen. Erobern Sie Bühnen, werden Sie sichtbar!

Die Tagespresse ist regelmäßig auf der Suche nach Experten, die ihren Leserinnen und Lesern Rede und Antwort



Tiefgeklotzt: „wie ich es hasse, wenn ich einfach was essen will und der Kellner so beschäftigt damit ist, mir schöne Augen zu machen, dass er meine Bestellung nicht hinkriegt!“



Sebastian Vettel ist viermaliger Formel 1-Weltmeister und dennoch in jedem Interview devot und bodenständig. Seine Verträge handelt der Heppenheim allein, ohne Manager und große Show, aus.

stehen. Neben redaktionellen Beiträgen kommen telefonische Beratungsstunden infrage, die in den Printausgaben angekündigt und beworben werden. Damit die Wahl auf Sie fällt, bieten Sie der Redaktion am besten kostenlosen „Content“ an. Plumpe Eigenwerbung verbietet sich hier von selbst; gefragt sind neutrale Informationen mit Nutzwert, bei deren Erstellung Ihnen professionelle Texter behilflich sein können. Ihre Werbung versteckt sich in einer gekonnt formulierten Vita und in einem ansprechenden Porträt, das nicht aussieht, als wenn Sie hektisch Ihr letztes Bewerbungsfoto hervorgekramt haben. Hat eine Zeitung Sie als „den Experten für ...“ vorgestellt, können Sie dies

anschließend in geeigneten Werbemedien (Flyer, eigene Website) zitieren. „Autorität kommt von Autor“, heißt es zu Recht. Wer sein Fachwissen in einem Buch zugänglich gemacht hat, tritt aus der Masse der Mitbewerber dauerhaft heraus und wird von den Medien als Experte angefragt für Interviews, Stellungnahmen oder redaktionelle Beiträge. Ein Blick auf meine Homepage zeigt, wie wirkungsvoll regelmäßige Publikationen sind. Natürlich ist nicht jeder, der etwas zu sagen hat, auch ein guter Schreiber. Doch auch hier können Sie sich von Textern und Lektoren unterstützen lassen, die Ihnen helfen, Ihre Ideen gekonnt zu Papier zu bringen. Dennoch: Ein Buch braucht Zeit und Engagement.

Schneller zu realisieren sind kürzere Fibeln, die Sie in Eigenproduktion erstellen. Ob „50 Tipps für den Immobilienkauf“ oder „Was Sie über Aktien wissen müssen“, ob „Vermögensaufbau leicht gemacht“ oder „Jetzt später denken: Private Altersvorsorge“ - wer nützliches Wissen verschenkt, lenkt automatisch die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden auf sich. Vorträge und Seminare sind eine weitere gute Strategie, auf sich aufmerksam zu machen. Ein Finanzberater machte vor Jahren als „Deutschlands erster Geldlehrer“ Furore, weil er Schulen kurze Unterrichtseinheiten zum Thema „Umgang mit Geld“ anbot.

Volkshochschule, IHK, Lohnsteuerhilfe, Lions' Club oder Rotarier, Tennisverein oder Golfclub – wo könnte Ihre Vortragsbühne sein? Wer als Experte auf sich aufmerksam machen will, sollte immer ein bisschen mehr tun als alle anderen! Sobald Sie mit Ihrer Performance zufrieden sind, sorgen Sie dafür, dass Ihr Auftritt aufgezeichnet wird – so können potenzielle Kunden sich bei YouTube und auf Ihrer Website ein Bild von Ihnen machen! Bevor Sie die nächste Anzeige schalten oder andere Werbemaßnahmen planen, überlegen Sie außerdem, ob Sie mit karitativem Engagement oder mit dem Sponsoring einer wichtigen Veranstaltung nicht positiver auf sich aufmerksam machen. Möglicherweise verschafft es Ihnen mehr Sympathie und Aufmerksamkeit, die örtliche Volleyballmannschaft mit Trikots auszustatten oder das Jugendreitturnier zu unterstützen, als direkt für sich zu werben.

Lieber Maßstäbe setzen als nachahmen
„Angenehm anders ankommen als alle anderen“ - kurz: 6A - diese Empfehlung hören Sie vermutlich nicht zum ersten Mal. Doch setzen Sie sie auch um? Hin und wieder begegnen mir Kolleginnen und Kollegen, die das tatsächlich perfekt beherrschen. Ich kenne einen Finanzberater, der seine Kunden nicht einfach nach ihren Getränkewünschen fragt, sondern eine wertige Karte mit Kaffee- und Teesorten sowie Softdrinks hat drucken lassen. Auch das sonstige Ambiente

PRÄZISIONSWERKZEUGE
UND WERKZEUGMASCHINEN
AUS EINER HAND



www.henka.de



Rufen Sie uns an, fordern Sie unseren Katalog oder unseren Außendienst an!

HENKA Werkzeuge +
Werkzeugmaschinen GmbH
Rittersgrün

Zwickauer Straße 30b
09366 Stollberg/Erz.
Tel. 037296 / 54150 | Fax: 037296 / 541517
Email: info@henka.de



2007 Preisträger
„Großer Preis des Mittelstandes“

Die häufigsten Lügen überhaupt:

**Ich liebe Dich.
Ich rufe Dich an.
Du bekommst Dein
Geld.**

Alle tun sie weh, aber eine kann Ihre Existenz ruinieren. Bürgel-Auskünfte zeigen Ihnen, wie es um Ihre Kunden bestellt ist! Spezialisten ziehen Ihre offenen Forderungen ein; konsequent, erfolgreich!

BÜRDEL Wirtschaftsinformationen
Vertriebsgesellschaft mbH
– Niederlassung Leipzig –
Dohnanyistraße 28 • 04103 Leipzig
Tel.: (03 41) 4 49 03-0 • Fax: (03 41) 4 49 03 50
Internet: www.buergel-Leipzig.de





Auch als Fernsehzuschauer des Champions League Finales 2012 stets ruhig und bedächtig – Angela Merks Auftreten ist der Inbegriff von Tiefstapelei.

seines Büros ist perfekt auf vermögende Privatkunden abgestimmt, von der Einrichtung bis zu den ausliegenden Zeitschriften.

Ein anderer Berater, der etwas „nahbarer“ auftritt, schickt jedem Kunden zusammen mit der Terminbestätigung eine regionale Schokoladenspezialität. Im Begleitbrief dazu heißt es, die kleine Aufmerksamkeit solle die Wartezeit bis zum Termin ein wenig versüßen. Auch er kommt mit Sicherheit „angenehm anders“ an als Kollegen, die sich mit einer Standardmail begnügen. Eine Beraterin, die Ihre Kunden häufig von der Familiengründung an begleitet, hat in ihrem Büro eine Magnetwand aus Edelstahl angebracht für die Geburtskarten und -anzeigen, die dankbare Kunden ihr schicken.

Ein vierter Kollege, begnadeter Netzwerker und in besten Kreisen unterwegs, sorgt dafür, dass immer ein professionelles Foto entsteht, wenn er einem Promi die Hand schüttelt. Über die Jahre ist so eine ganze Galerie wertig gerahmter Fotos entstanden, die seinen Wartebereich schmückt und Kunden in dem Gedanken bestärkt, „Hier bin ich richtig!“ Dass in jedem dieser Fälle auch Service und Beratungsqualität stimmen müssen, versteht sich von selbst.

Und jetzt entschuldigen Sie mich bitte. Ich bin spät dran zu einem wichtigen Termin – und der Flieger nach Dubai wartet nicht ... ;-)) Weitere Tipps und Hinweise finden Sie in meinem brandneuen Hörbuch-Seminar. ■

Roger Rankel



Über das Hörbuch

- **Das Hörbuch Seminar: Verkäuferwissen to go**
Ein Qualitätsprodukt von Roger Rankel
Das Hörbuch-Seminar bietet „Einzigartige Impulse, inspirierende Einsichten“ und wurde als Mittelstands-Buch 2013 mit dem „Großen Preis des Mittelstands“ ausgezeichnet.
 - 10 CDs, 10 Stunden Hörgenuss
 - Die Grundlagen des modernen Verkaufens
 - Vier Wochen Weiterbildung zum Preis eines Kurzseminars
 - Praxisnahe Kundendialoge - sofort umsetzbar
 - Preisgekrönte Bestseller erstmals als Hörbuch

NEU bei Chairgo®

Herman Miller Aeron
ab **999,-**

**Das ergonomische
Online-Möbelhaus:**
www.chairgo.de

RENNSTEIF

egionalität
rfolg
utzen
achhaltigkeit
pezialwerkzeuge
radition
ffizienz
nnovation
lobalität

www.rennsteif.com

**Für uns zählen
innere Werte!**

Bismarckstr. 264 · 26389 Wilhelmshaven
24h Service Hotline: 0180 - 50 35 333

www.hpkj.de

Hier geht es zu
unserem Blog:

Neuerscheinung

Das kleine Buch zum Großen
Preis des Mittelstandes
von Christian Kalkbrenner

1. Auflage 2014

128 Seiten | Paperback | 12,90
jetzt im Shop auf www.pt-magazin.de

In die Pflicht genommen

Wer haftet, wenn das Material nicht stimmt – Handwerker oder Zulieferer?

Nicht immer läuft alles perfekt: Mängel bei einem Handwerks-Auftrag kommen vor. Besonders ärgerlich ist es jedoch, wenn der Mangel von schadhafter Ware eines Zulieferers stammt. Da liegt es nahe, den Lieferanten oder Hersteller in Regress zu nehmen. Fliesen mit Haarrissen, eine nicht-funktionstaugliche Dunstabzugshaube, verunreinigte Gipsplatten: Leider passiert es immer wieder, dass Handwerker schadhaftes oder minderwertiges Material von Lieferanten oder Herstellern geliefert bekommen. In vielen Fällen stellt sich der Mangel erst nach der Verarbeitung oder dem Einbau heraus. „Und dann sitzt der Handwerker oft sprichwörtlich zwischen den Stühlen“, betont D.A.S.-Juristin **Michaela Zientek**, „und unter Umständen auch auf hohen

Kosten wie der Anzahlung für das verwendete Material, den Aufwendungen für den Ausbau der mangelhaften Ware sowie den Wiedereinbau. Dazu kommen die laufenden Betriebskosten und eventuell die Gebühren für einen Gutachter.“ Schließlich kann es passieren, dass trotz Mahnung an den Zulieferer dieser die Gewährleistung verweigert. Oft bleibt dann nur noch der Gang vor Gericht.

Gewährleistungsanspruch des Handwerkers

Grundsätzlich hat der Handwerker selbst auch Gewährleistungsansprüche gegen den, der ihm mangelhafte Ware verkauft. Hier handelt es sich um die herkömmlichen Ansprüche aus § 437 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB)

z.B. auf Nacherfüllung, Rücktritt, Minderung des Kaufpreises und Schadenersatz. Diese Ansprüche verjähren generell in zwei Jahren. Bei Gegenständen, die in ein Bauwerk eingebaut werden, beträgt die Verjährungsfrist fünf Jahre. Bei Verträgen unter Unternehmern können Ansprüche auf Gewährleistung bzw. die Dauer von Gewährleistungsfristen durch vertragliche Vereinbarungen abgeändert oder verkürzt werden. Dazu rät die D.A.S. Rechtsexpertin: „Lassen Sie sich, wenn möglich, nicht auf eine eingeschränkte Gewährleistung ein! Schon eine Verkürzung der Gewährleistungsfrist kann dazu führen, dass Sie Ihrem Kunden gegenüber haften müssen, Sie selbst aber keinerlei Ansprüche gegen den Zulieferer mehr haben.“



ARS Betriebsservice GmbH



2013

PREISTRÄGER
Großer Preis des
MITTELSTANDES

ARS Betriebsservice GmbH
Hoppenhaupt Straße 3
06217 Merseburg

Telefon: (03461) 243 300
Telefax: (03461) 243 307

E-Mail: ars@ars-bs.com
Web: www.ars-bs.com

Kompetenz - Qualität - Zuverlässigkeit - Sicherheit Unser Know How für Ihren Erfolg!



Recht auf Nacherfüllung

Unproblematisch kann der Handwerker meist einen Anspruch auf Nacherfüllung nach § 439 BGB geltend machen, also auf Lieferung mangelfreier Ware. Damit ist ihm in der Regel jedoch nicht sehr geholfen – für ihn geht es in erster Linie nicht um den Preis für ein fehlerhaftes Stück Wasserrohr, sondern um den teilweise erheblichen Aufwand für den Ausbau und Wiedereinbau beim Kunden. Diesem schuldet er eine fehlerfreie und vor Ort installierte Wasserleitung. Der Anspruch auf Nacherfüllung umfasst zumindest im Verhältnis zwischen zwei Unternehmern jedoch nicht die Kosten für Aus- und Einbau beim Endkunden (Bundesgerichtshof, Az. VIII ZR 226/11).

Anspruch auf Schadenersatz?

Will der Handwerker einen über den Wert des Wasserrohrs hinausgehenden Schadenersatz geltend machen (z.B. nach § 437 i.V.m. § 280 BGB), setzt dies voraus, dass der Zulieferer die Entstehung des Mangels „zu vertreten hat“. Dem Baumarkt oder Großhändler ist jedoch meist kein Verschulden zur Last zu legen. Gegenüber dem Hersteller kann unter Umständen ein Fehler im Produktionsprozess geltend gemacht werden. Über diese Frage kann es zu langwierigen Streitigkeiten vor Gericht kommen. In der Praxis bleibt der Handwerker auf den Aus- und Einbaukosten oft sitzen. Abhilfe bieten hier die von einigen Branchenverbänden getroffenen Haftungsübereinkommenvereinbarungen.

Wenn das Material geliefert wird

Entscheidend ist es, Materiallieferungen gleich nach dem Eintreffen gründlich auf Fehler zu prüfen. „Denn gemäß Handelsgesetzbuch (§ 377 HGB) gilt die Ware als genehmigt, wenn kein Mangel angezeigt wird“, so die Expertin der D.A.S. Nicht immer sind jedoch Mängel sofort erkennbar oder große Warenmengen erschweren eine vollständige Überprüfung. Das Handelsgesetzbuch bietet hier dem Käufer zwar die Möglichkeit, einen zunächst nicht erkennbaren Mangel dem Verkäufer auch später anzuzeigen (§ 377 Abs. 3). Allerdings muss dies sofort erfolgen, wenn der Mangel erkannt wird. Mehr dazu unter:

www.das.de/rechtsportal



SAMIRA

in Kombination mit farblichen Senta-Fronten

Harmonischer Farbklang aus samtmatten Fronten in weiß und terracotta mit einer dekorativen Arbeitsplatte, die höhenverstellbar ist.

Ein außergewöhnliches Gestaltungskonzept, geheimnisvoll aber gleichzeitig aufregend durch die farbigen Aspekte.

SACHSENKÜCHEN
Hans-Joachim Ebert GmbH
Dresdner Str. 78
01762 Schmiedeberg

Tel. 03504 6481-0
Fax 03504 6481-35
info@sachsenkuechen.de
www.sachsenkuechen.de



SACHSENKÜCHEN. MEISTERLICH GENIESSEN.

Technologie abgestimmt auf **Bedürfnisse**

Im Auto gehören sie schon zur Grundausstattung: die kleinen, unsichtbaren Assistenzsysteme in Form von Sensoren, die den Fahrer beispielsweise vor kritischen Fahrmanövern warnen. So kann das Berühren von Autos oder Begrenzungspfeilern bei Einparkversuchen vermieden werden. **Intelligente Sensortechnik** findet nun auch den Weg in das **häusliche** und **stationäre Umfeld**.

Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung, dem damit verbundenen Wandel der Altersstrukturen in der Bevölkerung, der Veränderung der Familienstrukturen und den steigenden Anforderungen an das Pflegepersonal, wird die **Bedeutung** von **technischen Assistenzsystemen** einen **zunehmenden Stellenwert** einnehmen.

Alltagsunterstützende **Assistenz Lösungen (my.AAL)** zu entwickeln, die es älteren oder gesundheitlich eingeschränkten Menschen ermöglichen, lange ein **selbstbestimmtes, mobiles** und **unabhängiges Leben**

in der **eigenen Wohnung** zu führen, hat sich das **locate solution** Team zur Aufgabe gesetzt.

Intelligente Sicherheits-, Sensor- und Gebäudesysteme können:

- Sicherheits-, Schutz-, Präventions- oder Erinnerungsfunktionen übernehmen,
- die Selbstständigkeit, Unabhängigkeit & Mobilität fördern oder unterstützend erhalten,
- die kognitiven Fähigkeiten trainieren & erhalten,
- den Erhalt der sozialen Kontakte unterstützen und fördern.

Zugleich **unterstützen my.AAL Systeme** bedarfsgerecht die ambulanten und stationären **Pflegekräfte**.

Produktlösungen für den Home&Care-Markt



my.sens Schutzsystem

Unabhängig und sicher zu Hause leben – Automatisch schnelle Hilfe erlangen, rund um die Uhr



my.connect Patientenschutzsystem

Sicherheit vermitteln und Mobilität erhalten mit flächendeckenden Lokalisierungssystemen



my.secure.plus Schutzbrief

Unterstützende, haushaltsnahe Dienstleistungen über eine zentrale Anlaufstelle



my.night.nurse Automatisches Alarmierungssystem

Innovative, bedarfsgerechte Verbindung von Patient und Pflegepersonal



my.call834 Lichtruf-System

Innovatives und flexibles Lichtrufsystem für Bestands- & Neubauten



my.cook.guard Herdüberwachung

Autark agierendes Herdabschaltmodul mit integrierter Löschfunktion



my.dialog Notruf-Telefon

Im Notfall mit nur einem Knopfdruck Verbindung zur Vertrauensperson – oder ganz normal telefonieren



my.temp.guard Automatische Kühltemperaturüberwachung

Für eine gleichbleibende Temperatur & Archivierung der Messdaten – mit Alarmfunktion





Sicherheit durch Technik für den Menschen.

„Der Mensch steht immer im Vordergrund und auch der Kontakt zu ihm muss immer persönlich sein und bleiben. Wir wollen mit unseren Technologien Sicherheit vermitteln und zum Erhalt der Selbstständigkeit beitragen.“

Martin Reich, Geschäftsführer

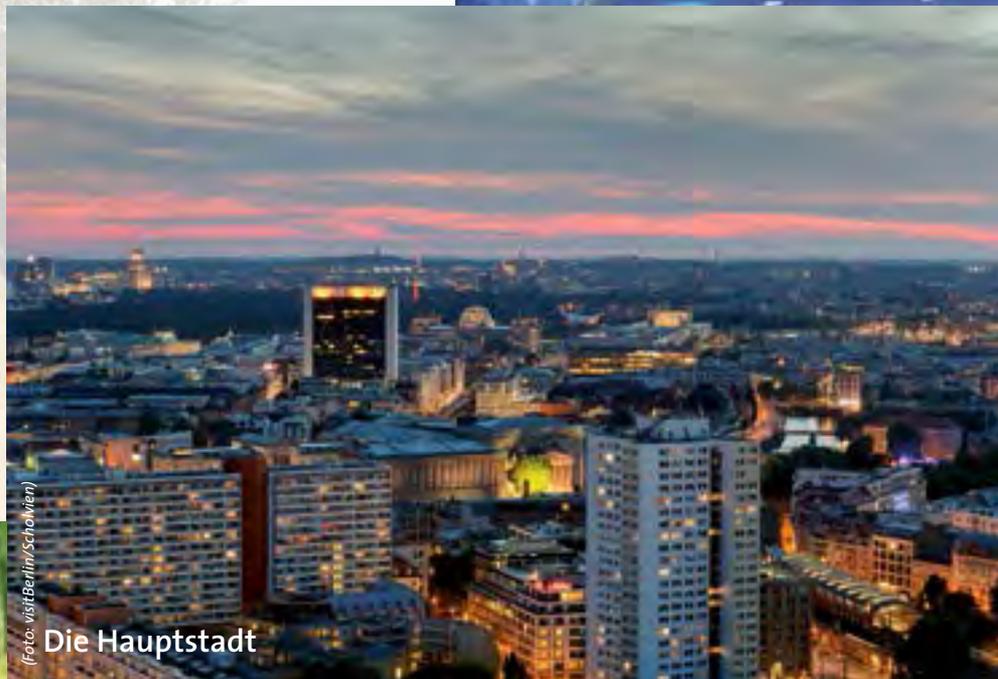
Der Sprung nach vorn

So groß wie Belgien, so bevölkerungsreich wie Dänemark und ein BIP, das mit 50.600 Euro je Erwerbstätigen in etwa dem der Niederlande entspricht – willkommen in der „Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg“.



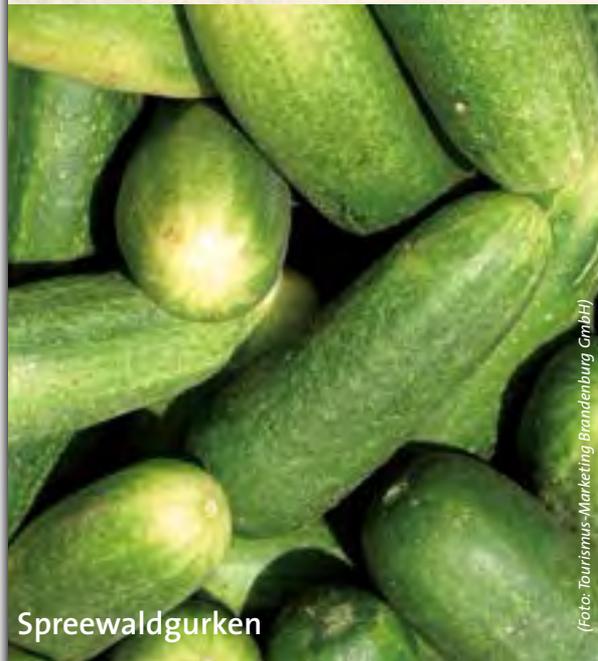
Hasso-Plattner-Institut

Die Ergebnisse des Regionalrankings 2014 sind noch taufrisch: Brandenburg an der Havel, Potsdam und Frankfurt (Oder) sind die dynamischsten ostdeutschen Regionen. Und im bundesdeutschen Dynamik-Vergleich landet Brandenburg an der Havel sogar auf dem fünften Platz. Ein Ergebnis, das sogar Experten überrascht hat – letztendlich aber eine wirtschaftliche Entwicklung widerspiegelt, die für deutsche Mittelstädte mit solider ökonomischer Basis in den vergangenen Jahren kennzeichnend ist.



(Foto: visitBerlin/SchoMien)

Die Hauptstadt



(Foto: tourismus-Marketing Brandenburg GmbH)

Spreewaldgurken

Ein Ergebnis, das aber noch etwas anderes aussagt: Es sind bei Weitem nicht nur „Hauptstadt plus Speckgürtel“, die der Metropolregion ihre wirtschaftliche Dynamik verleihen. Es sind die regionalen Zentren, die dort vertretenen Mittelstandsbetriebe, die wissenschaftlichen Zentren und die durchweg hohe Lebensqualität, die der Hauptstadtregion beste Aussichten auf eine starke Zukunft geben. Manchmal muss man eben nur etwas genauer hinsehen.



(Foto: 2014 Messe Berlin GmbH)

Messe Berlin

Berlin im Herzen

In Berlin und Brandenburg leben knapp sechs Millionen Menschen auf 30.000 km² Fläche. Neben der Hauptstadt Berlin zählen Cottbus, Potsdam, Brandenburg an der Havel, Frankfurt (Oder) und Schwedt (Oder) zu den regionalen Wirtschaftszentren des Landes. Während Berlin als Bundeshauptstadt und Zentrum der Metropolregion eine starke Konzentration und Verdichtung von Menschen, Unternehmen und Infrastruktur aufweist, wird das Umland durch regionale Zentren und einen naturnahen Lebensraum geprägt. Das Berliner Umland umfasst den stark mit der Metropole Berlin verflochtenen Raum im Land Brandenburg. Der weitere Metropolitanraum ist der Teil des Landes Brandenburg, der nicht zum Berliner Umland gehört. Dieser Raum umfasst eine Fläche von 26.630 km² mit 1,6 Mio. Personen.



Brandenburg an der Havel



(Foto: HPI/Kar Herschelmann)

Als eine von elf Metropolregionen ist Berlin-Brandenburg eines der Kraft- und Bevölkerungszentren unseres Landes. Die ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH und die Berlin Partner GmbH stehen als Ansprechpartner zur Verfügung und garantieren, kompetente, unbürokratische und kostenfreie Unterstützung bei allen Fragen rund um Investitionsvorhaben oder den Aufbau wirtschaftlicher Beziehungen.



Spreewald

(Foto: TMB-Fotoarchiv/Paul Hahn)

Kompetenzen fördern

Die Hauptstadtregion konzentriert sich in der Wirtschaftsförderung auf neun besonders wachstumsstarke Cluster. Für die fünf mit Berlin länderübergreifend aufgestellten Cluster Energietechnik, Gesundheitswirtschaft, IKT/Medien- und Kreativwirtschaft, Verkehr/Mobilität/Logistik und Optik sowie die drei Brandenburger Landescuster Ernährungswirtschaft, Kunststoffe/Chemie und Metall finden Sie bei der ZukunftsAgentur Brandenburg spezialisierte Berater. Das Cluster Tourismuswirtschaft betreut die Tourismus Marketing Brandenburg GmbH.



Universitätsbibliothek Cottbus

(Foto: egommelflickr.com)



Besucherbergwerk F60

(Foto: TMB-Fotoarchiv)

Zehn gute Gründe für den Standort Berlin-Brandenburg

- Nähe zu Entscheidungszentralen
- Qualifizierte Arbeitskräfte
- Flexible Arbeitszeiten
- Hohe Produktivität
- Höchste Forschungsdichte Deutschlands
- Modernste Infrastruktur
- Innovative Zulieferer
- Günstige Immobilien in allen Lagen
- Beste Förderbedingungen in Europa
- Hervorragende Lebensqualität

(Foto: TMB-Fotoarchiv/Paul Hahn)



(Foto: STC Brandenburg an der Havel/lmbbH)



Frankfurt (Oder)

(Foto: Willi Wallroth/Wikimedia)

Drehmomente

Wolfsburg, Ingolstadt und ... Frankfurt(Oder). Im aktuellen Regionalranking sorgen zwei brandenburgische Kommunen für positives Aufsehen. Brandenburg a.d. Havel und Frankfurt (Oder) entwickeln sich nämlich prächtig.

Deutschland geht es im internationalen Maßstab vergleichsweise gut und weist eine sehr hohe Standortqualität auf. Dennoch stehen die einzelnen Regionen in Deutschland vor großen Herausforderungen. Deutschland wird in den kommenden Jahren massiv Einwohner verlieren. Auch verlieren ländliche Räume zusehends an Attraktivität. Zudem wird die private als auch gewerbliche Mobilität weiter zunehmen. Für die einzelnen Regionen bedeutet das einen permanenten Handlungsbedarf, einen ständigen Wettbewerb um Investitionen, Arbeitsplätze, Strukturmittel und qualifizierte Einwohner.

Starke Aufholeffekte im Berliner Raum
Die IW-Studie bringt zweierlei ans Licht: Das Niveauranking zeigt, wie eine Region absolut abschneidet, das Dynamikranking hingegen wertet die Entwicklung einer Region. Die relevanten Untersuchungsbereiche sind Wirtschaftsstruktur, Arbeitsmarkt und Lebensqualität. Das ließ dann auch einige Experten staunen: Brandenburg an der Havel landet beim Vergleich der wirtschaftlichen Entwicklung auf dem fünften Platz, Frankfurt an der Oder, zuletzt durch den Zusammenbruch der deutschen Solarindustrie arg gebeutelt, belegt den 19. Platz – noch vor Leipzig, München und Köln.

Zusammen mit Potsdam sind Brandenburg an der Havel und Frankfurt an der Oder sogar die drei besten ostdeutschen Kommunen – wohlgerneht nur im Vergleich der Dynamik. „Im Niveauvergleich sind die Unterschiede zu manchen westdeutschen Regionen vor allem noch bei den Einkommen und der dahinter stehenden Produktivität der Wirtschaft sehr groß.“, sagt IW-Experte **Michael Bahrke** gegenüber den PNN. „Der Aufholeffekt in Ostdeutschland ist eingeschlagen, mit einer Ausnahme – das Land Brandenburg und dort vor allem das Berliner Umland“, sagt Bahrke.



Kreativität
Ideenreichtum · Flexibilität

- **Aufbautenhersteller**
für Kommunalfahrzeuge (Schneepflüge, Frontkehrbesen, Anbau-/Aufsatzstreuer, Spezialaufbauten)
- **Zuschnittarbeiten**
Laseranlage (bis 20 mm Stärke)
Drehen, Fräsen, Hobeln
- **Stahlhandel und -anarbeitung**
- Metallbau und Edelstahlverarbeitung
Tore -Treppen -Geländer -Zäune
- **Anfertigung von Hydraulikschläuchen**
nach Kundenwunsch



Wölmsdorfer Weg 3 · 14913 Niedergörsdorf
Tel. 033741 / 8051-0 · Fax 033741 / 8051-51
www.kif-niedergoersdorf.de · info@kif-niedergoersdorf.de



BOHRLOCHMESSUNG - STORKOW GmbH

D-15859 Storkow - Schützenstraße 33
Tel./Fax: +49 33678 436 30 / 436 31
<http://www.bim-storkow.de>

Geophysikalische Messungen und Kamerabefahrungen in Bohrungen, Brunnen und Grundwassermessstellen

Aufschlussmessungen in unverrohrten Bohrungen bis ca. 1000 mm Durchmesser:

Bohrlochmessungen zur Bestimmung des lithologischen und stratigraphischen Profils / Gesteinszusammensetzung und der Salinität des Porenwassers

Neubauabnahme von Brunnen und Messstellen:

Kontrollmessungen als anerkannte Grundlage für die Leistungsabnahme durch öffentliche und private Auftraggeber

Untersuchungen nach DVGW-Arbeitsblatt W135:

Brunnenzustandsermittlung vor Sanierung, Regenerierung oder Verwahrung und als Erfolgskontrolle dieser Maßnahmen

Spezialleistungen für die Brunnen- und Messstellendiagnose:

Restwandstärkemessung an Stahlverrohrungen; Ringraumüberprüfung mit Dichte-Ringraumcanner und eigimentiertem Gamma-Ray-Log; flexible Minisonden für geringste Verrohrungsdimensionen; modernes Kameraequipment

Digitalisierung von Altbohrlochmessungen:

Rechnergestützte Digitalisierung von analogen Bohrlochmessungen, geologischen Profilen und Brunnenausbauzeichnungen

Think global, act local

Einen Grund, warum Berlin und Brandenburg größere Erfolge als andere ostdeutsche Bundesländer melden können, sieht das IW in der regionalen Fokussierung. So ist die Wirtschaftsförderung in Brandenburg seit vielen Jahren auf die Förderung regionaler Cluster und Unternehmensnetzwerke ausgerichtet, die auch die Forschungsaktivitäten stärken sollen. Trotz einiger Rückschläge in der Förderung von Großprojekten hat diese Wirtschaftspolitik zu einer Stabilisierung der regionalökonomischen Entwicklung beigetragen.

Brandenburg an der Havel ist dafür ein gutes Beispiel. Die Stadt hat bereits vor der Wende über eine gewachsene Infrastruktur verfügt, weshalb in den Neunziger bzw. Nullerjahren weitere industrielle Schwergewichte wie die Fahrradfabrik Friedrichshafen oder die Heidelberger Druckmaschinen AG nach Brandenburg gelockt werden konnten. Aufbauend auf diesen „harten Standortfaktoren“ haben sich weitere Zulieferbetriebe und Dienstleistungsunternehmen angesiedelt. Hinzu kommt ein weiterer zentraler Faktor: Brandenburg

an der Havel profitiert – wie auch das gesamte Bundesland – von der geografischen Nähe zu Berlin. Im Dynamikvergleich zeigt Berlin unter den Großstädten die besten Entwicklungsschritte seit 2007. Die umliegenden Standorte erhalten durch den Boom Berlins zusätzliche Impulse, die sich durch die Standortvorteile auf der Kostenseite noch verstärken.

Und noch ein Plus: Lebensqualität

In den vergangenen Jahren hat sich vor allem die Arbeitsmarktsituation deutlich verbessert. Auch die Lebensqualität ist gestiegen. Kriterien für die Lebensqualität sind bspw. die Zahl der Straftaten, die Ärztedichte und die Arbeitsplatzwanderung. Bei allen drei Faktoren hat Brandenburg an der Havel überdurchschnittlich gut abgeschnitten. Gleiches gilt im Prinzip auch für Frankfurt/O. „Frankfurt ist einer der wenigen Standorte, wo der Gewerbesteuerhebesatz gesenkt wurde. Dazu hat sich die Steuerkraft aus Gewerbe-, Einkommen- und Grundsteuer vergleichsweise stark entwickelt“, so Bahrke. Außerdem sei in Frankfurt ein starker Rückgang bei der Kriminalität und privaten Schuldnern zu verzeichnen.

Alles gut also?

Die Medaille hat immer zwei Seiten. Bei all den positiven Nachrichten darf man nicht aus den Augen verlieren, dass im Niveauranking (wo vor allem Patentdichte, Bruttowertschöpfung, Lohnniveau etc. berücksichtigt werden) noch viel Luft nach oben ist. Frankfurt/O. belegt hier Platz 325, Brandenburg an der Havel Platz 360. Hier liegen die deutschen Autostädte weit vorn, wie auch die süddeutschen Regionen insgesamt dominieren. Im Osten zeigt sich, bis auf die beiden Ausnahmen Potsdam und Jena, dass noch größere Abstände zum Erfolgsniveau in Westdeutschland bestehen. Doch viele Regionen sind auf einem guten Weg. Brandenburg an der Havel, übrigens auch als „Komune des Jahres“ 2012 beim Großen Preis des Mittelstandes ausgezeichnet, und Frankfurt an der Oder können hier Orientierung bieten. Beide zeigen, dass regionalökonomischer Erfolg gestaltbar ist: Mit Überzeugung, Ideen, kommunalpolitischer Flexibilität und unternehmerischem Ehrgeiz. ■

Jörg Petzold

Berolina Metallspritztechnik Wesnigk GmbH

Tel. 033434 - 155000

info@metallspritztechnik.de
www.metallspritztechnik.de

HVOF-, Plasma-, Kaltgas-,
Flamm- und Lichtbogenspritzen
Metall-, Carbid- und Keramikbeschichtungen

FINALIST
Großer Preis des
MITTELSTANDES





Foto: Haacke Haus GmbH + Co. KG

Werder in Brandenburg ist ein Erholungsort. Natur und Nachhaltigkeit haben hier große Bedeutung, das gilt auch für die ansässigen Unternehmen. Haacke Haus GmbH + Co. KG bietet am Erholungsort ganze Erholungsräume, um nicht zu sagen „Erholungshäuser“. Fertighäuser aus Holz – nachhaltig, ökologisch und „wohnmedizinisch empfohlen“ – das Unternehmen aus Werder ist ein ganz besonderer Vertreter seiner Zunft.

Hausbau mit Tradition

1879 gründet Senator **Albert Haacke** in Celle das Unternehmen und seitdem ist dieses in Familienhand. Früh zeigt sich auch, worauf man im Unternehmen Wert legt. Etwa um 1900 bringt der Gründer das Leitbild auf eine simple Formel, die im Unternehmen bis heute gültig ist: „Qualität entscheidet“. Mit dieser klaren Zielvorgabe kann sich das Konzept vom nachhaltigen und effizienten Hausbau erfolgreich entwickeln. Diesem ganz verbunden, überlässt man bei Haacke nichts dem Zufall. Ein fest installiertes internes und externes Prüfungssystem sorgt für einen hohen Qualitätsstandard. Wissenschaftlich und unabhängig geprüft durch die Universität Hannover und begleitet vom Fraunhofer Institut für Bauphysik, hat das Unternehmen es beispielsweise mit seinem Projekt „Haacke Stadtvilla“ geschafft, ein Haus zu bauen, das Generationen überdauert. In voller Überzeugung der Produktqualität gewährt das Unternehmen 30 Jahre Garantie und vereint so unternehmerisches Selbstverständnis und technisches Leistungsvermögen.

Gesund und zukunftssicher wohnen

Ökologisches Bauen und Wohnen bedeutet auch, bei der Fertigung des

Hauses auf ganzheitliche Lösungen zu setzen. Welches Material ist weniger gut geeignet? Welches sogar schädlich für ein gesundes Wohnklima? Mit namhaften Instituten, Baubiologen und anderen Experten sucht man bei Haacke nicht nur die eigene Qualität zu verbessern, sondern gleichsam dem Kunden ein Haus zu übergeben, in dem dieser so wenig wie möglich Belastungen ausgesetzt ist. Leicht ist dieser Weg nicht, doch Haacke wurde als erster und einziger Fertighaushersteller dafür als „wohnmedizinisch empfohlen“ zertifiziert. Auch im Bereich der Energieeffizienz und Wärmedämmung setzt das Unternehmen Maßstäbe und garantiert seinen Kunden nicht nur umweltverträgliches sondern auch zukunftsfähiges, weil energiesparendes Wohnen. Über diesen fortschrittlichen Hausbau und Möglichkeiten am Standort Brandenburg sprach P.T. Magazin mit **Michael Scharf**, Geschäftsführer bei Haacke Haus GmbH.

Ihr Unternehmen ist eines der traditionsreichsten in Brandenburg und setzt ganz bewusst auf industrielle Vorfertigung. Worin sehen Sie die Vorteile?

Unsere gut ausgebildeten Handwerker nutzen die Möglichkeit, witterungsunabhängig in einer großen Halle Wand- und Deckenelemente vorzufertigen. Die dabei notwendigen technologischen Prozesse sind standardisiert und garantieren so höchste Qualitätssicherung. Die vorgefertigten Elemente werden dann mit Hilfe eines Autokranes auf der Baustelle montiert. Innerhalb weniger Tage steht die Gebäudehülle und das Dach wird eingedeckt. Danach kann der Innenausbau zügig fortgesetzt werden. Diese Vorteile bringen den Bauherren neben Sicherheit und wohngesunder Bauweise auch einen großen Zeitgewinn.

Gut Holz!

Dass Brandenburg mehr zu bieten hat als schöne Landschaften, zeigt ein Blick nach Werder

Ihr Unternehmen ist seit über 125 Jahren am Markt und engagiert sich hier stark. Welche Rolle spielt der Standort Brandenburg für Sie?

Sozusagen vor unserer Haustür befindet sich die Metropolregion Berlin-Potsdam mit einer ständig wachsenden Einwohnerzahl. Innerhalb des Berliner Autobahnringes sind wir der einzige Fertighaushersteller, noch dazu mit einer sehr guten Verkehrsanbindung. Das bringt natürlich eine Reihe Vorteile, wenn Interessenten ihren Baupartner kennenlernen wollen.

Die Haacke Haus GmbH hat es 2006 trotz wegbrechender Eigenheimzulage und 2007 in der Wirtschaftskrise geschafft, ein leistungsfähiges und attraktives Unternehmen zu bleiben – ohne Personalabbau am Standort Werder. Wie erklären Sie diese Stärken?

Ehrlicherweise muss ich sagen, die Krise hat unser Unternehmen auch getroffen. Mittlerweile gab es wieder Neueinstellungen. Neben der wirtschaftlichen Konsolidierung besannen wir uns auf unsere Traditionen und damit unsere auf Stärken. Der Name Haacke steht nach wie vor für Qualität, gute Architektur, Ressourcenschonung, Nachhaltigkeit und Respekt vor unseren Bauherren, die ihr Schicksal in unsere Hände legen. In Krisenzeiten hilft kein Aktionismus, sondern die Herausarbeitung von Stärken sowie Schwächen. Wichtig sind außerdem eine gründliche Marktanalyse, ehrliche Ziele und motivierte Mitarbeiter.

Nachhaltigkeit, Ökologie und Energieeinsparung werden immer bedeutsamer. Haacke setzt auf genau auf diese Ziele und wird davon sicher profitieren. Wie sehen Sie in diesem Zusammenhang die Chancen des Brandenburgs, im Bereich ökologischer Wirtschaft zu wachsen oder eine besondere Rolle einzunehmen?

„Was nützt es gut zu sein,
wenn keiner es weiß!“



Info

■ Michael Scharf wurde 1961 geboren und ist Betriebs- und Steuerfachwirt. Scharf ist spezialisiert auf Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Unternehmensführung. Seit 1992 ist er als Senior-Consultant in der Unternehmensberatung als Interimsmanager bei verschiedensten Unternehmen tätig gewesen. Seit Juni 2012 lenkt er als Geschäftsführer der Haacke Haus GmbH + Co KG die Geschicke des Unternehmens.

(Foto: Peter Himself www.himself.de)



Fachgerechte Vorfertigung sichert gleichbleibende Qualität und spart viel Zeit.

Das Flächenland Brandenburg besitzt einige wenige industrielle Schwerpunkregionen. Es ist genügend Platz vorhanden für ökologische Landwirtschaft, vielfältigen Tourismus, für Technologien zur Nutzung erneuerbarer Energien, wie Windkraft, Geo- und Solarthermie oder Biogas. Hier hat sich das Land gut positioniert. Die Hochschullandschaft spiegelt das ebenfalls; ökologisches Wirtschaften ist ein wichtiges Thema für Forschung, Entwicklung und Ausbildung.

Ihr Unternehmen investiert viel Zeit und Geld in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte. In welchen Bereichen wird Ihr Unternehmen Neuerungen präsentieren, was sind Ihre Erwartungen und Ziele diesbezüglich?
Gründungs-idee von Senator Albert Haacke war die Dämmung von Rohren an der Watt'schen Dampfmaschine, um Energie zu sparen. Diesem Leitmotiv sind wir als Hausbaufirma immer treu geblieben. Heute kümmern wir uns um nichts Geringeres als Einfamilienhäuser, die nach einer integrierten Planung errichtet werden. Dabei geht es u.a. um die Vermeidung von Wärmebrücken. Unsere Architekten und Planer nehmen konstruktive Details genauso unter die Lupe wie das Konzept und die Bausteine der

Haustechnik. Die Energieeinsparverordnung (EnEV) 2014 fordert uns diesbezüglich. Wir beschäftigen uns zurzeit mit der weiteren Optimierung des Wandaufbaus. Wichtig sind auch Fragen der Wohngesundheits. Die wachsende Zahl der Allergiker in Deutschland braucht Wohnformen, die ihre Lebensqualität nicht einschränken. Nicht vergessen möchte ich das Thema Architektur. Es lässt sich nicht im Bereich Forschung und Entwicklung einordnen, verlangt aber genauso viel Kreativität und Finger- spitzengefühl.

Haacke Haus hat zahlreiche Kunden, pflegt viele Kooperationen mit verschiedenen Gesellschaften und Instituten und genießt hohes Ansehen. Haben sich dadurch für Ihren Standort Synergieeffekte ergeben?

Ja, wir sind sehr gut vernetzt – innerhalb der Branche, des Landes und darüber hinaus. Jüngstes Beispiel ist die Eröffnung des Unger-Musterhaus-Parks Werder. Der Unger-Park aus Chemnitz hat zu unserer Freude dort als Betreiber investiert. Sicher auch, weil wir von hieraus die Metropolregion Berlin-Potsdam sehr gut erreichen und abdecken. Die Nähe zum Werk ist für Bauinteressenten ein Vorteil. ■



Caleg – 70 Jahre Erfahrung in Metall

Mehr als 300 Mitarbeiter in 2 europäischen Produktionsstandorten freuen sich darauf, Ihre Wünsche in Produkte und Leistungen umzuwandeln.

Was Sie von uns erwarten können:

Engineering:

- Bearbeitung und Unterstützung von der Idee über den Entwurf, die Projektierung, den Prototypen bis hin zur industriellen Serienreife
- Proaktive und selbstständige Mitarbeit an Kostensenkungsthemen

Blechbearbeitung:

- Laser-, Stanz-, Biege- und Schweißtechnik in Stahl, Edelstahl und Aluminium auf hohem Niveau
- Spanende Bearbeitung hochwertiger Baugruppen aus Edelstahl und Aluminium
- Pulverbeschichtung für den Innenbereich bis zur Außenanfertigung
- Oberflächenfinish durch Eloxal bzw. Nanobeschichtung
- Siebdruck

Montage:

- Komponenten und Baugruppen für den Maschinenbau, den Schienenfahrzeugbau, den Bereich der regenerativen Energien, der Telekommunikation und der Aufzugsbranche sowie von Kühlgeräten für den industriellen Einsatz

Steuerungsbau:

- Von der einfachen Verdrahtung bis zur Komplettanlage incl. Prüfung nach Ihren Vorgaben und Dokumentationen

Logistik:

- Beschaffung, Lagerung, Lieferung „Just in Time“

Neugierig geworden? Vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Vertriebsteam oder informieren Sie sich unter: www.caleg.de



caleg GmbH | Gahlener Weg 15 | D-03205 Calau
Phone: (0049) 3541 840 | Fax: (0049) 3541 84167
Internet: www.caleg.de | E-Mail: info@caleg.de



My Pony comes over the ocean

Diese gute Nachricht stimmt ein Lied an, das wir gerne singen, denn der neue Ford Mustang, Modell 2014, kommt nach Deutschland.



Das legendäre Muscle Car aus den USA feiert in diesem Jahr sein Jubiläum und wird 50 Jahre alt. 1964 eroberte der erste Ford Mustang als Pony-Car die Herzen der Motorfans in aller Welt. Das Logo mit dem springenden Mustang ist das Synonym für die Muscle Car-Ära der 60er Jahre. Der neue Mustang 2014

soll die Erfolgsgeschichte von über neun Millionen verkauften Exemplaren fortzuschreiben „Dieser Sportwagen ist weit mehr als nur ein Auto. Er ist das Herz und die Seele von Ford“, sagt **Raj Nair**, Produktentwickler bei Ford. Das Kultauto Mustang war schon oft Protagonist in Filmen. Gern erinnern wir uns an

die berühmte Autojagd in San Francisco im Film „Bullitt“ mit **Steve McQueen** aus dem Jahr 1968. Der Mustang Fastback war die Werbe-Ikone von Ford. In zahlreichen der **Louis de Funès**-Filme spielte ein Mustang-Cabriolet mit, was den Gendarm von St. Tropez zum Wahnsinn trieb. Auch in späteren Jahren war der Mustang auf Kinoleinwänden zu sehen. So war der Vorgänger des 2014er Modells im Film „I Am Legend“ mit **Will Smith** 2006 erfolgreich in Szene gesetzt worden.

Der 2014er toppt das Original

Die jüngste Generation des Ford Mustang ist eine Hommage an das Original: Das flachere Dach, das sich wölbt wie beim Porsche Cayman, zur stärkeren Schulterlinie proportioniert und sich wohlgefällig zur gestreckten Gesamtlänge der Designarchitektur fügt. Die Heckleuchten nehmen den Charme des alten 1964er Modells auf und ergänzen sich zum typischen Hai-Frontgrillambiente. Das Interieur des 2014er Mustangs wirkt hochwertig und frisch. Das neue Cockpit ist vom Qualitätseindruck und der Wertigkeit her ein Quantensprung gegenüber den Pla-



Sweetheart of the Supermarket Set

It had to be 200 horsepower (with optional performance pack, with 240-hp), All-American engineering, Mustang fits inside the specifications of the Supermarket Set.

They like the way it looks (even with the 150-hp gas engine) is about the best of it. They want the way Mustang handles and runs (and sports, the best performance of the 200-hp version) 8.4 on the open road.

And Mustang makes people feel just great. Great in the Supermarket... great at the open... naturally elegant, sophisticated (they say), with loads of seats, storage slots and audio, computing and all the other in-car goodies that a Mustang delivers!

Why not look a 200-hp or a 240-hp V-8? No, you do, (with all the amenities of the Supermarket Set).

MUSTANG

stiklooks der Vorgänger. Gebürstetes Metall und Leder zu ansprechendem Design.

Keine Starrachse mehr

Technisch gesehen fährt der neue Mustang erstmals auf Augenhöhe mit der europäischen Konkurrenz. Die billige Starrachse hat ausgedient und ist durch eine ambitionierte Mehrlenker-Konstruktion ersetzt worden, was den Fahrkomfort vor allem in den Kurven erheblich verbessert. Der „Selectable Drive Mode“, verändert mit einem Schalter an der Mittelkonsole die Charakteristik der Servolenkung sowie des ESP, das Ansprechverhalten des Motors und auch die Schaltkennlinie beim Automatikgetriebe. Serienmäßig ist der neue

Mustang ein 6-Gang-Handschalter. Das auch in Deutschland recht erfolgreiche Vorgänger-Modell konnte man nur über freie Importeure beziehen, nun kommt das Pony-Car offiziell nach Deutschland in die Ford-Autohäuser für Preise um die ca. 40.000 Euro, angesichts der moderaten Preisgestaltung in den USA eine überdenkenswerte Entscheidung.

Coupè und Cabrio für Europa

Ein 2,3-Liter-Vierzylinder mit Twincroll-Turbolader mit 309 PS ist das Einstiegsmodell. Die Topversion GT hat ein 5,0 Liter V8-Triebwerk mit 426 PS. Ein echtes

Muscle Car also. Für seinen weltweiten Vertrieb wurde der Ford Mustang mit modernen Fahrdynamik- und Assistenzsystemen sowie dem Ford SYNC-Bediensystem mit Sprachsteuerung und Touchscreen ausgerüstet. Die neuen Scheinwerfer tragen zudem markante LED-Lichtbalken. Das Kofferraumvolumen gibt Ford mit 383 Liter (US-Norm) für das Coupé und 324 Liter für das Cabrio an. Neben der Fastbackversion/Coupé wird der neue Ford Mustang auch als Cabriolet-Version mit einem mehrlagigen Stoffverdeck angeboten. Der Traum wird wiederholt. Das ist für die automobile Welt etwas wie die Erscheinung des Messias zu jeder Automesse.

Oh bring back my Pony to me. ■

Prof. Arnd Joachim Garth





Zu Ausgabe: 2/2014
Die neue Mündigkeit

Leserbrief

Nach meiner Kenntnis ist der Mittelstand in Deutschland die Quelle für die hervorragende Situation der Wirtschaft in Deutschland. Ohne den Mittelstand würde es garantiert nicht diese gute ökonomische Situation geben. Der „Große Preis des Mittelstandes“ ist eine Möglichkeit, die Bedeutung des Mittelstandes aufzuzeigen. Ich werde sehr gern bei Ihnen mitmachen und mit meinen Möglichkeiten als Experte dazu beitragen, dass die Aufgaben hier in Brasilien auch bekannt werden. Es gibt auch in Brasilien deutsche Firmen, die den Mittelstand hier vorstellen und zeigen, wie wichtig er ist.

Klaus R.C. Ciesielski, Paraíba, Brasilien

Zu: „Die neue Mündigkeit“

Die Fakten sind in der täglichen Beobachtung unserer Kinder und Jugendlichen klar zu erkennen: Neue elektronische Geräte prägen das mediale Umfeld und sind nicht mehr wegzudenken. Das Angebot wird ständig erweitert, und früher oder später wahrscheinlich auch in unsere Schulsysteme integriert. Was von Herrn **Jánszky** nicht beschrieben wird, ist die Frage nach der Anwendung von ständig verfügbarem Wissen. Neben den neuen Möglichkeiten Wissen zu erlangen, müssen zukünftige Schulsysteme auch darauf ausgerichtet werden, handwerkliche Fähigkeiten zu fördern. Was nützt, über Brillen, Handy oder Tablet zur Verfügung stehendes Wissen, wenn keine praktische Anwendung mehr erfolgen kann oder möglich ist? Produzierendes und dienstleistendes Gewerbe benötigen Menschen mit intelligenten aber auch praktischen Potentialen. Zur Förderung dieser Potentiale müssen ebenfalls neue Wege gefunden werden.

Tino Mieruch

Zu: Käfer 2014

Der Beitrag des Prof. **Garth** hinterlässt bei mir ein Stück Traurigkeit, da dieser die Arbeit vieler tausender Ingenieure, Arbeiter der ehem. DDR in einer verletzenden Form darstellt, indem er deren Arbeitsergebnis und oft Lebensinhalt, u. a. den Trabant als „Kommunistenkarren“ bezeichnet. Ein derartiger Ausdruck ist für mich nicht akzeptierbar. In einem anderen Abschnitt nennt dieser Professor den Erfinder **Ferry Porsche**. Hier lässt er offen, ob er das Porscheautomobil meint, oder den ursprünglichen VW Käfer, denn der Konstrukteur dieses Käfers ist **Ferdinand Porsche**. Ich würde mir für die Zukunft wünschen, dass Autoren kulturvoller in dem von mir sonst sehr geschätzten P.T. Magazin ihre Standpunkte darstellen.

Ulrich Richter, Chemnitz

Antwort:

Vielleicht können Sie mir ein wenig vergeben. Es ist keine Schelte für die Ingenieure und Konstrukteure der Automobilbranche jener ehemaligen DDR, sondern der Zorn galt dem System. Das vermeintlich kommunistische System hat das Auto schlechthin nicht zu dem werden lassen, was sich Ingenieure und Konstrukteure erträumten. Zweitaktmotoren mit bleihaltigem Ausstoß, kaum Sicherheitssysteme, Materialien aus der Not geboren, haben nicht gerade dazu beigetragen, umjubelt zu werden. Meine Meinung dazu ist eine Erfahrung des DDR-Alltags, der mich in seiner Uniformierung und seiner Farblosigkeit regelrecht angewidert hat. Dafür bitte ich um Vergebung, auch an alle, die Großes geleistet haben in einer Wirtschaft, die nicht gerade mit Investitionskraft gesegnet war.

Prof. Arnd Joachim Garth, Berlin

Leser-Telefon: 0341 240 61-00 | Leser-Fax: 0341 240 61-66
Leserbriefe auch unter www.pt-magazin.de/service/leserbriefe

Impressum

ISSN 1860-501X | 10. Jahrgang
Ausgabe 3/2014

Verlag: OPS Netzwerk GmbH,
Melscher Str. 1, 04299 Leipzig,
Tel. 0341 240 61-00, Fax 0341 240 61-66



info@op-pt.de | www.pt-magazin.de

Das P.T. Magazin ist das offizielle Magazin des Wettbewerbs „Großer Preis des Mittelstandes“ der Oskar-Patzelt-Stiftung, eingetragen im Stiftungsregister des Regierungsbezirkes Leipzig unter Nr. 2/1998.

Geschäftsführer:

Petra Tröger, Dr. Helfried Schmidt

Redaktion:

Dr. Helfried Schmidt (V.i.S.d.P.)
Jörg Petzold, Gunnar Marquardt

Autoren/Interviewpartner:

Arnd Joachim Garth, Carlos Alexander Gebauer, Ortwin Goldbeck, Christian Kalkbrenner, Helfried Schmidt, Holger Kraemer, Gunnar Marquardt, Jörg Petzold, Hilmar Pfister, Petra Tröger, Roger Rankel, Axel Thomas, Vadym Volkov, Michaela Zientek, Margit Enke, Alexander Leischnig

Korrespondenten:

Bernd Schenke (Berlin)
D-ROLF Becker (Halle)

Satz/Layout:

Frank Heinitz
Fabian Enge
Cover: DAVIN TAYLOR
Markenkommunikation GmbH

Anzeigen:

Petra Tröger (V.i.S.d.P., Anzeigenleitung)
Dirk Bollacke, Katrin Schulz

Druck:

Druckerei Vettters GmbH & Co. KG
Gutenbergstraße 2, 01471 Radeburg

Erscheinungsweise: 6 mal jährlich, Einzelpreis 3€ inkl. 7% MwSt.; Abonnement 16€ inkl. 7% MwSt. sowie inkl. Versand und Porto für 6 Ausgaben. Unser Magazin erhalten Sie in unserem Verlag sowie im Abo und in ausgewählten öffentlichen Einrichtungen.

Leser-Fax: 0341 240 61-66

E-Mail: redaktion@op-pt.de
Mehrfachlieferungen auf Anfrage. Konditionen unter www.pt-magazin.de. Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 1/2014, gültig seit 01.11.2013.

© 2014 OPS Netzwerk GmbH. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Alle Angaben ohne Gewähr. Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht die Meinung der Redaktion wiedergeben. Der Verlag behält sich vor, Leserzuschriften bearbeitet zu veröffentlichen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und für Anzeigeninhalte übernehmen der Verlag oder seine Mitarbeiter keine Haftung.

Energieeffizienz ohne Dämmung

Blähton als Baustoff mit außergewöhnlich guten Wärmedämmeigenschaften

Ursprünglich sollte das Haus den Menschen vor Wind und Regen, Hitze und Kälte schützen. Heute müssen Häuser auch dazu beitragen, die Bewohner vor Schadstoffen, Lärm oder Elektromog zu bewahren. Überdies sollen sie das Klima schonen und wenig Energie verbrauchen. Immer dickere Wärmedämmungen sind allerdings nicht der allein seligmachende Weg zu mehr Energieeffizienz und Wohnbehaglichkeit. Zum einen schaffen rundum luftdichte Gebäudehüllen neue Probleme, da sich beispielsweise Schadstoffe aus Möbeln, Textilien oder Bodenbelägen in den Räumen stärker anreichern können. Zum anderen legt eine Studie der University of Cambridge nahe, dass Wärmedämmungen den Energieverbrauch im Vergleich zu Massivwänden unter bestimmten Umständen sogar steigern können.

Alter Baustoff mit modernen Eigenschaften

Wer konsequentes „Green Building“ umsetzen möchte, muss deshalb das Haus als komplexen Organismus begreifen und bereits beim Baustoff ansetzen. Lehm und Ton beispielsweise gehören zu den ältesten Baustoffen und gewinnen heute in neuer Form wieder an Bedeutung. Kleine Blähton-Kügelchen etwa bilden den Wandbaustoff „klimaPOR“, der sehr gute Wärmedämmeigenschaften besitzt. Mit Blähton lassen sich alle Wandbauteile inklusive Keller realisieren. Die energetischen Anforderungen des Gesetzgebers können damit auch ohne zusätzliche Außendämmung erfüllt werden. Vor allem aber eignet sich das Material zum wohngesunden und nachhaltigen Bauen.



Moderne Baustoffe etwa aus Blähton stellen einen zeitgemäßen Wärmeschutz auch ohne dicke zusätzliche Dämmpakete sicher.

Foto: H+L Baustoff GmbH

Gute Innenraumluft ohne Elektromog

Vom Sentinel Haus Institut wurde das Baumaterial gesundheitlich geprüft. Es erfüllt alle Vorgaben des Instituts an eine gute Innenraumluft und eignet sich sehr gut zum schadstoffarmen Bauen. Selbst schadstofffrei, wirken die runden Tonkügelchen ausgleichend auf die Luftfeuchtigkeit, da sie Wasserdampf zwischenspeichern. Nach einem Gutachten der TU München kann auch Elektromog damit bis zu 99,999 Prozent absorbiert werden. Potenziell schädliche elektro-

magnetische Strahlen etwa von Mobilfunkmasten oder Radar werden so praktisch vollständig neutralisiert.

Weitere Informationen hierzu zu unseren Bauherrentagen oder unter www.meinwohkonzept.de



WOHNKONZEPT
Leben Sie Ihren Traum vom eigenen Zuhause.

// Termine 2014
15.05. | 21.06. | 13.09.
11.10. | 15.11.
10.00 - 13.00 Uhr

H+L* Baustoff GmbH
Bauzentrum
Am Lungwitzbach 1
08371 Glauchau

BAUHERRENTAGE 2014

Die Post im Internet: Der **E-POSTBRIEF**®.



Jetzt kostenlos registrieren unter:
www.epost.de

Alles, was einen Brief ausmacht – ganz bequem im Internet. Ob Sie eine Versicherung abschließen oder einen Handwerker beauftragen wollen – der *E-POSTBRIEF* ist so sicher und verbindlich wie ein klassischer Brief. Denn dank persönlicher Identifizierung wissen Sie immer, mit wem Sie kommunizieren. Außerdem erreichen Sie zuverlässig jeden Adressaten. Und derjenige, der noch keine *E-POSTBRIEF* Adresse hat, bekommt Ihre Nachricht auf dem gewohnten Postweg. Registrieren Sie sich jetzt unter www.epost.de

Deutsche Post 

Die Post für Deutschland.