

## Die Kraft der Familienunternehmen

Überzeugende Wegweiser für neues Vertrauen und den Wertewandel in der Wirtschaft

**Berlin.** Vater, Mutter, Kind – das war früher ein Sandkastenspiel, wie es viele von uns noch kennen. Heute ist es eine Perspektive im deutschen Mittelstand unter dem Stichwort Familienunternehmen.

Wie sah es noch vor wenigen Jahren aus? Die Grabreden für Deutschlands Familienunternehmen waren schon geschrieben, und die Beerdigungsinstitute in Form der großen Unternehmensberatungen und Konzerne standen bereit. Der klassische Gründervater mit Familie war ein Relikt des Frühkapitalismus. Hinweg mit all diesem Kram. Es schien so, als gäbe es kein Platz mehr für Familienbande und Loyalitäten, die weit über eine Generation hinaus reichen. Nur noch Turbokapitalismus war angesagt auf der Überholspur der weltweiten Autobahnen.

Heute - im Jahr vier nach Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise, reiben sich alle die Augen und staunen über die Überlebenskraft der von Vater oder Mutter geführten Firma. Während Globalplayer um ihr Überleben kämpfen, offenbart das familiär geführte Unternehmen eine erstaunliche Lebenskraft. Insbesondere in Deutschland. Nach dem Wirtschaftswunder der 50er und 60er Jahre erleben wir einen neuen deutschen Exportschlager.

Bei uns im Landesverband Berlin-Brandenburg kommen Familienunternehmen aller denkbaren Konstellationen vor: Das Brüderpaar, das die Berliner Gießerei bereits in der vierten Generation führt. Der Vater, der das Verpackungsunternehmen an Sohn und Tochter weiter reichte und nur noch den Hof fegen will. Die Druckerei, wo Mutter, Tochter und fünf Mitarbeiter



*Lutz, Renate und Marco Langerwisch gehören zum Familienunternehmen ASCI Systemhaus GmbH. Ihr Geschäftsfeld ist die Softwareentwicklung für Verkehrsmittel.*

**Foto: BVMW**

den Laden schmeißen. Das Ehepaar in der IT- Branche, das sich um die anspruchsvollen PC-Netzwerke von Berliner Unternehmen kümmert. Vater, Mutter, Sohn als innovative Macher für Sonnenschutzfolien. Die Kauffrau für Leasinggeschäfte, die nach Ausbildung und Wanderjahren als Prokuristin in das Unternehmen ihrer Mutter eintritt. Das unverheiratete Paar in der Werbebranche, wo sie als Praktikantin begann und heute als Prokuristin und Mutter der gemeinsamen Söhne die GmbH kaufmännisch managt.

Diese Entwicklung kommt nicht von ungefähr. Sie hat ihre starken Wurzeln im Wertewandel der Wirtschaft. Über Jahrzehnte waren es die Großkonzerne, die unser Wertesystem dominierten mit

ihrem Shareholder-Value, ihrem Quartalsdenken, ihrem Hire and Fire der Mitarbeiter und den Standortverlagerungen rund um den Globus.

Ausgerechnet die Familienunternehmen weisen nun den Weg aus dem entstandenen Dilemma des Vertrauens. Das Bekenntnis zu Standort und Mitarbeitern, das Denken in Jahrzehnten und nicht in Quartalen, familienfreundliche Arbeitszeiten, flache Hierarchien und ein angenehmes Betriebsklima gehören dazu.

Familienunternehmen können keine große Autoproduktion wuppen. Aber von Familien geführte Unternehmen haben eine großartige Perspektive. Der Bundesverband bietet dafür die richtige Basis.

*Rehfeld*

# Attraktive Arbeitgeber gesucht

Great Place to Work® Wettbewerb Beste Arbeitgeber in Berlin-Brandenburg gestartet

**Berlin/Potsdam.** Der Wirtschaftsstandort Berlin-Brandenburg kann sich nur positiv weiterentwickeln, wenn die Menschen hier gerne leben und arbeiten. Damit dies gelingt, bedarf es einer mitarbeiterorientierten Arbeitsplatzkultur in den Unternehmen. Ausgezeichnete Arbeitgeber bieten ihren Mitarbeitern besonders attraktive, faire und förderliche Arbeitsbedingungen und schaffen damit Vertrauen und Begeisterung in der Zusammenarbeit. Nachhaltige Personalführung, Chancengleichheit und Diversity, Gesundheitsförderung und Work-Life-Balance sowie kontinuierliche Wissens- und Kompetenzvermittlung sind hierbei tragende Säulen.

Das renommierte Great Place to Work® Institut hat in Kooperation mit dem BVMW und weiteren Partnern die regionale Great Place to Work® Initiative »Beste Arbeitgeber in Berlin-Brandenburg« ins Leben gerufen. Ziel ist es, die Qualität und Attraktivität der Wirtschaftsregion und seiner Unternehmen als Arbeitgeber gezielt zu fördern. Ein wichtiger Beitrag hierzu ist die Durchführung einer Benchmark-Untersuchung, die den Unternehmen wichtige Vergleichsmöglichkeiten zur Attraktivität ihrer Arbeitsplatzkultur und wertvolle Impulse für die weitere Entwicklung liefert. Durch die Vergabe eines

Great Place to Work® Gütesiegels für

vorbildliche Arbeitgeber der Region soll den Unternehmen und dem ganzen Wirtschaftsstandort zudem besondere Aufmerksamkeit und Anerkennung als attraktiver Arbeitsplatz verliehen werden.

An der Great Place to Work® Benchmark-Untersuchung teilnehmen können alle kleinen, mittleren und großen Unternehmen mit Haupt- oder Nebensitz in den Ländern Berlin oder Brandenburg (Mindestgröße: 10 Beschäftigte). Dabei werden eine anonyme Mitarbeiterbefragung sowie eine Analyse der Personalmaßnahmen in den Firmen durchgeführt. Alle Teilnehmer profitieren von der wichtigen Bestandsaufnahme. Die ermittelten besten Unternehmen werden Anfang kommenden Jahres als »Beste Arbeitgeber in Berlin-Brandenburg 2013« ausgezeichnet. Unternehmen ab 50 Mitarbeitern haben darüber hinaus die Chance, sich für den seit 2003 jährlich durchgeführ-



ten bundesweiten Great Place to Work® Wettbewerb »Deutschlands Beste Arbeitgeber 2013« zu qualifizieren.

Alle Berlin-Brandenburger Unternehmen sind eingeladen, am Great Place to Work® Wettbewerb Beste Arbeitgeber in Berlin-Brandenburg teilzunehmen. Anmeldungen sind bis 30. September möglich. Weitere Informationen gibt es unter: [www.greatplacetowork.de](http://www.greatplacetowork.de). Interessierten Firmen steht Herr Christoph Ehrsam (Projektleiter) bei Fragen und für die Anmeldung zur Verfügung. Telefon 0221- 93 33 51 16, E-Mail: [c.ehrsam@greatplacetowork.de](mailto:c.ehrsam@greatplacetowork.de)

**WALD  
HOCH  
SEIL  
GARTEN  
JUNGFERNHEIDE**

## Hoch hinaus mit dem BVMW

Siegerteam bestimmt den guten Zweck der Aktion

**Berlin.** Am 14. September um acht Uhr startet unser 24-Stunden-Klettern im Waldhochseilgarten Jungfernheide in Berlin-Charlottenburg. 24 Stunden lang können Sie mit Ihrem Team in einem der attraktivsten Hochseilgärten durch den längsten zusammenhängenden Parcours Deutschlands klettern. Ziel ist es, möglichst viele Rundenpunkte zu erhalten.

Das Gewinnerteam bestimmt dann die gemeinnützige Organisation, der das gesammelte Preisgeld übergeben wird. Jetzt benötigen wir nur noch die Kletterer aus Ihrem Unternehmen, die sich im Team dieser Herausforderung und dem Spaß stellen.

Gern laden wir Sie auch ein, als Sponsor, Partner, Spender bei dieser Veranstaltung vertreten zu sein.

**I**nfo: Ihre persönliche Ansprechpartnerin ist Birgid Zoschnik, erreichbar unter der Internetadresse [birgid.zoschnik@bvmw.de](mailto:birgid.zoschnik@bvmw.de). Der Veranstaltungsort ist die Global Rope GmbH – Waldhochseilgarten Jungfernheide, Heckerdamm 260, 13627 Berlin, [charity@global-rope.com](mailto:charity@global-rope.com); Die als Spende vorgesehene Startgebühr beträgt pro Team: 500 Euro, zuzüglich einer Servicepauschale in Höhe von 90 Euro.

# Rating in der Bauwirtschaft

## Notwendiges Übel oder Chance für ein Erfolgsprodukt?

**Berlin.** Unternehmen der Baubranche sind aufgrund der Vorleistungsintensität und ihrer traditionell niedrigen Eigenkapitalquote meist stark von Fremdkapital abhängig. Es ist für sie daher eine existenzielle Herausforderung, kreditfähig zu bleiben. Aus genau den genannten Gründen wird es für sie aber auch immer schwieriger, Kredite zu erhalten. Denn die Bankinstitute müssen spätestens seit Basel II ihre Kreditvergabe vom Rating abhängig machen. Erschwerend kommen die Konjunkturanfälligkeit und die hohe Insolvenzrate der Branche hinzu.

Auch jenseits der klassischen Bankfinanzierung ist das Rating relevant: im Rahmen alternativer Finanzierungsformen. Sei es im Bereich des Bürgschaftsrahmens, der Einkaufsfinanzierung, des Factorings oder auch der Lieferantenkreditlinie – immer wird das Rating, die Bonitätseinschätzung, die größte Rolle bei der Entscheidung für ein Ja oder Nein spielen. Und Ausschlag auf die Finanzierungsbedingungen haben: Unternehmen mit einer schlechten Bonitätseinstufung müssen teurere Finanzierungsbedingungen und höhere Sicherheitenforderungen in Kauf nehmen als Unternehmen mit guter Einstufung.

Für Unternehmen der Baubranche ist es daher von großer Bedeutung, sich mit ihrem Rating intensiv auseinanderzu-

setzen, das Verfahren zu kennen und das Rating aktiv mitzugestalten.

Die Betriebswirtin und Mediatorin Kristina Borrmann wird im Monatstreff des Netzwerkes Bauen, Energie und Immobilien am 10. September von 19 bis 22 Uhr in der Bundesgeschäftsstelle des BVMW am Leipziger Platz in Berlin Impulse geben, das Rating nicht als Übel zu sehen, sondern es als Chance, als Erfolgsprodukt anzugehen. Sie wird aufzeigen, wie sich Unternehmen der Baubranche

- auf ihr Rating vorbereiten können,
- welche weichen und harten, unternehmensinternen und -externen Faktoren in das Rating eingehen,
- mit welcher Gewichtung sie das Ratingergebnis beeinflussen,
- mit welchen Maßnahmen eine Opti-



*Kristina Borrmann verfügt über jahrelange Erfahrung bei der Kreditvergabe.*

mierung des Ratings erreicht werden kann,

- wie mit Warnindikatoren umgegangen werden kann.

Kristina Borrmann hat vier Jahre ein Rechnungswesen und Controlling geleitet und als Kreditentscheiderin neun Jahre Unternehmen der Baubranche betreut, Bilanzanalysen und Bonitätsauswertungen durchgeführt sowie Kredite konditioniert, verhandelt und entschieden.

## IT-Frühstück und Webinare

### Arbeitsgruppe IT trifft sich regelmäßig in Berlin

**Berlin.** Nichts ist so beständig wie der Wandel, erkannte Heraklit von Epheos. Das kann jeder nachvollziehen, der einen PC, ein Handy oder das Internet benutzt. IT – ein weites Feld, das von ständigen Neuerungen geprägt ist. Wer hier den Überblick behalten will muss in dieser Branche verwurzelt sein oder mit zeitlich hohem Aufwand sein Wissen kontinuierlich pflegen.

BVMW-Mitgliedern steht noch ein dritter Weg offen, stets schnell an aktuelles Wissen zu gelangen: Die Fachgruppe IT unter der Betreuung von Birgid Zoschnik. Hier haben sich vor vielen Jahren Experten verschiedener Fachrichtungen zusammengeschlossen, die sich gegenseitig ergänzen, auf Pro-

jektbasis kooperieren und ihr geballtes Know-how anderen BVMW-Mitgliedern zur Verfügung stellen.

Die Fachgruppe veranstaltet mehrfach im Jahr IT-Frühstücke in Berlin und überregionale Webinare zu spannenden, aktuellen Themen.

2011 konnte man sich beispielsweise im Rahmen geselliger Frühstücke über den Nutzen von CRM- und ERP-Systemen, von Dokumentenmanagement-Anwendungen, Datenschutz und Datensicherheit sowie Suchmaschinen-Marketing und Social-Media informieren.

Haben Sie Fragen oder Interesse an neutralen Meinungen? Einfach kurze E-Mail an: [it@berlin.bvmw.de](mailto:it@berlin.bvmw.de)

### Veranstaltungstipp:

## Fahren Sie noch oder schleudern Sie schon?

**Was:** Unternehmertreffen des BVMW unter dem Motto: „Fahren Sie noch oder schleudern Sie schon?“ - Unternehmer mit ihren eigenen Autos im Test beim TÜV Rheinland – Mobility Trainings Center

**Wann:** 26.09. 2012 17 Uhr

**Wo:** Mühlenbecker Weg 9  
16515 Oranienburg Lehnitz

**Weitere Infos:** Anmeldung sind möglich bei Renate Fonfara ([renate.fonfara@bvmw.de](mailto:renate.fonfara@bvmw.de))

# Größter Arbeitgeber in Potsdam

Im Gespräch mit dem CEO der SNT Deutschland AG, Harry Wassermann

*Die SNT Deutschland AG wurde mit ihrer Hauptniederlassung in Potsdam, die über 1.500 Mitarbeiter beschäftigt und größter Arbeitgeber der Stadt ist, Mitglied im BVMW. Wir fragten den CEO, Harry Wassermann, was sich das Unternehmen von der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen in der Region verspricht:*

**Die SNT-NL Potsdam ist seit April 2012 Mitglied im BVMW. Welche Erwartungen verknüpfen Sie damit, was kann SNT aus seinem Schatzkistchen erfolgreicher Unternehmensführung als Anregung für Unternehmer der Region beisteuern?**

Der Austausch mit anderen regional ansässigen Unternehmen ist sicher sehr wertvoll, deshalb wollen wir hier auch gezielt den Dialog über den BVMW suchen. Und wir haben die Möglichkeit, uns im Rahmen der BVMW Veranstaltungen auch mit unserem Leistungsangebot zu präsentieren. Viele Unternehmen kennen uns vielleicht namentlich, aber nicht, welche Dienstleistungen wir konkret anbieten. SNT kann zu dem Austausch mit anderen Unternehmen aus der Region wertvolle Erfahrungen beisteuern. So nutzen wir beispielsweise schon seit geraumer Zeit facebook, um uns als Arbeitgeber zu präsentieren, adressieren den demographischen Wandel mit Kampagnen für Bewerber 55+ oder für Bewerber mit Handicap. Mit beiden Arbeitnehmergruppen haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. Wir haben ein betriebliches Gesundheitsmanagement und ein umfangreiches Aus- und Weiterbildungsprogramm. Deshalb freuen wir uns auf den Austausch mit anderen Mitgliedern!

**SNT ist mit knapp 1.500 Mitarbeitern der größte Arbeitgeber der Landeshauptstadt Potsdam. Ist Potsdam als Standort für ein Callcenter attraktiv?**

Ja, Potsdam ist ja auch unser größter Standort. Wir fühlen uns hier sehr wohl und schätzen die Rahmenbedingungen. Dazu gehört eine gute Infrastruktur beim öffentlichen Nahverkehr und bei der Kinderbetreuung – das ist wichtig für unsere Mitarbeiter. Wir haben hier außerdem Zugriff auf gut qualifizierte Bewerber. Wir wachsen ja weiter und die Anforderungen unserer Auftraggeber an Kundenservice steigen.

**In den Bundesländern Berlin und Brandenburg ist der einheimische Mittelstand**



*Harry Wassermann ist stolz auf gut qualifizierte Mitarbeiter am Standort Potsdam*

Foto: SNT

**besonders mit kleinen Unternehmen vertreten. Macht SNT Angebote, die auch für diese Unternehmen passen?**

Wir arbeiten für viele kleine und mittelständische Unternehmen. Der Mittelstand kann von einem Outsourcing von Kundenservice-Dienstleistungen besonders profitieren. Kundenservice ist unser Kerngeschäft, deshalb können wir unsere Auftraggeber hier sehr gezielt unterstützen.

## Service wächst mit den Kunden

Wir bieten den Unternehmen nicht nur skalierbare Service-Kapazitäten, die problemlos auch mit einem starken Unternehmenswachstum mithalten – das ist insbesondere für Start-Ups interessant –, sondern auch spezifische Dienstleistungen wie telefonisches Forderungsmanagement oder die Optimierung der schriftlichen Kundenkorrespondenz, die vielleicht bislang nicht im Fokus standen, aber ein enormes Potenzial beinhalten.

**Die Qualifizierung der eigenen Mitarbeiter ist für viele Mittelständler kompliziert. Hat SNT auf diesem Gebiet Erfahrung, die genutzt werden könnte?**

Wir nutzen eine ganze Reihe von Instrumenten für die Weiterbildung. Unsere Mitarbeiter betreuen höchst unterschiedliche Kunden und müssen sich innerhalb kürzester Zeit mit vielen Details vertraut machen. Wir setzen auf klassische Präsenz-Schulungen, die wir in Modulblöcken durchführen, Coa-

ching-Maßnahmen, aber beispielsweise auch e-Learning Angebote, die von unserer Agentur-Sparte koviko entwickelt werden. E-Learning nutzen wir auch, um die allgemeinen Kompetenzen unserer Mitarbeiter im Rahmen der betrieblichen Weiterbildung zu stärken – vom Rechtschreibtraining über den Umgang mit Computerprogrammen bis hin zu Englisch. Außerdem haben wir spezifische Aus- und Weiterbildungsprogramme für Nachwuchsführungskräfte entwickelt.

**Große Unternehmen lagern ganze Arbeitsbereiche, wie das Mahnwesen, Reklamationen oder Rechnungswesen in Callcenter aus. Gehen damit nicht wichtige Instrumente zur Kundenbindung verloren?**

Nein, denn wir erschließen für unsere Auftraggeber ja gerade das Potenzial, das hier drin steckt. In vielen Unternehmen sind der Kundenservice und insbesondere die Reklamationsbearbeitung ein notwendiges Übel, dem wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird. Dabei gewinnen Unternehmen gerade hier wichtige Informationen, um das Angebot zu optimieren und zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen. Telefonisches Mahnwesen, richtig durchgeführt, kann in der Tat die Kundenbindung stärken. Wir arbeiten immer sehr eng mit unseren Auftraggebern zusammen, um ihnen ein kanalisiertes Feedback zu geben, das sie für die Produktentwicklung, ihr Marketing und den Vertrieb nutzen können.

*Das Interview führte Rainer Raddatz*

Von Personalfachkaufmann Jörg Wreege

# Mehr Netto vom Brutto

## Die Lohnkosten-Optimierung mit dem Zahnradeneffekt

Das Personal in Ihrem Unternehmen ist ein Schlüsselfaktor für Ihren Erfolg. Mit einem optimistischen Blick in die Zukunft und einer gezielten Entwicklung der betrieblichen Zugkraft sichern Sie die Qualität und Effizienz bei der Umsetzung Ihrer Ziele. Dabei gilt es zu beachten, dass die Personalkosten als einer der größten Kostenpositionen in einem gesunden Verhältnis zum Umsatz stehen.

### Was verbirgt sich hinter der Lohnkosten-Optimierung?

Dies lässt sich am besten anhand von einem Beispiel (Baustein) darstellen: Lohnkosten-Optimierung durch staatlich geförderte Mitarbeiterverpflegung. Die Hauptmahlzeit und damit verbundene Ruhepause ist im Sinne der Gesundheit, Konzentrations- und Leistungsfähigkeit ein sehr wesentliches Kriterium. Auch vor dem Hintergrund des Wandels der Arbeitswelt (2.0) und der damit allgemein steigenden Belas-

tung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gilt dies einfache Mittel als leistungssteigernd.

Daneben hat sich dieser Baustein bereits bei vielen Großunternehmen in den letzten Jahren profiliert und wird als Antwort auf den zunehmenden Fachkräftemangel als positives Abgrenzungsmerkmal zur Konkurrenz verwendet. Des Weiteren wird die Motivation gesteigert und Mitarbeiterbindung durch Zufriedenheit gestärkt. Dies wertet insgesamt diesen Baustein auf.

Unter Berücksichtigung und Einbindung steuerlich geltender Freigrenzen und Sachbezugswerte (in diesem Fall der Wert des Sachbezugs Verpflegung in Höhe von aktuell 2,87 Euro) kann dem Arbeitnehmer eine Mahlzeit im Wert von 5,97 Euro pro Tag zu Gute kommen. Gleichzeitig werden Ihre Lohnkosten gesenkt und der Nettolohn des Arbeitnehmers erhöht – eine effektive Wertschöpfung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen.

Die Form der Restaurantschecks (beispielsweise Von dem Anbieter SODEXO) hat sich in vielen Regionen und Städten bewährt und wird als gebräuchliches Zahlungsmittel bei Restaurants, Bistros und Supermärkten anerkannt.

### Gibt es noch weitere Bausteine?

Insgesamt haben wir derzeit mehr als 24 Bausteine entwickelt. Als Steuerberatungsgesellschaft stehen wir genau im Mittelpunkt, zwischen Personal, Kosten und Lohnabrechnung. Insoweit haben wir in den letzten Jahren uns auf diese spezifischen und hochsensiblen



Jörg Wreege bietet 24 Bausteine zur Lohnkosten-Optimierung. Foto: ETL

Prozesse des Personals fokussiert und unter dem Slogan „ETL-nettomaxx“ eine ganzheitliche Beratung konzipiert, welche für jede Branche Bausteine enthält, die eine optimale Gestaltung von Arbeitsentgelten verbunden mit einer schnellen und rechtssicheren Lösung vorsieht.

### Wo kann man mehr erfahren?

Die ETL-nettomaxx Beratung ist eine ganzheitliche Beratung im Zusammenspiel zwischen dem ETL-Personal-Kompetenzcenter und Steuerberatern der ETL-Gruppe. Die ETL-Gruppe ist ein bundesweit tätiger Verbund von Steuerberatern mit einer angegliederten Steuer- und Rechtsabteilung. Die ETL-nettomaxx Beratung ist speziell für Unternehmen aus dem Mittelstand zugeschnitten.

**Info:** Zu den einzelnen Bausteinen und Möglichkeiten der Umsetzung in Ihrem Unternehmen werden ab September 2012 regionale Veranstaltungen in den Bundesländern Berlin und Brandenburg durchgeführt, zu denen Sie sich gern anmelden können.

**Ihr Dienstleister:**

**ETL**  
Personal-  
Kompetenzcenter  
Steuerberatungs-  
Gesellschaft mbH

**Ansprechpartner:**

Jörg Wreege  
Personalfachkaufmann,  
Leiter Vertrieb  
und Organisation

**Adresse:**

Mauerstraße 86-88  
10117 Berlin

**Telefon:**

030 – 2264 2220

**eMail:**

etl-pkc@etl.de

**Internet:**

www.etl-pkc.de/

# Stettin ist Unternehmer-Reise wert

Uckermärkische Mitgliedsunternehmen besuchten die polnische Nachbarstadt

**Prenzlau.** Wenn man Wirtschaftregionen länderübergreifend zusammenbringen will, sollte man nicht allein über Wirtschaft reden oder reden lassen. Wir wissen alle, dass auch Mentalität, Lebensweise und viele andere Dinge berücksichtigt werden müssen, um erfolgreich tätig zu sein. Aber welcher Unternehmer hat schon die Zeit, sich mit Wirtschaft und gleichzeitig oder nebenher mit Lebensweise und Mentalität des Geschäftspartners in einem anderen Land zu beschäftigen?

So lud der Kreisverband Uckermark des BVMW unter dem Motto „Das historische Stettin vor 100 Jahren“ uckermärkische Unternehmer zu einer Reise ins benachbarte Stettin ein.

„Ich weiß aus vielen Gesprächen mit Unternehmern“, so Wilfried Wandel, Leiter des BVMW vor Ort: „dass aus verschiedenen Gründen regionale Firmen kein oder wenig Interesse an einer konkreten Zusammenarbeit mit der Nachbarregion haben, aber viele regionale Unternehmer das historische Stettin sehr interessant finden und sich von der aktuellen und realen Entwicklung vor Ort ein eigenes Bild machen wollen.“

Den Anstoß gab für Wandel letztlich, dass das monumentale Gebäude des Westpommerschen Wojewodschaftsamtes anlässlich seines 100-jährigen

Bestehens jetzt öffentlich zugänglich ist. Einer von drei großen Gebäudekomplexen, die von 1905 bis 1911 auf den Hakenterassen direkt an der Oder erbaut wurden. Damit war auch seine eigene Neugier geweckt.

18 Unternehmerinnen und Unternehmer, angereist mit drei Kleinbussen aus Prenzlau, Schwedt und Templin, nahmen an der Reise teil. Nach einem Rundgang mit deutschsprachiger Führung durch das historische Regierungsgebäude - von den unterirdischen Zivilschutzbunkern bis hin zur Aussichtsterrasse auf dem Nordturm - traf man sich nach einem anschließenden Spaziergang durch die Altstadt zum Abendessen im Focushotel an den Hakenterassen wieder.

Eingeladen war dazu auch Jan Rybski - Vorstand einer Stettiner Wirtschaft-



*Traditionelles Abendessen der uckermärkischen Unternehmerinnen und Unternehmer mit dem Stettiner Wirtschaftsberater Jan Rybski.*

**Foto: Wandel**

und Investmentberaterfirma - der nach einer kurzen Darstellung zum Stand der aktuellen Wirtschaftslage Stettins auf die Fragen der Unternehmer einging. Vor der Heimreise gab es traditionell, nach dem sehr guten typisch polnischen Essen auch noch einen original polnischen Wodka und die einhellige Meinung aller Teilnehmer: Stettin ist eine Unternehmer-Reise wert.

*Wilfried Wandel*

## Filetieren & Amüsieren beim Businesscooking

Im Studio von Biolüske werden Mitarbeiter motiviert und Kunden glücklich gemacht

**Berlin.** Was verbirgt sich hinter einem Businesscooking? Die Idee ist so einfach wie gut: Geschäftskochen statt Geschäftsessen! Bei Biolüske werden im stilvollen Ambiente eines 50er-Jahre-Kinos der Zauber des Kochens und der Genuss eines wunderbaren Menüs zu einem einzigartigen Incentive für Mitarbeiter oder Kunden kombiniert.

Im „Parkett“ präsentiert sich der mehrfach prämierte Lebensmittelmarkt, während auf dem ehemaligen Zuschauerrang mit den Partnern Gaggenau und Poggenpohl ein hochmodernes Kochstudio als Raum im Raum gestaltet wurde. Hier erleben Unternehmen und ihre Gäste exklusive

Gemeinsames Kochen, Essen und Trinken bieten eine völlig ungezwungene, sehr dynamische Gesprächsplattform, die wesentlich zur Optimierung



*Beste Zutaten und beste Kommunikation*

**Foto: Biolüske**

der Kommunikation in Teams und Geschäftsbeziehungen beiträgt. Denn an den modernen Kochinseln im Biolüske Kochstudio entsteht ganz von alleine die gemeinsame Freude am kreativen Kochen, Braten und Brutzeln. Hier kann man den Chef in Ruhe kochen lassen.

Bei den Veranstaltungen mit 25 bis 80 Personen wird niemand überfordert; versierte Köche unterstützen jeden Handgriff! Im Vordergrund stehen die intensive Kommunikation zwischen den Gästen, das gemeinsame kreative Handeln und die Freude am Kocherfolg. Businesscooking ist schnell zu organisieren, schließt niemanden aus und macht die Gäste einfach glücklich.

# The Making of a Champion

## LMI unterstützt Jugendliche mit Kursangeboten

Immer mehr Unternehmen in Mitteldeutschland werden von Nachwuchssorgen geplagt. Dabei ist die sich aus den geburtenchwachen Jahrgängen ergebende zahlenmäßige Komponente nur ein Aspekt. Dieser bewegt viele Unternehmen, ihren Nachwuchs selbst auszubilden. Jedoch erfüllen die Bewerber sehr oft nicht die Voraussetzungen, die das Unternehmen an sie stellt. Dabei sind es weniger die reinen Kenntnisse sondern vielmehr die „Soft Skills“, wie Teamfähigkeit, Kooperationsfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Kritikfähigkeit, Respekt und Fleiß, an denen es mangelt. Diese müssen, so es zu einer Einstellung kommt, in mühevoller Kleinarbeit neben den eigentlichen Ausbildungsinhalten vermittelt werden.

Andererseits verfügen die Unternehmen bereits jetzt über geeignete Nachwuchskräfte, die es langfristig an das Unternehmen zu binden und deren Potential es auszubauen gilt.

### Jammern über die Jugend von heute war gestern

Die LMI Partner in Deutschland unterstützen jetzt mit einem einzigartigen Kurs, der junge Menschen für das Leben fit macht. Zahlreiche Partner aus Wirtschaft und Politik sollen ihnen eine Teilnahme am Kurs ermöglichen.

Grund für die Entwicklung des Kurses ist einerseits die Klage vieler Unternehmer über den Nachwuchs. Andererseits sollen gerade besonders begabte Jugendliche besonders gestärkt werden, um ihre Potentiale für Spitzenleistungen voll auszuschöpfen. Wir wollen dafür ganz konkret etwas machen und haben mit einem speziellen begleitenden Kursprogramm „The Making of a Champion“ eine deutschlandweit einzigartige Lösung gefunden. Damit die unterschiedlichen Ansprüche voll bedient werden, gibt es Variationen der Kurse. Gemeinsam mit Unternehmen, Einrichtungen und staatlichen Institutionen handeln wir damit zum Thema Bildung der Jugend. Im Mittelpunkt steht die Förderung der Entwicklung junger Menschen zu engagierten, verantwortungsvollen und wertebewussten Persönlichkeiten. Champions sind für uns junge Menschen, die sich erstrebenswerte Ziele



*Champions wachsen im Team.*

Foto: LMI

setzen und diese mit Freude, Spaß und auch der erforderlichen Anstrengung erreichen. Durch die Teilnahme am Kurs „The Making of a Champion“ wird diese Entwicklung initiiert und nachhaltig unterstützt.

Der Vorteil für die Unternehmen liegt auf der Hand. Sie erhalten motivierte Nachwuchskräfte, die durch Ihren Einsatz einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu erhalten und zu stärken.

Ziel von LMI Deutschland ist, bis zum Jahresende 2012 in mindestens zehn deutschen Regionen Partner zu finden, die LMI darin unterstützen, 100 Kursteilnehmern in der jeweiligen Region zum Champion zu begleiten. Mit mehr als 1.000 Champions bundesweit setzen wir damit gemeinsam einen wertvollen Impuls für die Zukunft unserer Gesell-



*Erfolg mit Spaßfaktor.*

Foto: LMI

schaft. Als regionaler Partner unterstütze ich, BVMW-Mitglied Detlef Arlt, diese Aktion aktiv. So wurde 2010 die „Jump-Europatour“ in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen durch mich und weitere regionale LMI Partner in Form von Workshops begleitet.

LMI Deutschland und die regionalen Partner haben bereits eine ganze Reihe derartiger Kurse durchgeführt. Am Ende waren die Erfolge deutlich messbar: Anhand einer Anfangs- und Endbefragung wurde sichtbar, dass sich unter anderem die Schulnoten um mindestens eine halbe Note verbesserten, aber auch Motivation, Leistung, Selbstvertrauen, Zielsetzungsvermögen und Ergebnisorientierung erhöhten. Auch die Team- und Kommunikationsfähigkeit konnten deutlich gesteigert werden. Zudem mussten die Jugendlichen Selbstverantwortung übernehmen und konnten ihre Ausbildungs- und Studienziele im Verlauf des Kurses deutlicher benennen.

Die Erfolge begründen wir mit dem Spaßfaktor. Unsere Kursteilnehmer merken gar nicht so richtig, wie effektiv wir mit ihnen unter anderem auch an ihren Einstellungen und Gewohnheiten arbeiten, weil ihnen die Inhalte eher spielerisch vermittelt werden.

**W**eitere Informationen erhalten Sie unter [WWW.LMI-DACH.COM](http://WWW.LMI-DACH.COM)

# Unkompliziert und informativ

Unternehmer suchen Kontakte über eine Ländergrenze hinweg

**Tangermünde.** Das schmucke Altmarkstädtchen Tangermünde war Gastgeber eines besonderen Unternehmertreffens. BVMW-Mitglieder aus drei Regionen Brandenburgs und Sachsen-Anhalts trafen sich dort zum gemeinsamen Erfahrungsaustausch. Neben Fachvorträgen kam am Abend das persönliche Kennenlernen nicht zu kurz.

„Wir finden es toll, wenn sich auf eine solch unkomplizierte Weise Unternehmer näher kommen, die in einem Landstrich leben und arbeiten, aber ansonsten durch kommunale Besonderheiten wie auch die Grenze zwischen zwei Bundesländern wenig miteinander zu tun haben“, sagten Manfred Förster, Kreisgeschäftsführer des Jerichower Landes/Schönebeck. Natürlich seien in solchen Gebieten mit ländlichem Charakter die Wege weit, schätzte Rainer Raddatz, Regionalgeschäftsführer Brandenburg-West ein. Das solle aber kein Hindernis sein, dass sich Menschen näherkommen und auf unkomplizierte Weise Kontakte knüpfen.

## Bevor das Kind in den Brunnen fällt

Steuerberater Klaus R. Steckel aus Genthin gab sich bei seinen Ausführungen zum Forderungsmanagement ganz praxisnah. „Meine Tipps stammen aus dem Alltag, meinen Erfahrungen



Gabriele Nicksch-Poßner **Foto: Voigt**



Rainer Raddatz (links) beim Unternehmertreffen des BVMW im Altmarkstädtchen Tangermünde. **Foto: Klaus-Peter Voigt**

mit Mandanten und Finanzämter oder Gerichten“, erklärte er. Mit typischen Beispielen erläuterte der Finanzexperte, welche Wege zu gehen sind und welche Instrumente eingesetzt werden sollten, um Vertragspartner zur Zahlung zu veranlassen.

Bevor aber „das Kind in den Brunnen gefallen ist“, sollte jeder Unternehmer einige Grundregeln beachten. Bevor es an die Erstellung eines Kostenvoranschlags gehe, sollte unter anderem geklärt werden, wer beim Umbau eines Hauses tatsächlich in das Grundbuch eingetragen ist. Und nicht zu vergessen, kann die Bank eine Bankauskunft zum potenziellen Kunden beschaffen. Erst wenn solche Vorarbeiten erfolgt sind, sollte die Kalkulation erfolgen.

Wie durch telefonischen Kontakt eine wichtige Brücke zur Feststellung der Ursachen ausstehender Beträge geschaffen werden kann, berichtete Gabriele Nicksch-Poßner, Leiterin des Bereiches Forderungsmanagement bei der SNT Deutschland AG aus Potsdam. „Für unsere Kunden stellen wir ein Forderungsmanagement zusammen, dass sich als flankierende Maßnahme zu laufenden Verfahren versteht“, sagte sie. So sollen zum Beispiel auch Ursachen ermittelt werden, warum eine offene Rechnung nicht bezahlt wird. Es gebe nicht selten Fälle, bei denen das Geld wegen der Unzufriedenheit des Kunden auf der

Strecke bleibe. „Durch die klaren Erläuterungen der Folgen solchen Handelns und das Eingehen auf die Situation der Betroffenen schaffen wir es bei bis zu 80 Prozent unserer Aufträge, erfolgreich zu sein“, sagte sie.

Das Unternehmertreffen in Tangermünde hat die Sinnhaftigkeit solcher Veranstaltungen gezeigt, war Ingrid Ringleb, Kreisgeschäftsführerin der Altmark, zufrieden. Sie freut sich schon jetzt auf eine Fortsetzung der begonnen Kooperation. *Voigt*



Klaus R. Steckel

**Foto: Voigt**

# Bei Freunden schnorrt man nicht

Russische Märkte können dem Mittelstand über Krisenerscheinungen hinweghelfen

**Berlin/Moskau.** Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer fragte im Juni ihre Mitglieder, welche Auswirkungen die Eurokrise auf ihr aktuelles Geschäft habe. Nur neun Prozent beantworteten diese Frage mit „negativ“, die absolute Mehrheit bezeugte keine Auswirkung. Kein Wunder, denn der russische Markt ist nicht fest an den Euro gebunden, die Bankenfinanzierung spielt eine weit geringere Rolle als im Westen. Hinzu kommt der Beitritt Russlands zur WTO, der Geschäfte mit Russland einfacher macht. Gerade jetzt könnte der Export-Europameister Deutschland deshalb die Stagnation im EU Binnenmarkt in Russland ausgleichen.

Dies gilt vor allem für die mittelständischen Unternehmen. Sie profitieren auf den neuen Märkten von ihrer Flexibilität, den kurzen Entscheidungswegen und dem persönlichen Charakter der Geschäfte mit Russland.

## Russland bietet gute Ausgangspositionen

Denn das russische Geschäft verträgt nicht ein solches Personal-Karussell, das für große Unternehmen als „Job-Rotation“ eine heilige Kuh ist. Es erweckt bei russischen Partnern rasch den Eindruck, nicht als wichtig angesehen zu werden. Dabei sollte das Management keine Angst vor den „zu engen persönlichen“ Geschäftsbeziehungen zwischen seinen



*Beim Russischen Business Lunch am 20. September um 12.30 Uhr im Berlinskij Salon in der Kirchstraße 19 in Berlin gibt es einen Workshop zur Russischen Wirtschaftskultur mit Irina Zlotina.*

Foto: privat

Mitarbeitern und den russischen Partnern haben. Gerade solche Geschäftsfreundschaften sind der beste Schutz für das Unternehmen vor Korruption. Diese These wurde in der Praxis bestätigt: Stimmt die Chemie zwischen den Partnern nicht, helfen langfristig keine Gelder der Welt; entsteht eine persönliche Geschäftsfreundschaft, ist der deutsche Partner beim Korruptionsrisiko außen vor - bei Freunden schnorrt man nicht!

Neben diesen Besonderheiten der russischen Wirtschaftspsychologie gibt es einen weiteren weichen Faktor, der das Geschäft mit Russland in der Krisenzeit besonders erfolgversprechend macht: die Krisenfestigkeit der russischen Bevölkerung. Die aktuelle Krise in Europa ist sicher ernst. Jedoch relativiert sich diese im Vergleich zu den Umbrüchen und Wirtschaftskatastrophen, die die russische Bevölkerung in den letzten 25 Jahren überstanden hat. Ein krisenerprobter russischer Konsument lässt sich nicht so schnell seine Kauflaune verderben. Fast 80 Prozent der in Russland tätigen Unternehmen verzeichneten in den ersten fünf Monaten des Jahres 2012 einen Umsatzzuwachs.

Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und kulturbedingte Besonderheiten russischer Manager und Konsumenten führen gerade jetzt zum Erfolg und lassen sich in Wachstum übersetzen.

Irina Zlotina, [www.interkulturell.eu](http://www.interkulturell.eu)

## Wirtschaftsminister Rösler lenkt ein

Auch in Berlin keine Gelingens-Gelangens-Bestätigung

**Berlin.** Im Info-Brief des Monats Mai berichteten wir unter dem Titel „Keine Gelingensbestätigung für Gelangensbestätigung“ über das Husarenstück deutscher Bürokratie, mit dem Berlin dem Mittelstand wieder einmal Knüppel zwischen die Beine wirft. Die „Gelangensbestätigung“ stieß deutschlandweit auf Protest - vor allem aber durch den BVMW. So sah sich Bundeswirtschaftsminister Dr. Philipp Rösler jetzt veranlasst, dem Präsidenten des BVMW, Mario Ohoven, zu schreiben: „Auch die Einföhrung der Gelangensbestätigung hat heftige Proteste seitens der Wirtschaft ausgelöst. Dafür habe ich viel Verständ-

*nis, wird doch das angestrebte Ziel, den Nachweis für die Umsatzsteuerbefreiung von innergemeinschaftlichen Lieferungen zu vereinfachen, nicht erreicht und der innergemeinschaftliche Handel beeinträchtigt. Bereits seit Anfang des Jahres setzt sich mein Haus für grundlegende Nachbesserungen bei der Gelangensbestätigung ein, damit neben der Gelangensbestätigung andere Nachweise für Lieferungen ins EU-Ausland weiterhin zugelassen werden. Das Bundesministerium der Finanzen hat zugesagt, noch in diesem Jahr eine entsprechende Klarstellung in die Umsatzsteuerdurchführungsverordnung aufzunehmen.“*

### Netzwerktreffen:

## Fachgruppe Großhandel

**Was:** Professionelle Unternehmensentwicklung und Vertriebsmanagement, referiert von Wolf-Gero Meier / Spectrum Business-Consulting

**Wann:** 16. August, 18.30 Uhr

**Wo:** BVMW Bundesgeschäftsstelle, Leipziger Platz 15, 10117 Berlin-Mitte

**Weitere Infos:** Die Fachgruppe Großhandel greift die besonderen Interessen des Großhandels im deutschsprachigen Raum auf.

**Landesgeschäftsführer  
Berlin-Brandenburg**

Dr. Dieter Kapell  
Gartenstraße 2  
15230 Frankfurt (Oder)  
Tel.: 0335/ 500 21 80  
Fax: 0335/ 500 21 81  
Mobil: 0172/ 393 61 22  
eMail:  
dieter.kapell@bvmw.de

**Landkreis  
Elbe Elster**

Eckhard Höse  
Hufen 48 b  
04895 Falkenberg  
Tel.: 035365/ 27 38  
Fax: 035365/ 358 41  
Mobil: 0170/ 449 23 47  
eMail:  
eckhard.hoese@bvmw.de

**Landkreis Oder-Spree**

Marlies Waldow  
Heinrich-Heine-Allee 2  
15890 Eisenhüttenstadt  
Tel.: 03364 / 77 11 36  
Fax: 03364 / 77 21 513  
Mobil: 0151/ 61 01 18 10  
eMail:  
marlies.waldow@bvmw.de

**Pressesprecher  
Berlin-Brandenburg**

Henry-Martin Klemt  
Gubener Straße 16 B  
15230 Frankfurt (Oder)  
Tel.: 0335/ 53 55 47  
Fax: 0335/ 53 55 46  
Mobil: 0172 / 5812064  
eMail:  
frankfurt@hmklemt.de

**Brandenburg West****Potsdam, Brandenburg a.d. Havel,  
Potsdam-Mittelmark, Prignitz**

Rainer Raddatz (RGF)  
Zum Jagenstein 3  
14478 Potsdam  
Tel.: 0331/ 88 76 37 90  
Fax: 0331/ 979 38 05  
Mobil: 0170/ 904 29 96  
Mail:  
rainer.raddatz@bvmw.de

**Landkreis  
Märkisch-Oderland**

Wolfgang Schröder  
Spreeallee 24  
16321 Bernau  
Tel.: 03338 / 4268  
Fax: 03338 / 708380  
Mobil: 0170 / 4543234  
eMail:  
wolfgang.schroeder@bvmw.de

**Brandenburg Süd****Cottbus,  
Landkreis Spree-Neisse**

Wolfgang Wenzke (RGF)  
Am Nordrand 40  
03044 Cottbus  
Tel.: 0355 / 48 54 09 92  
Fax: 0355 / 48 54 09 95  
Mobil: 0175/ 248 42 24  
eMail:  
wolfgang.wenzke@bvmw.de

**Oberhavel, Havelland,  
Landkreis Ostprignitz Ruppin**

Renate Fonfara  
Ohmstraße 8 A  
16341 Panketal  
Tel.: 030/ 428 037 81  
Fax: 030/ 428 037 83  
Mobil: 0163/ 218 92 58  
eMail:  
renate.fonfara@bvmw.de

**Landkreis  
Barnim**

Margit Schröder-Voigt  
Niederbarnim-allee 50  
16321 Bernau  
Tel.: 033397 / 28774  
Fax: 033397 / 28775  
Mobil: 0172 / 8019867  
eMail: margrit.schroeder-voigt@bvmw.de

**Cottbus,  
Landkreis Spree-Neisse**

Marlis Attig (RGF)  
Am Nordrand 40  
03044 Cottbus  
Tel.: 0355 / 48 54 09 93  
Fax: 0355 / 48 54 09 95  
Mobil: 0174/ 94 11 576  
eMail:  
marlis.attig@bvmw.de

**Potsdam Mittelmark-Ost  
Teltow-Fläming**

Marion Arndt  
Struveweg 1  
14974 Ludwigsfelde  
Tel.: 03378/ 88 36 40  
Fax: 03378/ 20 48 45  
Mobil: 0172/ 316 06 08  
eMail:  
marion.arndt@bvmw.de

**Uckermark**

Wilfried Wandel  
Haus der Wirtschaft  
Grabowstraße 18  
17291 Prenzlau  
Tel.: 03984/ 831895  
Fax: 03984/ 70 12 89  
Mobil: 0170/ 212 87 18  
wilfried.wandel@bvmw.de

**Landkreis  
Dahme-Spreewald Nord**

Marion Arndt  
Struveweg 1  
14974 Ludwigsfelde  
Tel.: 03378/ 88 36 40  
Fax: 03378/ 20 48 45  
Mobil: 0172/ 316 06 08  
eMail:  
marion.arndt@bvmw.de

**Brandenburg Ost**

Lothar Paul Rehfeld (RGF)  
Rosenfelder Str. 15 / 16  
10315 Berlin  
Tel: 030/ 54 71 85 29  
Fax: 030/ 54 71 85 62  
Mobil 0173/ 60 10 616  
eMail:  
paul.rehfeld@bvmw.de

**Landkreis Oberspreewald-Lausitz,  
Landkreis Dahme-Spreewald Süd**

Ralf Henkler  
Am Nordrand 40  
03044 Cottbus  
Tel.: 0355 / 48 54 09 94  
Fax: 0355 / 48 54 09 95  
Mobil: 0176 / 83 11 52 93  
eMail:  
ralf.henkler@bvmw.de

**Frankfurt (Oder),  
Landkreis Oder-Spree**

Dr. Dieter Kapell  
Gartenstraße 2  
15230 Frankfurt (Oder)  
Tel.: 0335/ 500 21 80  
Fax: 0335/ 500 21 81  
Mobil: 0172/ 393 61 22  
eMail:  
dieter.kapell@bvmw.de

**IT-Sicherheit:****Bund fördert  
BVMW-Projekt**

**Berlin.** Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie fördert ein bundesweites Projekt des BVMW zur IT-Anwendung im Mittelstand. „IT-Sicherheit ist eine Grundvoraussetzung für den unternehmerischen Erfolg“, begrüßte BVMW-Präsident Mario Ohoven die Förderzusage. Mit dem Projekt Bewusstseinsbildung für IKT-Sicherheit in KMU durch Finanzierer als Brückenbauer – Bottom-up und Top-down will der BVMW KMU für die Wichtigkeit sicherer IT-Systeme sensibilisieren.

**Berlin****Pankow**

Jacqueline Hein (RGF)  
Leipziger Platz 15  
10117 Berlin  
Tel.: 030 / 53 32 06 34  
Fax: 030/ 941 143 04  
Mobil: 0172/ 801 02 27  
eMail:  
jacqueline.hein@bvmw.de

**Treptow-Köpenick**

Christina Schulz-Heidorf  
Sportfliegerstr.7  
12487 Berlin  
Mobil: 0173 / 24 50 416  
eMail:  
christina.schulz-heidorf@bvmw.de

**Mitte**

Klaus Schwedt  
Leipziger Platz 15 • 10117 Berlin  
Tel.: 030/ 533 206 88  
Fax: 030/ 533 206 50  
Tel.: 030/ 533 206 488  
Mobil: 0177/ 283 90 38  
eMail:  
klaus.schwedt@bvmw.de

**Schöneberg-Tempelhof**

Karin Walkenbach  
Leipziger Platz 15  
10117 Berlin  
Tel.: 030/ 420 147 16  
Fax: 030/ 533 206 50  
Mobil: 0162/ 591 32 57  
eMail:  
karin.walkenbach@bvmw.de

**Neukölln**

Jörg Teller  
Jahnstraße 77  
15732 Schulzendorf  
Tel.: 033762 / 225875  
Fax: -  
Mobil: 0176 / 32237599  
eMail:  
joerg.teller@bvmw.de

**Steglitz-Zehlendorf,  
Spandau**

Birgid Zoschnik  
Potsdamer Straße 16-17  
14163 Berlin  
Tel.: 030/ 80 58 99 80  
Fax: 033609 / 37 501  
Mobil: 0172/ 35 02 423  
eMail:  
birgid.zoschnik@bvmw.de

**Lichtenberg-Hohenschönhausen,  
Marzahn**

Lothar Paul Rehfeld (RGF)  
Rosenfelder Str. 15 / 16  
10315 Berlin  
Tel: 030/ 54 71 85 29  
Fax: 030/ 54 71 85 62  
Mobil 0173/ 60 10 616  
eMail:  
paul.rehfeld@bvmw.de

**Steglitz, Zehlendorf,  
Spandau**

Jeanette Kinert  
Schwalbacher Straße 6a  
12161 Berlin  
Tel.: 030 / 71579423  
Fax: 03221 / 1350870  
Mobil: 0179 / 5931131  
eMail:  
Jeanette.Kinert@bvmw.de

**Friedrichshain,  
Kreuzberg**

Nik Nitschmann  
Leipziger Platz 15  
10117 Berlin  
Tel.: 030/ 296 691 26  
Fax: 030/ 533 206 50  
Mobil: 0177/ 491 00 67  
eMail:  
info@bvmw-berlin.de

**Reinickendorf**

Christian Würzburg  
Eiserfelder Ring 9  
13538 Berlin  
Tel.: 030 / 35135381  
Fax: 030 / 35135382  
Mobil: 0172 / 6588074  
eMail:  
Christian.wuerzburg@bvmw.de

**Treptow-Köpenick**

Egon Steinborn  
Leipziger Platz  
10117 Berlin  
Tel.: 030/ 533 206 87  
Fax: 030/ 533 206 50  
Mobil: 0177/ 581 53 07  
eMail:  
egon.steinborn@bvmw.de

**Charlottenburg,  
Wilmersdorf**

Regina Warwel  
Hohenzollerndamm 152  
14199 Berlin  
Tel.: 030 / 82099320  
Fax: 030 / 82099238  
Mobil: 0160 / 96635217  
eMail:  
regina.warwel@bvmw.de

**Vorgestellt****Gewohnheiten  
verändern**

**Unternehmen:** Wir sind ein Start-Up mit einem starken Partner. Die Holmes Place Health Clubs unterstützen uns mit ihrem Know how. Wir bieten eine besondere Art der betrieblichen Gesundheitsförderung, mit der wir die 90 Prozent der Mitarbeiter ansprechen, die vom Unternehmen meist nicht erreicht werden..

**Firmengeschichte:** Für Deutschland, Österreich und die Schweiz geht es 2012 mit Holmes Place 2go los. In England, Israel und den USA profitieren die Unternehmen schon seit sieben Jahren von dem Programm. Im deutschsprachigen Raum unterstützen wir Sie, Ihre Mitarbeiter an einen gesünderen Lebensstil heranzuführen, indem wir ihre Gewohnheiten verändern.

**Philosophie:** Jeder Mensch ist ein Wunder und hat individuelle Bedürfnisse. Zum Erschaffen von Wirtschaftswundern brauchen wir starke Mitarbeiter. Unser Motto ist: Kein Sport, nur Bewegung. Gesundheitsförderung beginnt in meinem Alltagsverhalten. Auf diese Gewohnheiten im Alltag kommt es an.

**Kunden:** 90 Prozent der Deutschen bewegen sich zu wenig. Sie sitzen in jedem Unternehmen. Auch Ihr Unternehmen profitiert von gesünderen Mitarbeitern.

**Kontakt:** Odilia Wegener  
Telefon: 030 / 63 91 46 45, e-Mail:  
info@holmesplace2go.de, Internet:  
www.holmesplace2go.de

**Adolf und Ralf Meyer GbR**

Adolf Meyer  
Flottenstr. 60  
13407 Berlin

**forcont business technology gmbh**

Matthias Kunisch  
Wittestr. 30 E  
13509 Berlin

**Martin Fritz****Marketing Kommunikation GmbH**

Martin Fritz  
Kurfürstendamm 62  
10707 Berlin

**Analysen & Lösungen Sorina Liese**

Sorina Liese  
Dorfstr. 25 b  
15738 Zeuthen

**G & F Gertner & Fettback GmbH**

Reinhard Gertner  
Am Pappeltor 2  
14548 Schwielowsee

**MediFit Cottbus**

Thomas Krokor  
Stromstraße 13 A  
03046 Cottbus

**AWE data UG**

Carsten Recknagel  
Senegalstr. 17  
13351 Berlin

**GRG Services Berlin GmbH & Co. KG**

Georg Griszewski  
Markstr. 35 - 37  
13409 Berlin

**Metropolitan Limousines e. K.****Inh. Alexander Zimmerman**

Alexander Zimmermann  
Blumenthalstr. 22  
12103 Berlin

**AXA Servicebüro Melanie Mathis**

Melanie Mathis  
Hohenzollerndamm 129  
14199 Berlin

**GVF Gebäudemanagement & Versorgungsservice Friedrich**

Kathleen Friedrich  
Kerne 16 a  
15806 Zossen

**Reichel Dienstleistungen GmbH**

Andreas Neupert  
Späthstr. 80 / 81  
12437 Berlin

**BritCars Riller & Schnauck GmbH**

Sven Colli  
Warthestr. 15  
14513 Teltow

**Hotel Pankow**

Djulieta Hüchtemann  
Pasewalker Str. 14 - 15  
13127 Berlin

**Schmidt, von der Osten & Huber GbR**

Dr. Jürgen Habich  
Kurfürstendamm 38/39  
10719 Berlin

**Debeka, Versichern und Bausparen****Manfred Kalusa**

Jan-Oliver Petschke  
Tempelhofer Damm 158 - 160  
12099 Berlin

**Jan Stosshoff**

Jan Stosshoff  
Westerlandstr. 15  
13189 Berlin

**Schwarz,****Training-Organisation-Personal / STOP**

Stefan Schwarz  
Karl-Marx-Str. 122 c  
15712 Königs Wusterhausen

**DWP Dunkerbeck,****Wagner + Partner Berlin GmbH**

Irmgard Silnizki  
Mohrenstr. 34  
10117 Berlin

**Jörg Rührmund / IMCO Services**

Jörg Rührmund  
Neue Zossener Str. 10 b  
15838 Am Mellensee

**Stadt Trebbin Kulturscheune Thyrow****Bürgermeister Thomas Berger**

Thomas Berger  
Markt 1 - 3  
14959 Trebbin

**erdgas mobil e. V.**

Peter Meyer  
Reinhardtstr. 32  
10117 Berlin

**Lautus Werbemittel GmbH**

Sarah Padberg  
Ordensmeisterstr. 30 - 35  
12099 Berlin

**Von Poll Immobilien**

Evelyn Lemme-Kurschus  
Wachsmuthstraße 22  
13467 Berlin

**Ereignis Coaching Claudia Schulz**

Claudia Schulz  
Elberfelder Str. 3  
10555 Berlin

**LURI.watersystems.GmbH**

Ralf Steeg  
Köpenicker Str. 48 - 49  
10179 Berlin

**Welleghausen****Dachdecker-Meisterbetrieb GmbH**

Ulrich Welleghausen  
Lübarser Str. 13  
13435 Berlin