

## Logistikzentrum

Zossen lockt Investoren mit günstiger Steuer und Nähe zu Berlin

Seite 20

## Zahlungsmoral

Die Öffentlichen Hände zahlen ihre Rechnungen grundsätzlich zu spät

Seite 26

## Außenwirtschaft

So kommen Unternehmer aus BB mit China ins Geschäft

Seite 34



Hier wird Duft gelagert: Zossens Bürgermeisterin Michaela Schreiber mit Douglas-Manager Michael Krings im neuen Logistikzentrum des Unternehmens



Mittelstandsbank

# Wissen, was kommt. Egal wie es kommt

Risikomanagement für Zinsen, Devisen und Rohstoffe

Schwankende Zinsen, Devisenkurse und Rohstoffpreise können Ihr Geschäftsergebnis maßgeblich beeinflussen? Dann bietet Ihnen das professionelle Risikomanagement der Commerzbank die Möglichkeit, Zinserträge bzw. -aufwendungen, Währungsgeschäfte und Rohstoffkosten zuverlässig zu planen und möglichst zu optimieren.

Gemäß Ihrem Anspruch als beste Mittelstandsbank unterstützt Sie die Commerzbank mit ihren Spezialisten, ihrer Erfahrung und einer umfassenden Lösungspalette dabei, alle entlang der Wertschöpfungskette entstehenden Risiken zu quantifizieren und steuerbar zu machen.

Commerzbank International Counter  
Potsdamer Straße 125, 10783 Berlin  
Tel: +49 30 2653 3767, Fax: +49 30 2653 2746  
E-Mail: [international.counter@commerzbank.com](mailto:international.counter@commerzbank.com)

# Exklusiv in China



**K**aum auf dem Markt, bekam die Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg-Redaktion schon die erste exklusive Medienpartnerschaft angeboten. Redakteurin Ghazal Ahmadi begleitete auf Einladung des brandenburgischen Wirtschaftsministeriums Unternehmer aus der Region in den Nordosten Chinas und berichtet von großen Chancen für Investoren. Gewaltige Industrieparks entstehen, und die Chinesen suchen deutsche Kooperationspartner.

Glücklich ist der Unternehmer, der trotz schwieriger konjunktureller Lage Aufträge an Land ziehen kann. Dass das nicht immer für die Einnahmen gilt, die die öffentliche Hand in Aussicht stellt, war bekannt. Wie schlecht die Zahlungsmoral von Ämtern und Behörden tatsächlich ist, hat uns dann doch überrascht. Und kaum ein Handwerker oder Dienstleister traut sich zu klagen. Es droht die Streichung von der Liste für künftige Aufträge.

Übrigens: Wenn Ihnen als Unternehmer etwas gewaltig stinkt oder Sie von herausragenden Entwicklungen im Wirtschaftsraum Berlin-Brandenburg berichten können, dann sprechen Sie mich an. Wir wollen mit Ihnen in Kontakt bleiben.

Und jetzt wünsche ich viel Spaß beim Lesen.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Oliver Wagner'.

Oliver Wagner  
Chefredakteur



## Start-up

---

- 3** Editorial
- 6** Kurz & gut
- 10** Mit dem Moped in die Mongolei  
*Ein Berliner treibt den Spendentacho in die Höhe*
- 11** Schlemmen am Wittenbergplatz  
*Tamer Akklic und seine Restaurants*

## Der Wirtschaftsraum

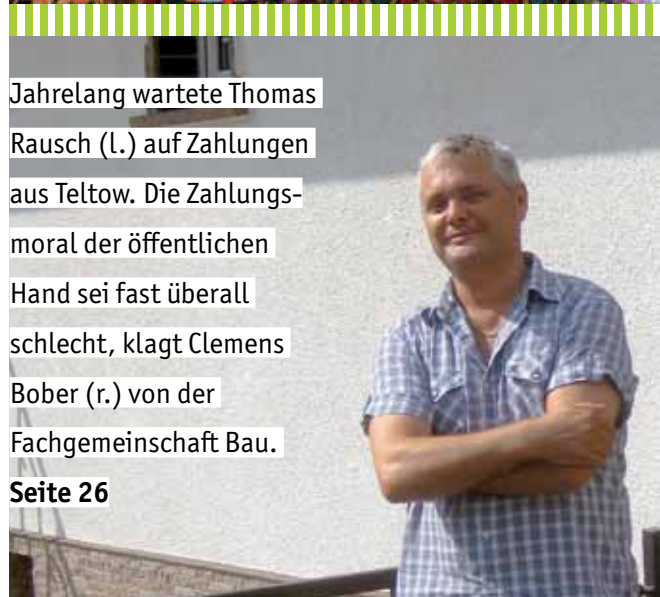
---

- 12** Grüne Wiesen am BBI  
*Die Gewerbeflächen rund um den Großflughafen liegen zwei Jahre vor der Eröffnung weiter brach*
- 14** Aus der Krise reden  
*Warum Kommunikation gerade jetzt so wichtig ist*
- 16** Unternehmenslust  
*Zwei Berliner Studenten vermitteln Kredite von privat an privat*
- 18** Unternehmensberatung ULTIMO
- 20** Infoservice der Stadt Zossen
- 22** Berliner Flughäfen – Airport Advertising
- 23** Koebecke GmbH
- 24** Edles Design aus Kreuzberg  
*Motogadget liefert Motorradinstrumente in die ganze Welt*



Berliner und Brandenburger Unternehmer fanden im Nordosten Chinas neue Geschäftskontakte. Das Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg war exklusiv dabei.

**Seite 34**



Jahrelang wartete Thomas Rausch (L.) auf Zahlungen aus Teltow. Die Zahlungsmoral der öffentlichen Hand sei fast überall schlecht, klagt Clemens Bober (r.) von der Fachgemeinschaft Bau.

**Seite 26**



Rund um den BBI stoppt die Krise die Vermarktung und Entwicklung der Gewerbeflächen. Und keiner will aus dem Teufelskreis ausbrechen. **Seite 12**



## Spezial

### Finanzen

- 26 Prüfen bis zur Pfändung**  
*Die meisten Handwerkerrechnungen wandern in den Rathäusern von Ablage zu Ablage*
- 30 Der Blick ins Gesicht**  
*Eine Studie aus den USA stellt fest: Über die Bonität bei Krediten könnte auch ohne klassische Bewertungskriterien entschieden werden*
- 32 Auftragsflut in Brandenburg, Ebbe in Berlin**  
*Die Mittel aus dem Konjunkturpaket II kommen noch nicht überall an*

### Außenwirtschaft

- 34 Lockruf aus dem Nordosten Chinas**  
*Wie eine Berlin-Brandenburger Wirtschaftsdelegation Geschäfte im Reich der Mitte machte*
- 40 Investoren-Chancen am Bosphorus**  
*Die Türken werden immer kauffreudiger und unterstützen deutsche Unternehmen bei deren Ansiedlung*

## Zu guter Letzt

- 44 Glänzende Aussichten**  
*Warum Gartenzwerge bislang jede Krise überstanden haben*
- 46 Genusswunder**  
*Brandenburger Wasser wird salonfähig*
- 48 Steaks & Kebab**
- 49 Chefsachen**  
*Daniel Wall trinkt Kaffee und zahlt in bar*
- 50 Wirtschaftswunderlich**  
*Schilda in der Fasanenstraße*
- 50 Impressum**



**Stefan Schönholz** ist neuer Vorstandsvorsitzender des bbw Bildungswerks der Wirtschaft in Berlin und Brandenburg. Er bleibt in der Geschäftsführung der Bombardier Transportation GmbH.

**Dr. Christian Sundermann** ist jetzt neuer Staatssekretär in der Berliner Senatsverwaltung für Finanzen. Der 51-jährige Politologe war bis Februar 2009 Finanzstaatssekretär in Sachsen-Anhalt.

Die S-Bahn Berlin berief eine neue Führungsspitze: **Peter Buchner**, Sprecher der Geschäftsführung, **Christian Kayser** für Finanzen, **Maik Dreser** für Produktion und **Christoph Wachendorf** für Personal.

**Ulrich Kissing** folgt ab September **Prof. Dr. Dieter Puchta** als Vorstandschef der Investitionsbank Berlin. Der 52-jährige Betriebswirtschaftler war zuletzt Mitglied des Aufsichtsrats der Berliner Bank AG.

**Stefan Hinz** wechselte von Ascaron Entertainment zum Berliner Computerspiel-Publisher Frogster. Der 29-Jährige ist als Online-Marketing-Manager für die Vermarktung von „Massively Multiplayer“-Online-Games zuständig.

Das Präsidium des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands (DEHOGA) Brandenburg hat **Olaf Lücke** zum neuen Hauptgeschäftsführer gewählt. Zuvor leitete Lücke den Fachbereich Starthilfe und Unternehmensförderung der IHK Potsdam.



Unternehmensnachfolge fest im Visier: Studenten und Unternehmer beim Fachforum der SRH Hochschule

Foto: SRH Hochschule Berlin

### Unternehmensnachfolge als Karrierechance

„Nachwuchs für den Mittelstand“ – das neue Fachforum der SRH Hochschule Berlin bot in einem ersten Treffen Unternehmern die Möglichkeit, vor Professoren und Studierenden der Hochschule ihre praktischen Erfahrungen in der Unternehmensnachfolge darzustellen. Etwa 70.000 Unternehmen in Deutschland werden jährlich an nachfolgende Generationen übergeben. Da die Übergabe zukünftig immer seltener

innerhalb der Familie durchgeführt wird, will die SRH Hochschule nach eigenen Aussagen ihren Studierenden auch diesen Weg der Karriereplanung aufzeigen. Die Übernahme eines Betriebs stellt für Absolventen, die nach ihrem Abschluss einige Jahre zielorientiert eingearbeitet werden, eine gute Möglichkeit der Selbstständigkeit dar. Moderiert wurde die Veranstaltung vom Brandenburger Nachfolgecoach Detlef Koepke.

### Internationaler Risikokapital-Marktplatz in Berlin

Am 5. und 6. November dieses Jahres findet im Hotel de Rome Berlin zum 12. Mal der „European Venture Market“ statt. Veranstalter ist die Continua Unternehmensentwicklung AG. Rund 70 Investoren und 120 Unternehmen aus Berlin, Deutschland und Europa werden erwartet. An

den beiden Konferenztagen bieten sich allen Teilnehmern Möglichkeiten für kurze Präsentationen sowie Raum und Zeit für Networking und die Entwicklung gemeinsamer Business- oder Projektideen. Anmeldungen ab sofort unter [www.europeanventuremarket.com](http://www.europeanventuremarket.com).

### ODEG verdoppelt Schienennetz

Die Ostdeutsche Eisenbahn GmbH hat zwei Lose der Stadtbahnausschreibung mit insgesamt 7,2 Mio. Zug-Kilometern pro Jahr gewonnen. Dazu gehören: der RE2 zwischen Stendal und Cottbus, der RE4 zwischen Wismar und Jüterbog, die RB33 zwischen Berlin-Wannsee und Jüterbog, die RB51 zwischen Brandenburg an der Havel

und Rathenow sowie die RB35 zwischen Fürstenwalde (Spree) und Bad Saarow Klinikum. Der Vertrag startet im Dezember 2012 und endet im Dezember 2022. „Die ODEG stellt sich einer großen Herausforderung. Sie wird zum zweitgrößten Anbieter im SPNV in den neuen Bundesländern“, sagte Geschäftsführer Bernd Wölfel.

### Mars macht mobil

Süßwarenspezialist Mars hat gemeinsam mit der Türkisch-Deutschen Gesundheitsstiftung e. V. (TDG) den Freizeitratgeber Action Kids Berlin auf Türkisch herausgegeben. Ziel ist es, Familien zu mehr Bewegung zu motivieren. Co-Autor ist Murat

Dogan, Mädchen- und Frauenbeauftragter des Kreuzberger Fußballclubs Türkiyemspor und Trainer des Berliner B-Mädchenteams (15 – 16 Jahre). Das Buch erscheint im COMPANIONS Verlag. ([www.clever-naschen.de](http://www.clever-naschen.de))

## Neuer Masterstudiengang für Führungskräfte

Mit dem Master of Public Policy geht die Humboldt-Viadrina School of Governance neue Wege. Junge Führungskräfte können ab dem Wintersemester so wertvolle Zusatzqualifikationen erwerben. Die Studierenden lernen in vier Semestern anhand konkreter Projekte, Vorhaben im öffentlichen Raum zu konzipieren und durchzuführen. „Unser Konzept basiert auf der Überzeugung,

dass die Antworten auf globale Fragen ebenso wie lokale Probleme das Zusammenwirken von Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft erfordern“, so Gesine Schwan (Foto), Mitbegründerin der Humboldt-Viadrina. Der berufsbegleitende Studiengang wird von einem Beirat unterstützt, dem auch der ehemalige Generalsekretär der Vereinten Nationen Kofi Annan angehört.



## Meister-BAföG noch flexibler und erfolgsorientierter

Seit Juli werden potenzielle Existenzgründer und Weiterbildungswillige mit Kindern noch stärker öffentlich gefördert. „Die Neuregelung des Meister-BAföGs ist ein richtiges Signal“, freut sich Ulrich Wiegand, Geschäftsführer der Handwerkskammer Berlin. „Wenn wir dem Fachkräftemangel in Deutschland begegnen und zugleich die Wettbewerbsfähigkeit sichern wollen, ist eine kontinuierliche Höherqualifizierung erforder-

lich. Die verbesserte Förderung unterstreicht die Gleichwertigkeit beruflicher und akademischer Bildung.“ Künftig werde Handwerkern bei erfolgreichem Abschluss der Meisterprüfung ein Darlehensersatz in Höhe von 25 Prozent gewährt, so Wiegand weiter. Das Meister-BAföG gibt es seit 1996. Es gilt als wichtiges Instrument zur Deckung der Fachkräftelücke unterhalb der Hochschulebene.



Foto: Rainer Sturm / www.pixelio.de

## Mehr Logistik in Teltow-Fläming

Der Standort Teltow-Fläming gewinnt weiter an wirtschaftlicher Bedeutung. Zu diesem Schluss kamen Unternehmer und Wirtschaftsförderer beim 2. Logistikfrühstück des LogistikNetzes Berlin-Brandenburg in Dahlewitz. Vor allem in den Bereichen Luft- und Raumfahrtindustrie, Biotechnologie und Fahrzeugbau liege Teltow-Fläming auf Spitzenplätzen. Firmen wie Daimler, MTU, Rolls-Royce und Thyssen bauten im Land-

kreis. Erfolge, die auch in den überregionalen Medien Anerkennung fanden, so der oberste Wirtschaftsförderer Herbert Vogler. Er verwies auf die Bewertung des Magazins „Focus-Money“, das den Standort als eine der erfolgreichsten Regionen in Ostdeutschland mit hohem Wachstumspotenzial bewertet hatte. Durch den Großflughafen BBI werde TF auch viele Logistiker anziehen, sagen Immobilienexperten voraus.



Foto: Dr. Günter Tefmann

## Ingenieur-Büro Fleischhauer gewinnt Zukunftspreis

Die Jury des „Zukunftspreises Brandenburg“ hat die diesjährigen Gewinner gewählt. Laut Industrie- und Handelskammer Cottbus wurden unter anderem das G. Fleischhauer Ingenieur-Büro aus Cottbus, die IPSC GmbH aus Schwedt, die Heicon Service GMBH für Bahntechnik aus Lübbenau und die Siebanlagen-Firma Semmler gewürdigt. Der

Preis für Unternehmen mit Sitz in Brandenburg wird jährlich von der Märkischen Oderzeitung und der IHK Ostbrandenburg verliehen und zeichnet unter anderem innovative Produkte und Verfahren, erfolgreiche Investitionen oder Unternehmensnachfolgen aus. Die Preisverleihung findet im November dieses Jahres statt.



## Hochschulzertifikat für Inkasso-Controller

Creditreform Berlin und der Verein für Credit Management e. V. vermelden einen erfolgreichen Abschluss des erstmalig in Berlin durchgeführten Lehrgangs zum Certified Credit Controller. Fünfzehn Teilnehmer wurden ausgezeichnet und können nun eine professionelle Qualifizierung im Bereich Credit Management vorweisen. Der auf die betriebliche Praxis zugeschnittene dreimo-

natige Lehrgang richtet sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Forderungsmanagement, Debitorenbuchhaltung, Inkasso sowie Finanz- und Rechnungswesen. Laut Creditreform befähigt die zusätzliche Fachqualifikation zu erfolgreichem Controlling und Steigerung der Rentabilität gebundenen Kapitals. Für 2010 ist ein weiterer Lehrgang geplant.



Schicken Sie uns Ihre Pressemeldungen an [redaktion@wirtschaftswunder-bb.de](mailto:redaktion@wirtschaftswunder-bb.de).  
Wir freuen uns auf Informationen aus Ihrem Unternehmen.

## JPK Instruments AG eröffnet Niederlassung in Japan



Foto: JPK Instruments

Die Berliner JPK Instruments AG eröffnet ihre erste Vertriebs- und Serviceniederlassung in Tokio. Der weltweit führende Hersteller von Nanoanalytik-Instrumenten für den Life-Science-Soft-Matter-Bereich reagiert damit nach eigenen Aussagen auf die stark gestiegenen Absatzpotenziale in Japan. Die Leitung der Niederlassung

übernimmt AFM-Spezialist Nobuhiro Saito, der zuletzt als Sales Engineer für die Toyo Corporation tätig war. Weitere Standorte, an denen JPK Instruments vor allem rasterkraftmikroskopische Systeme (AFM) und optische Pinzetten (Optical Tweezers) herstellt, sind Dresden, Cambridge und Singapur.

## Inkassounternehmen schafft Arbeitsplätze in Potsdam



Die Euler Hermes Collections GmbH will in den kommenden drei Jahren mindestens 150 neue Arbeitsplätze in Potsdam aufbauen. Dies bestätigt die ZukunftsAgentur Brandenburg und sieht darin vor allem für Fachkräfte mit juristischer Vorbildung und kommunikativen Fähigkeiten eine nachhaltige Perspektive. Euler Hermes Collections gehört zum weltweit führenden Kreditversi-

cherer Euler Hermes und ist für die Optimierung des Inkassomanagements von Unternehmen zuständig. Ein Zehntel der Stellen soll an Hochschulabsolventen gehen, aber auch erfahrene Inkassomitarbeiter sind gefragt. Zurzeit werden vor allem Mitarbeiter in den Bereichen Forderungseinzug, Vertriebsinnendienst und Vertriebssteuerung gesucht.

## Investitionsbank Berlin trotz der Krise



Die IBB hat im 1. Halbjahr 2009 einen Rekordüberschuss von 35,5 Mio. Euro erwirtschaftet. Im Vergleich dazu lag im gesamten Jahr 2008 der Überschuss bei 42,2 Mio. Euro. Der IBB-Vorstandsvorsitzender Prof. Dr. Dieter Puchta führt das gute Ergebnis auf die Reduzierung des Sachaufwands um rund 12 Prozent auf 11,4 Mio. Euro und einen höheren Zinsüberschuss zurück. Die Wirtschaftsförderung sei durch eine deutliche

Zunahme der Konsortialkredite um 56 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum angewachsen. Auch im Bereich Immobilien- und Stadtentwicklungen seien die Bewilligungen gestiegen und hätten zur Entwicklung im Mietwohnungsbau und bei Modernisierungsmaßnahmen in der Stadt beigetragen. Die Zusagen hätten ca. 96 Prozent über dem Vorjahreswert gelegen, gab die Investitionsbank bekannt.

## Frankfurt (Oder) kooperiert enger mit Słubice



Foto: Business Designs and Services

Frankfurt (Oder) und das polnische Słubice rücken näher zusammen. Auf der 13. Versammlung der Frankfurter Stadtverordnetenversammlung und des Słubice Stadtrates wurde die Gründung eines gemeinsamen Europäischen Verbunds für territoriale Zusammenarbeit (EVTZ) beschlossen. Erstmals in der Geschichte stehe eine Struktur

zur Verfügung, in der Teile von deutschen und polnischen Kommunalverwaltungen in einer Rechtsform verschmelzen, hieß es aus dem Rathaus. Nächster Schritt sei der Aufbau eines gemeinsamen Stadtmarketings. Der Gründungsprozess solle im kommenden Jahr abgeschlossen sein.

## Namibia wirbt um Investoren



„Es geht nicht mehr um Hilfe aus Deutschland, sondern um ernsthafte Investitionen.“ Der namibische Botschafter S.E. Neville Melvin Gertze (Foto) sieht für ausländische Unternehmer in seinem Land große Potenziale. Anlässlich eines Business-Frühstücks im Berlin Capital Club betonte Gertze die Wichtigkeit des Marktes im

Süden Afrikas. Durch die gute Infrastruktur erreiche man über Namibia rund 200 Mio. Afrikaner in der Region. Besonders attraktiv sei sein Land für Investoren aus den Bereichen erneuerbare Energien, Stahlindustrie und Baugewerbe. „Uns wird ein Wachstum von 7,9 Prozent in den kommenden zehn Jahren vorausgesagt.“





## Finanzierung des BBI gesichert

Das 1,4 Mrd. Euro schwere Finanzierungspaket für den Flughafen Berlin-Brandenburg International (BBI) ist geschnürt. Nachdem die Europäische Investitionsbank (EIB) bereits 1 Mrd. Euro bewilligt hatte, sagte nun auch die Investitionsbank Berlin (IBB) 310 Mio. Euro für die Langfristfinanzierung zu. „Gerade vor dem Hintergrund der internatio-

nalen Finanzkrise sehen wir uns als Förderbank in der Pflicht, diese derzeit größte Investition in die europäische Verkehrsinfrastruktur zu unterstützen“, so Dr. Dieter Puchta, Vorsitzender des IBB-Vorstands. Die IBB ist Teil eines Bankenkonsortiums, dem auch die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) und die Nord/LB angehören.

## Senat fördert Wissensmanagement für KMUs

Eine einfach zu handhabende und praxisnahe Wissens- und Dokumentenbewahrung soll zukünftig mit dem neuen Wissensmanagement-Modellprojekt „BerLearner“ ermöglicht werden. Dafür unterstützen Prozessbegleiter und Fachexperten zwölf ausgewählte Berliner Unternehmen 18 Monate lang bei der Durchführung von geschäftsprozessorientierten und individuell auf

den Bedarf der Unternehmen zugeschnittenen Wissensmanagement-Lösungen. Im Mittelpunkt stehen dabei vor allem Qualitätsmanagement, Wissensbewahrung und Know-how-Transfer. Das durch die Berliner Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales geförderte Projekt wird vom C & Q Bildungszentrum Haberhauffe GmbH umgesetzt.

## Neue und alte Gesichter im InterConti

Das Team des Hotels InterConti hat Zuwachs bekommen. Chris Jung ist neuer Hotelmanager und übernimmt zukünftig das Qualitätsmanagement im InterContinental. Zuvor hatte der 33-Jährige in England, Südafrika und Australien gearbeitet, zuletzt als Director of Operations im Hilton Tokyo in Japan. Tini Gräfin Rothkirch kehrt nach vielen

Jahren ins InterConti zurück und übernimmt als Direktorin die Leitung des Club InterContinental. Führende Positionen hatte Rothkirch zuvor bereits im Schlosshotel Vier Jahreszeiten Berlin und im Hotel Four Seasons. Begonnen hatte sie ihre Karriere 1978 als PR-Managerin mit der Eröffnung des InterContinental Berlin.

## Investitionsleitfaden neu aufgelegt

Das Handbuch „Wirtschaftsförderung im Land Brandenburg – Investieren, Wachsen und Gründen“ ist veröffentlicht. Herausgeber ist Brandenburgs Ministerium für Wirtschaft. Gemeinsam mit der InvestitionsBank des Landes Brandenburg und der ZukunftsAgentur Brandenburg bietet man Gründern, Investoren und Unternehmern schnell-

le und fundierte Infos, betonte ein Ministeriumssprecher. Die 75-seitige Broschüre gibt nicht nur einen Überblick über den Wirtschaftsstandort Brandenburg, verfügbare Förderprogramme und Beratungsangebote, sondern informiert außerdem über wichtige Service-Einrichtungen und Förderinstitutionen.

Bei der Landesbank Berlin hat das bisherige Vorstandsmitglied **Dr. Johannes Evers** den Vorsitz des Gremiums übernommen. Er folgt Hans-Jörg Vetter nach, der das Unternehmen im Juni nach sieben Jahren verlassen hatte.

Neuer Geschäftsführer von eBay Deutschland in Kleinmachnow ist **Stephan Zoll**. Der Jurist war bislang Leiter der eBay Advertising Group und verantwortlich für das Händlergeschäft.

Der Kompetenzverbund für den vertrauenswürdigen Einsatz von Informations- und Kommunikationstechniken TeleTrust Deutschland e. V. hat mit **Dr. Holger Mühlbauer** einen neuen Geschäftsführer. Der Jurist löst **Dr. Günter Welsch** ab, der in das Bundesministerium des Inneren berufen wurde. Mühlbauer wechselte von Austrian Standards.

Der private Klinikbetreiber Helios kündigte im Juli eine personelle und strukturelle Neuordnung für drei seiner Regionen, darunter auch Berlin-Brandenburg, an. Regionalgeschäftsführer wird 2010 **Dr. Armin Engel**, der seit 2001 für Helios arbeitet.

Am berliner Standort der Medienagentur und Serviceplan-Tochter Saint Elmo's sind die beiden Führungskräfte **Ben Künkler** und **Dennis Pfisterer** in die Geschäftsleitung aufgestiegen.

Ab 1. November wird **Martin Bialecki**, der bisherige Leiter des Hauptstadtbüros der Deutschen Presse-Agentur (dpa), die Geschäftsführung von PLATO Kommunikation übernehmen.

**Bernd Wölfel** ist Nachfolger von **Klaus Jacobs** als Geschäftsführer der Ostdeutschen Eisenbahn GmbH. Zuvor war er in Essen Leiter des ABELLIO-Bereichs „Stadtverkehr“ und Geschäftsführer der Bus GmbH.



Axel Bahr, Leiter Unternehmenskommunikation der ALBA Group

## 20.000 € auf dem Spendentacho

Text Sarah Curth

**K**amelhaarstaub, eine kaputte Federung und durchnässte Kleidung – vier Wochen lang ackerte sich Axel Bahr von Berlin ins mongolische Ulan Bator und wieder zurück. Statt Urlaub am Strand hatte der Leiter der Unternehmenskommunikation der ALBA Group das Abenteuer gesucht – und gefunden.

Aufgebrochen war der 46-Jährige im Morgengrauen des 27. Juni vom Brandenburger Tor. Vor ihm: 29 Reisetage, sechs Länder, mehr als 20.000 Kilometer. Alles auf seiner BMW R1200 GS Adventure. Axel Bahr reiste für den guten Zweck. Seine Mission: Spenden für den Berliner Verein zur Förderung krebskranker Kinder „KINDERLEBEN“ zu sammeln und für die Kleinen zu werben. Die Idee: Während der gesamten Tour (und noch jetzt) lief bei [www.kilometer-fuer-kinderleben.de](http://www.kilometer-fuer-kinderleben.de) das Spend-o-meter. Und die Berliner und Brandenburger gaben reichlich. Gut 18.000 Euro waren es bei Bahrs Rückkehr nach Berlin, inzwischen zeigt das Spend-o-meter mehr als 20.000 Euro an. Mission erfüllt.



Die Reise selbst war für den gelernten Journalisten voller Gegensätze. In seinem Online-Roadbook schreibt er von „heruntergekommenen Dörfern, unspektakulärer Landschaft“, die sich mit dem „normalen russischen Moloch“ und „futuristischen Skylines mit kalifornischem Flair“ abwechseln.

Die schlechten Straßenverhältnisse in der Mongolei machen sogar dem erfahrenen Biker zu schaffen: „Über die Wellblechpiste heißt es nur noch ‚heizen‘, ab 80 km/h spürt man die Erschütterungen nicht mehr so stark.“ Schließlich ist das Federbein kaputt, und Bahr muss sich die letzten 1400 Kilometer bis Ulan Bator von einem Truck mitnehmen lassen. Für ihn bedeutet das „ganz klar eine Enttäuschung. Dieser bestimmt anspruchsvollste Abschnitt der Tour sollte der Höhepunkt sein“.

Am 25. Juli schließlich ist es geschafft, Axel Bahr wird am Brandenburger Tor von der Familie, Freunden und Bekannten empfangen. Es gibt Prosecco – für ihn der erste Luxus seit vier Wochen. ■

Türkischer Unternehmensgeist in der Berliner West-City

# Urbane Gastronomie neu interpretieren

Text Franz Michael Rohm

Viele Gastronomen in Berlin stöhnen unter der Last der Krise. Andere sehen sie als

Chance und eröffnen neue Betriebe. So der türkische Unternehmer Tamer Akkilic.

Die Keimzelle seines Erfolges ist der Wittenbergplatz. Mittlerweile gehören ihm fünf Restaurants am belebtesten Geviert der Berliner West-City. Neben der Trattoria/Pizzeria Mola besitzt er noch direkt nebenan das Faustus mit bürgerlicher Küche, linkerhand das Paydos mit internationaler und Tex-Mex-Küche und ein Stück weiter das elegante Sushi- und Japan-Restaurant Akitama. Zuletzt eröffnete Tamer Akkilic das Grenander-Caféhaus und das Eisgeschäft Anitalya. Rund 350 Sitzplätze stehen in den fünf Lokalen zur Verfügung. Bei gutem Wetter können noch einmal bis zu achthundert Gäste auf den verschiedenen Terrassen unter freiem Himmel ihre Speisen und Getränke genießen.

Andere erfolgreiche Gastronomen der Stadt haben sich für dasselbe Konzept an unterschiedlichen Standorten entschieden. Tamer Akkilic hingegen setzt darauf, am selben Platz unterschiedliche Konzepte für die Gäste bereitzuhalten. Da er immer auch vor Ort präsent ist, spart er viel Zeit, die andere bei den Fahrten zu verschiedenen Lokalen verbringen. Den größten Vorteil sieht der türkischstämmige

Gastronom beim Personaleinsatz. Je nach Gästeaufkommen kann er den Service in den verschiedenen nebeneinanderliegenden Lokalen einsetzen.

Neue Projekte? Aber ja. Tamer Akkilic hat kürzlich die Traditionspizzeria Amigo an der Joachimsthaler Straße übernommen. Im Neubauprojekt Tempelhofer-Hafen-Center eröffnete er ein zweites Grenander-Café und die nächste Generation des Döner Kebab. „Man muss dieser Krise etwas entgegensetzen“, sagt Akkilic, „und zwar Fantasie und unternehmerischen Mut.“

Als Geheimnis seines Erfolges nennt Tamer Akkilic neben Qualität und einem vernünftigen Preis-Leistungs-Verhältnis „die richtige Mischung von Beharrlichkeit und Flexibilität. Gastronomie ist heutzutage eine hohe Kunst. Wenn etwas nicht funktioniert, muss man sofort reagieren und an den Stellschrauben drehen“, erklärt der erfolgreiche Gastronom. Dabei wird von der Einrichtung, Ambiente über das kulinarische Angebot bis zum Service alles einer fortwährenden Qualitätskontrolle unterzogen. ■

## Caféhaus Grenander

Wittenbergplatz 3a  
Tel. 23624229  
www.grenander.de  
täglich 7 – 23 Uhr



## Paydos

Wittenbergplatz 3  
Tel. 23629216  
www.paydos-berlin.de  
So – Do 9 – 24, Fr/Sa 9 – 2 Uhr

## Faustus

Wittenbergplatz 2  
Tel. 23624226  
www.faustus-berlin.de  
täglich 8 – 24 Uhr

## Amigo

Joachimsthaler Str. 39/40  
Tel. 8822549  
www.amigo-berlin.de  
täglich 11 – 24 Uhr

## Akitama

Wittenbergplatz 3a  
Tel. 23624229  
www.akitama.de  
täglich 11 – 24 Uhr

## Anitalya

Bayreuther Straße 10  
Tel. 23 62 42 29  
täglich 10 – 22 Uhr

## Mola

Wittenbergplatz 3  
Tel. 21475060  
www.mola-berlin.de  
täglich 9 – 24 Uhr



Fotos: Tamer Akkilic



Brachland statt wachsender Gewerbeflächen in Schönefeld

# Krise stoppt Entwicklung rund um Großflughafen

Text Oliver Wagner

Rund um den Großflughafen warten Projektentwickler auf Banken und Investoren, die wiederum auf Mieter und die auf die Projektentwickler. Nichts geht voran.

Zwei Jahre vor der geplanten Eröffnung des Großflughafens BBI brummt die Vermietung von Läden im Terminal. Der Andrang ist groß. „Obwohl noch nicht alle der 150 Flächen ausgeschrieben sind, haben wir bereits mehr als 1000 Bewerbungen bekommen“, berichtet Flughafen-Pressechef Ralf Kunkel. 2010 sollen alle Dienstleistungs-, Gastro- und Einzelhandelsflächen vergeben sein.

Stillstand dagegen rund um den BBI. Zwar sind die wichtigsten Gewerbeflächen verkauft und bezahlt. Doch die jetzigen Besitzer, die sogenannten Projektentwickler, verkaufen in der Regel die fertig bebauten Flächen weiter. Und genau da hakt es. Weltweit tätige Unternehmen wie SEGRO oder Helios Properties, Bulberrys (Irland) haben rund um Schönefeld eingekauft. Doch derzeit liegen nahezu alle Businessparks auf Eis. Grund: Die Projektentwickler bekommen nicht genügend Fremdkapital zusammen, um aus den grünen Wiesen attraktive Gewerbeflächen zu machen. „Die Banken sind nicht mehr bereit, Geld zu geben, wenn noch keine Nutzer unterschrieben haben“, sagt Frank Marwitz. Er ist Geschäftsführer des Logistikkonzepts-Brokers Marwitz Logistik/MaLog. „Da hilft es auch nicht, dass es hier um einen guten Standort geht.“ Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat alle vorsichtiger gemacht.

Marwitz hat gerade gemeinsam mit seinen Frankfurter Partnern CB Richard Ellis und Jolas Industrie Consult den Exklusivvertrag für die Vermarktung des Titan-Projekts in Schönefeld übernommen. Helios Properties hat sich für die geplante Logistikimmobilie an der 96 A zwischen dem Holiday Inn und Dachser rund zwölf Hektar gesichert. Ein gutes Beispiel für den „Teufelskreis“ rund um den BBI.

„Weil die Banken nicht mehr bereit sind, auf Verdacht vorzufinanzieren, wird nicht gebaut. Also gehen die Projektentwickler bereits vorab an Investoren oder Nutzer heran“, erklärt Marwitz die veränderte Strategie. Doch auch hier hakt es. „Mögliche Investoren finden genau wie die Entwickler selbst keine Mieter, die für mehr als drei Jahre unterschreiben. Gebraucht werden aber Mietverträge, die über mindestens zehn, besser noch 15 Jahre laufen. Nur so gibt es eine solide Planungs- und Finanzierungsgrundlage.“

Die Folgen des Stillstands sind für alle sichtbar: Grüne Wiesen statt hoch entwickelter Gewerbeflächen. Den

für dieses Jahr angekündigten Baustart hat Helios verschoben. Ein neuer Termin ist nunmehr für 2010 benannt. Auch andernorts verstauben fertige Pläne in den Schubladen der



Die Verbindungsstraße zum künftigen Großflughafen ist schon angelegt.

Über sie erreichen die Mieter im BBI Business Park am Ende der vierten

Ausbaustufe direkt den Terminal. SEGRO versichert, noch in diesem Jahr mit dem Bau der ersten Ausbaustufe (38 ha) zu starten.

Projektentwickler. Nicht, weil sie nicht attraktiv wären, sondern weil niemand bereit ist, aus dem Teufelskreis auszubrechen. Die Banken finanzieren nicht auf Verdacht, die Nutzer mieten nicht langfristig, die Investoren finanzieren nicht vor, die Projektentwickler entwickeln somit nicht.

„Es sieht für mich so aus, als bräuchten wir hier die berühmte Quadratur des Kreises“, sagt Vermarkter Marwitz und sieht nur zwei Auswege. Entweder die Krise geht zu Ende und alles wird wieder wie gewohnt weitergehen (tendenziell unwahrscheinlich), oder die Projektentwickler sind bereit, mit Geld ins eigene Risiko zu gehen. „Ich bin immer dafür, Fakten zu schaffen und anzufangen“, fordert Marwitz. „Die Entwickler könnten dann auch ihre Projekte zunächst behalten und kürzere Mietzeiten akzeptieren. Ich bin sicher, dass fertige Flächen in solch guter Lage ihre Nutzer finden. An Investoren kann auch später noch verkauft werden.“ Im Klartext: Klassisch Fakten schaffen, mit dem Projekt beginnen und damit Sicherheit und Lieferfähigkeit signalisieren. Denn Premium-Standorte hätten sich langfristig immer etabliert und durchgesetzt, so Frank Marwitz.

Erste Signale zum Ausbruch aus dem Teufelskreis kommen aus dem Hause des Investors SEGRO, Immobilien-Entwickler im Bereich Logistik, Gewerbepark und Büroimmobilien. Stefan Bohm, Regionalleiter Vermietung, versicherte gegenüber dem Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg: „Wir starten noch in 2009 mit dem Bau.“ SEGRO habe bis zur Planreife entwickelt, verhandele jetzt mit Nutzern. Was folge, seien Mietvorverträge noch im Sommer und Bauanträge im September. Und, so Bohm weiter: „Im zweiten Quartal können wir die ersten fertigen Flächen übergeben.“

Was unterdessen immer geht, ist Produktion, die den Zugang zu Logistiknetzwerken braucht. Deshalb ist Frank Marwitz gerade mit einem großen Industriekonzern im Gespräch. Der sucht 30.000 bis 50.000 Quadratmeter für die Distribution und Produktion. Das Interesse für das Titan-Projekt ist da. Aber eben auch für andere Standorte. Hat das Unternehmen seine neuen Flächen bis zum Herbst nicht identifiziert, wird es in diesem Jahr nichts mehr mit dem Baubeginn. Jedenfalls nicht in Schönefeld. Und so bliebe das Bild rund um den BBI unverändert – zumindest bis 2010 – trist. ■



Foto: SEGRO

Weil er Zahlungsschwierigkeiten zugab, bekam ein Unternehmer einen Aufschub

# Unerwartete Hilfe vom Lieferanten

Text Sascha Suden

Wir alle haben gelernt, dass wir über Probleme nicht sprechen. Doch gerade in der Krise hilft Offenheit am besten, sagt der Journalist und ehemalige Firmenchef Sascha Suden. Über seine Erlebnisse als Existenzgründer berichtet er im Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg.

Es gibt Dinge, die werden in Familien stets totgeschwiegen. Dieses gelernte und manchmal überaus nützliche Verhalten ist im Geschäftsleben fatal. Denn wenn die Firma erst nur ein kleines finanzielles Problem hat, kann sich das durch Schweigen zu einer großen Krise ausweiten.

Wir hatten einen großen Auftrag gewonnen. Der uns nicht nur eine schöne Referenz, sondern auch einen schönen Gewinn beschern sollte. Der Kunde war von unserer Arbeit begeistert und wollte uns durch seinen Großauftrag unterstützen. Er hatte von uns aus der FAZ erfahren, spontan entschieden, dass wir seinen nächsten Messestand

in Paris bauen sollten. Wir freuten uns wahnsinnig, bis wir feststellten, dass uns das Geld für den Materialeinkauf fehlte. Wir hatten zwar Außenstände, mit denen wir aber in naher Zukunft nicht zu rechnen. Also riefen wir unsere Bank an. Freundlich, aber bestimmt teilte man uns mit, dass man derzeit nicht mit einer Vorfinanzierung behilflich sein könne. Statt Geld gab es einen guten Rat, wir sollten bei unserem Kunden um eine Anzahlung bitten.

Eine Anzahlung bei einem Neukunden verlangen? Zugeben, dass man nicht liquide genug ist? Dieser Rat schien uns im ersten Augenblick weltfremd. Aber er war unsere einzige Chance, diesen Auftrag auch zu realisieren. Also

## Damit Sie trotz Ihrer Krise noch lächeln können

Sechs Jahre lang betrieb der gelernte Journalist Sascha Suden mit seinem Kompagnon das exklusive Floristik- und Interieurgeschäft „Humpert & Suden“. Innerhalb weniger Monate avancierte das Geschäft zu einer der ersten Adressen für anspruchsvolle Geschmäcker. Zu den Kunden gehörten unter anderem der Deutsche Bundestag, die Deutsche Lufthansa, Cartier, Bertelsmann, Otto Bock. Dabei lernte Suden die Sonnen- und vor allem die Schattenseiten des Daseins als junger Existenzgründer kennen. Von Liquiditätsengpässen,

Gerichtsvollziehern, Forderungsausfällen bis zu Großaufträgen erlebte er, wie man als Einzelhändler vom Alltag aufgefressen wird. „Humpert & Suden“ wurde aus privaten Gründen aufgelöst. Jetzt arbeitet Suden wieder als freier Journalist und Kommunikationsberater.

Der Artikel ist seinem Buch „Das Suden-Prinzip – Damit Sie trotz Ihrer Krise noch lächeln können“ entnommen, das Winter 2009 erscheint. Kontakt für Seminarbuchungen unter [dassudenprinzip@aol.com](mailto:dassudenprinzip@aol.com).



wurde der Kunde mit einem Kloß im Hals angerufen. „Klar, ich hatte mich schon gewundert, dass sie keine Anzahlung brauchen in den heutigen Zeiten“, war die überraschende Antwort. Zwei Tage später hatten wir das Geld auf dem Konto. Das Gespräch mit der Bank hatte geholfen. Sehr sogar. Und anders als gedacht. Hätte man unserem Kreditwunsch nachgegeben, wäre der Kredit vielleicht versackt und wir hätten mehr Schulden bei der Bank gehabt. Für zukünftige Gespräche hat uns der Rat der Bank sehr geholfen.

Über Geld spricht man nicht, das hat man, lautet eine der Weisheiten, die einem ständig den Geschäftsalltag erschweren. Denn gerade in diesen Zeiten hat man es eben nicht mehr. Zumindest nicht ständig, vor allem nicht flüssig. Trotzdem wollen Mitarbeiter, Vermieter, Banken und Lieferanten bezahlt werden. Doch was alle noch mehr wollen als Geld ist Ehrlichkeit. Denn Ehrlichkeit schafft Vertrauen. Wie schafft man Vertrauen? Indem man redet, redet und redet. Natürlich sollte man getroffene Zahlungsvereinbarungen einhalten, denn sonst schwindet das Vertrauen rapide. Jeder freut sich, wenn man mit ihm spricht und er informiert ist.

Das gilt auch gegenüber Kunden. Denn nichts ist schlimmer als ein enttäuschter und frustrierter Kunde. Es kann gefährlich sein, jeden Auftrag anzunehmen. Irgendwann sind die Kapazitäten erreicht. Die gewohnte und erwartete Qualität kann nicht mehr geliefert werden. Ein entspanntes Arbeiten ist kaum noch möglich. Der Druck wird größer, und irgendwann ist die Katastrophe da. Wir haben gelernt, auch Kunden gegenüber „Nein“ zu sagen.

Eine wichtige Erfahrung. Es stellte sich einige Male heraus, dass der Kunde gewillt war zu warten. Weil er unsere Arbeit, unsere Qualität wollte statt die unserer Konkurrenten. Ein schönes Gefühl und unerwarteter Umsatz als Belohnung für eine offene Kommunikation.

Die ist auch gegenüber Mitarbeitern wichtig, denn sie sind die wichtigsten Kommunikatoren nach draußen. Nicht nur zum Kunden, sondern auch zum Lieferanten. Natürlich muss der Mitarbeiter nicht über alles informiert sein, aber die wesentlichen Dinge sollte er kennen. Nur dann kann er auch richtig reagieren, wenn die Chefs einmal nicht da sind. Sollten Mitarbeiter über eine Krise informiert sein? Selbstverständlich, denn Mitarbeiter kriegen alles mit. Vor allem das, was sie nichts angeht. Zum Beispiel den Postboten mit den gelben Mahnbescheiden, die ungeduldrigen Anrufe der Leasingfirma oder die Drohungen der Lieferanten, die Lieferungen einzustellen. In solchen Fällen macht Unwissenheit Angst. Lieber ehrlich den Angestellten sagen, dass es derzeit Probleme gibt, man sie aber in den Griff kriegt. Übrigens sind Mitarbeiter dann auch bereit, Überstunden zu leisten, ohne Bezahlung einzufordern. Schließlich sind Mitarbeiter froh, wenn sie einen Job haben.

Ausreden sollten übrigens gut überlegt sein. Ich rief eine Lieferantin an und sagte sofort, dass wir Zahlungsschwierigkeiten hätten. Sie lachte daraufhin nur und meinte, da sei sie aber froh. Sonst sei ich der Vierte in dieser Woche gewesen, der dringend ins Krankenhaus gemusst hätte. Anscheinend werden scheinbar gute Ausreden auch gerne kopiert. ■



Zwei Studenten vermitteln Kredite von privat an privat

# Geld aus dem Internet

Text und Foto Jan D. Walter

Den Bachelor noch nicht in der Tasche leiten sie schon ihre eigene AG. Studenten der SRH Hochschule Berlin setzen Businesspläne aus dem Hörsaal in die Tat um.

**D**em Schaffensdrang keine Grenzen setzen, seine Kreativität ausleben und der eigene Herr sein – Ansprüche, die Christopher Runge und Ronny Raschkowan an ihr Leben stellen. Zwei Monate vor der letzten Prüfung ihres BWL-Bachelors sind die beiden Berliner auf dem besten Weg, ihren Traum zu erfüllen. Seit Jahren sind die beiden 22-Jährigen unternehmerisch aktiv. Runge berät seit dem ersten Studiensemester Existenzgründer bei der Wahl der Rechtsform. Studienfreund Raschkowan unterstützte während der Schulzeit kleine Firmen dabei, Prozesse durch IT zu automatisieren und Einsparpotenziale zu erkennen. „Das waren durchaus ernst zu nehmende Jobs, wenn auch in kleinem Rahmen“, erzählt Runge, und Raschkowan nickt: „Aber jetzt wird es wirklich Ernst.“ Über die NetVia AG betreiben die beiden CEOs das Internetportal youCredit, auf dem sie Kredite vermitteln. Das Konzept haben sie in der Uni entwickelt und gemeinsam mit ihrem Dozenten umgesetzt.

Als Studenten der SRH Hochschule Berlin haben die Jungunternehmer den Kurs „Businesspläne“ besucht. Darin lernen Bachelor-Anwärter der Studiengänge „Wirtschaft – Business Administration“ und „Informations- und Kommunikationsmanagement“, wie man ein Unternehmen aufbaut, es von der Produktidee über Marktanalyse und Finanzierung bis zur Gründung plant. Als die beiden Kommilitonen miteinander sprachen, war von Anfang an klar: „Wir machen kein Uni-Projekt. Wir stellen einen Businessplan auf,



um ihn umzusetzen.“ Die Idee mit der Kreditvermittlung im Internet kennt Runge aus den USA. Dort gibt es bereits ähnliche Plattformen, die jährlich Kredite im Gesamtvolumen von bis zu 100 Mio. Dollar vermitteln, erklärt er: „Der Markt dafür ist also vorhanden.“ Auch ihr Finanzierungs-Dozent Maximilian Hoyer fand die Idee gut – so gut, dass er gleich mit einstieg. „Die beiden wollten mich erst einmal um Rat fragen und haben mich von ihrem Vorhaben überzeugt.“ Nun sitzt er zusammen mit seinem Kollegen Prof. Dr. Izzet Furgaç als Teilhaber im Aufsichtsrat der NetVia AG.

Es ist nicht das erste Mal, dass SRH-Studenten in diesem Kurs ihre spätere Existenz geplant haben. Ein Unternehmen, das Golfbälle aus Teichen fischt und wiederverkauft, laufe sehr profitabel, so Hoyer. Die Gründer der Chiquita-Fruchtbar am Kanzlerock sind SRH-Absolventen, und auch die Urlaubsvideoplattform mytourclips entstand an der Berliner Privatuni. YouCredit räumt der BWL-Lehrer gute Chancen ein: „Es gibt zwar ein paar Mitbewerber – auch in Deutschland –, aber Yahoo, Google und Co. zeigen, dass auch im Internet Platz für mehrere Anbieter der gleichen Dienstleistung ist.“

Das Feld für ihre Dienstleistung jedenfalls scheint bestellt. Zwar fordert die KfW künftig nur noch eine geschäftliche Prognose von einem statt bislang drei Jahren, aber die Juli-Studie des ifo-Instituts stellt fest: Die Kredithürde wird weiter wachsen. Die youCredit-Gründer glauben also, gerade jetzt sei der Zeitpunkt für ihr Konzept besonders günstig. Wenn die Banken immer weniger Kredite ausgeben, warum dann nicht Geld von privat leihen? „Es ist an der Zeit umzudenken“, meint Runge. „Wir vermitteln Darlehen zwischen Privatleuten, Unternehmern und allen, die unbürokratisch Geld leihen oder verleihen wollen.“

Und Raschkowan ergänzt: „Kreditinstitute fordern derzeit enorme Sicherheiten und Eigenkapitalquoten. Bei uns unterliegen die Geschäfte nicht der Bankenaufsicht;

private Darlehen nicht einmal dem Handelsgesetzbuch. Die Verträge können vollkommen frei verhandelt werden.“

Außerdem gäben sich die „meisten Banken nur mit Gründerkrediten im sechsstelligen Bereich ab“, sagt Runge. Laut KfW seien bei vielen Unternehmensgründungen aber nur Kredite von gerade einmal 2500 Euro gefragt. Summen, die Privatleute schon einmal übrig hätten und investieren wollten. Den Optimalfall stellen sich die beiden Visionäre so vor: Ein zur Ruhe gesetzter Wirtschaftsprofessor oder Geschäftsführer möchte ein junges Unternehmen fördern. Er gibt einen Kredit, lässt sein Know-how einfließen und profitiert selbst über die Zinsen von dem Geschäft.

Um den Gläubigern Sicherheiten zu geben, überprüft youCredit Adresse und Bankdaten jedes Kredit- ➤



Diese beiden Berliner Studenten haben schon ihre erste Aktiengesellschaft aufgebaut: Christopher Runge (links) und Ronny Raschkowan



nehmers. Weitere Informationen gibt die Firma Bürgel Chemnitz, die ähnlich wie die Schufa die Kreditwürdigkeit prüft. „Transparenz ist das A und O, um Sicherheit zu geben“, sagt Raschkowan, „im Prinzip können sich Kreditnehmer und -geber sogar treffen und sich kennenlernen, auch wenn das wohl nur vereinzelt der Fall sein wird.“ Stattdessen bietet youCredit eine Suche nach Kreditnehmern in einer bestimmten Region. „Bei Existenzgründungen zum Beispiel können die Partner dann alles direkt besprechen.“

Um zu verhindern, dass Kredite nicht rechtzeitig zurückgezahlt werden, verschickt youCredit automatisch Zahlungserinnerungen und prüft regelmäßig, ob Kredite fristgerecht getilgt werden. Hinkt ein Schuldner mit den Zahlungen hinterher, wird ein internes Mahnverfahren eingeleitet. Tut sich dann noch nichts, beauftragt youCredit ein Inkassounternehmen.

Das Startkapital von 50.000 Euro haben die beiden Studenten übrigens ganz nach NetVia-Vorbild aus privaten Hilfen und der Einlagen der beiden Professoren zusammengetragen. Das Risiko aller Teilhaber hält sich dabei in Grenzen. Weil Runge und Raschkowan nur vermitteln, das Geld also nie „anfassen“, haften sie nicht für ausfallende Kredite. Viel Freiraum also für neue Ideen. Bis September laufen AG und Studium noch nebeneinander. Dann haben die

NetVia-Chefs voll und ganz Zeit für ihre Unternehmung. Weitere Konzepte warten bereits auf ihre Umsetzung. ■



Über die Website [www.youcredit.com](http://www.youcredit.com) vermitteln Runge und Raschkowan kleine und mittlere Kredite.

ULTIMO-Partner Axel Meyl

# 140 Experten – ein Gesicht

Unabhängige Berater helfen mittelständischen Unternehmen, kaufmännische Herausforderungen zu meistern.

Kontakt  
ULTIMO-Partner Axel Meyl  
  
Tel. 030 64490-391  
Fax 030 64490-392  
a.meyl@ultimo.org

„Viele Mittelständler haben Spitzenprodukte und Top-Vertriebswege, doch ihr Ergebnis stimmt nicht.“ Hier greifen Axel Meyl und seine Beraterkollegen aus dem ULTIMO-Netzwerk ein. Denn oft seien es kaufmännische Defizite, die in die Krise führten. Viele Ingenieure oder Handwerksmeister quälten sich oder ihre Mitarbeiter mit Controlling und Kostenmanagement, obwohl sie das nie gelernt hätten, weiß Meyl aus der Praxis. Die Folge: Ineffizienz. Denn die Mitarbeiter können in dieser Zeit nicht die eigentliche Arbeit erledigen. „Wenn dadurch Frust entsteht, verpufft zusätzlich Energie.“

Um das zu verhindern, berät der Spezialist für Rentabilitäts- und Businessplanung etablierte und neu gegründete mittelständische Unternehmen in betriebswirtschaftlichen Fragen. Er verwaltet offene Posten, rechnet Löhne und Gehälter ab, optimiert das Bonitäts-Rating seiner Kunden und vieles mehr. Mit Rat und Tat steht ihm dabei das etablierte ULTIMO-Netz zur Verfügung. Die gebündel-

ten Ergebnisse liefert Meyl dann beim Kunden ab und setzt sie in Zusammenarbeit mit den Betrieben um.

Um mit einem Vorurteil aufzuräumen: Dabei geht es nicht darum, möglichst viele Stellen zu streichen, erklärt Meyl. „Alle schauen auf Kosten, ich sehe mir vor allem an, wie mit vorhandenen Ressourcen der Output maximiert werden kann.“ ■



Dipl.-Kfm. Axel Meyl war 17 Jahre bei der Daimler AG u. a. als Projektmanager, später Controlling-Chef eines Autozulieferbetriebs und kaufmännischer Leiter von Pharma- und Sanitätsunternehmen. Seit Juni ist sein Büro Berliner Partner des Deutschen Gründerverbands e. V.



**Das  
Wirtschaftswunder  
sind Sie. Und  
wir machen das  
Magazin dazu.  
Geschäftskontakte  
mit den Entscheidern  
inklusive.**

**Mehr über Ihre Werbebotschaft im Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg erfahren Sie hier:**

**Tel. 030 3309986-94 – [verlag@wirtschaftswunder-bb.de](mailto:verlag@wirtschaftswunder-bb.de)**

Infoservice der Stadt Zossen

# Ein 200-prozentiger Standort

Zossen, im südlichen Speckgürtel um Berlin, gilt als wirtschaftlich äußerst aktive Gemeinde. „Viele Standorte haben eine günstige Lage, aber wir bieten unseren Unternehmen mehr“, wirbt Bürgermeisterin Michaela Schreiber.

**E**in „guter“ Standort sind sie alle. Und mit der Nähe zu Berlin werben sie auch. Die wichtigste Frage des Standortmarketings aber lautet: Was können wir besser als andere? In der Stadt Zossen findet Bürgermeisterin Michaela Schreiber die Antwort darauf ziemlich schnell: Noch 2003, direkt nach Amtsantritt, senkt sie den Gewerbesteuerhebesatz in Zossen auf 200 Prozent. Noch weniger verbietet der Gesetzgeber. „Wir wollen für Unternehmen unbedingt eine echte Alternative zu Berlins flughafennahen Außenbezirken werden“, erklärt die Verwaltungschefin den mutigen Schritt. Und der war vor fünf Jahren dringend nötig. Bei der Zusammenlegung mit mehreren umliegenden Gemeinden durch die Gemeindegebietsreform übernimmt Zossen 2003 nicht nur die Verwaltung, sondern auch alle vorhandenen Schulden. Während in anderen Gemeinden die Schulden wachsen, geht die mutige Gewerbesteuer-Strategie in Zossen auf: Inzwischen ist Zossen schuldenfrei und hat einen ausgeglichenen Haushalt. Die großen Unternehmen Berolina Schriftbild und ReiCo Spedition sowie der Global Player Funkwerk Dabendorf blieben in Zossen. Fruchtsaft Bayer haben die günstigen Konditionen sogar von Baden-Württemberg nach Brandenburg gelockt. So wie auch jetzt die Douglas Holding mit ihrem bundesweit größten Logistikzentrum, das Ende Juli eingeweiht wurde. Der Einzelhandels- und Lifestyle-Konzern ist schon mehrere Jahre in Zossen aktiv und baut nun Zossen zu seinem Stützpunkt für die Erschließung mittel- und osteuropäischer Märkte aus. „Die Höhe des Hebesatzes spielt im Kalkül der Entscheider heute eine noch wichtigere Rolle“, weiß Bürgermeisterin Michaela Schreiber nicht nur von den jährlichen Unternehmertagen in Zossen, die 2008 das Motto hatten: „Unsere Chancen: Ihre Zukunft – Ihre Chancen: Unsere Zukunft“. Denn seit 2008 kann die Umsatzsteuer nicht mehr abgesetzt werden. Wo andere Gemeinden mit kurzfristigen und punktuellen Subventionen neue Investoren zu locken versuchen, setzt Zossen deshalb auf nachhaltige steuerliche Vorteile für alle Unter-

nehmen am Ort. Mit umgerechnet nur noch rund 22 Prozent Steuerlast liegt man in Zossen dadurch etwa ein Viertel unter Hauptstadtniveau. In Zossen setze man auf Attraktivität für Neuansiedlung, aber auch Belohnung von Treue, erläutert die Bürgermeisterin. Folgerichtig verstehen sich die Wirtschaftsförderer der Stadt als Full-Service-Agentur und bieten „alles Amtliche“ im eigenen Haus. „Wir tragen sämtliche relevanten Informationen zusammen und helfen Anträge vorzubereiten. Und die individuelle Betreuung wird natürlich begleitend fortgesetzt, wo das gewünscht ist“, erklärt Günter Grunow, Leiter der Wirtschaftsförderung Zossen

## **BBI: Die Belastungen weit genug entfernt, die Chancen und Vorteile nah genug**

Seit Anfang des Jahres darf sich Zossen Mittelzentrum nennen. Zossen (rund 17.500 Bürger) erarbeitete sich den begehrten Titel, weil die Stadt schon seit einigen Jahren die wichtige Versorgungsfunktion in Bereichen wie Einzelhandel, Dienstleistung, Bildung und Kultur wahrnimmt. Deshalb sieht man in der Stadt die Zuerkennung der Funktion als Mittelzentrum in der gemeinsamen Landesentwicklungsplanung zwischen Berlin und Brandenburg nicht nur als Verpflichtung und Vertrauensvorschuss, sondern auch als Würdigung des bisher Geleisteten. Für die Funktion als Mittelzentrum wie auch für die Entwicklung der städtischen Gewerbegebiete ist die gute Verkehrsanbindung natürlich ein echtes Pfund, mit dem die Stadt Zossen gerne wuchert. Im Ort kreuzen sich die Bundesstraßen 96 und 246. Bis zum Berliner Autobahnring und zur A13 Dresden sind es zehn Kilometer.

Und den Flughafen Berlin-Brandenburg International sieht nicht nur die Firma Douglas als neuen wichtigen und nahen Verkehrsknotenpunkt für die eigenen Unternehmensziele. Rund 20 Kilometer liegt das neue Luftverkehrskreuz entfernt. Das macht Zossen für Flughafen-affines Gewerbe besonders interessant. „Wobei die Definition







Sie investierten schon am Standort Zossen: Funkwerk Dabendorf (o. l.), Berolina Schriftbild (o. r.), ReiCo Logistik (u. l.) und Fruchtsaft Bayer (u. r.)

„Flughafen-affin“ weit zu fassen ist, denn Unternehmen der Baubranche, Handwerksbetriebe, Sicherheitsfirmen und Unternehmer der Gastronomie und Hotellerie und des Facility-Managements verdienen dort alle ihr Geld“, meint Bürgermeisterin Michaela Schreiber.

Von Zossen aus ist der BBI in einer halben Stunde zu erreichen. „Er ist aber weit genug entfernt, um nicht unsere Grundstückspreise in die Höhe zu treiben“, sagt Schreiber. „Auch der Lärm und die Abgase betreffen uns hier nicht.“ Das erspare teuren Lärmschutz in den Geschäftsräumen – der in flughafennäheren Gemeinden gerade Thema wird – und gewährleiste höhere Lebensqualität für Beschäftigte, die später in größerer Zahl zum ausgebauten BBI-Großflughafen pendeln können, ohne deshalb im Berliner Auspendler-Stau zu stehen.

### „Berlin bei Zossen“

Und so positioniert sich die Stadt auch als attraktives Zuhause für Familien mit „Blickrichtung Berlin“. Zossen liegt gerade einmal zwanzig Kilometer vor den Toren Berlins. Bis ins Zentrum der Hauptstadt ist es kaum doppelt so weit. „Mit dem Zug ist man in einer Dreiviertelstunde am Alexanderplatz, schneller geht es von Rudow zum Ku’damm auch nicht“, betont Zossens Stadtsprecher und Auspendler Axel Jürs. „Und die Umgebung hat mit Tauch- und Reitschulen, Kletterwald, unserem Strandbad Kallinchen am Motzener See und vielem mehr einen enormen Freizeitwert. Immer mehr Berliner entdecken unsere Stadt mit Wald- und Seenreichtum als Ausflugsziel und Naherholungsgebiet für Wochenendsitze.“

Wer qualifizierte Mitarbeiter vor Ort gewinnen oder an einen neuen Standort wie Zossen schicken will, braucht allerdings noch gewichtigere Argumente als den Freizeitwert. „Zossen engagiert sich deshalb besonders stark für seine Bildungslandschaft und für Familienfreundlichkeit“, sagt Jürs. Dafür erhielt es 2007 für den Ortsteil Zos-

sen die Auszeichnung „Familienfreundliche Gemeinde“ von Brandenburgs Sozialministerin Dagmar Ziegler überreicht. Zehn Kindertagesstätten und vier Horte in städtischer Trägerschaft, darunter eine Brandenburger Konsultationskita als regionales Musterbeispiel, sorgen für ein kinder- und elternfreundliches Klima und die steigende Attraktivität des Wohnortes Zossen. Eine weitere moderne Kita mit 160 Plätzen ist in Planung.

Wenn allerdings wie in den vergangenen beiden Jahren jährlich tausend Menschen zuziehen und der Stadt einen Nettozuwachs von jährlich rund hundert Einwohnern bescheren, werden weitere Betreuungskapazitäten nötig sein, weiß man in der Stadtverwaltung. Damit die Fortsetzung des Bildungswegs gelingt, stellt die Stadt als Träger auch an die Qualität ihrer Schulen hohe Ansprüche und investiert, wie der städtische Haushalt jährlich ausweist, erhebliche Summen in Ausstattung und Ganztagsfähigkeit. Die Anziehungskraft der Gesamtschule mit gymnasialer Oberstufe auf Schüler aus dem ganzen Landkreis zu erhalten, ist deshalb auch bei Nachbarschaft mehrerer Gymnasien kein Problem.

„Unsere Abiturienten sind regelmäßig unter den besten und leistungsfähigsten des Landkreises zu finden“, merkt die Bürgermeisterin nicht ohne Stolz an und honoriert das mit städtischen Prämien für Einser-Abis. „Und welche Schule bietet schon eine AG Wasserski an?“ Auch die Oberschule wird derzeit um WAT-Räume (WAT steht für Wirtschaft, Arbeit, Technik) und -Werkstätten ausgebaut. Mit praxisorientiertem Unterricht in den Fächern Metall-, Textil- und Gastronomegewerbe soll jungen Leuten der Einstieg ins Berufsleben erleichtert werden. „Da wird jungen Leuten auch eine Zukunft als qualifizierte Arbeitskräfte eröffnet, die Unternehmen künftig händeringend suchen werden“, weist Wirtschaftsförderer Grunow nachdrücklich auf den Zusammenhang zwischen einer qualitätsvollen Bildungslandschaft und den wirtschaftlichen Chancen einer Kommune im 21. Jahrhundert hin. ■

Kontakt  
**Wirtschaftsförderung Zossen**  
**Günter Grunow**  
**Tel. 03377 3040-471**  
**guenter.grunow@svzossen.brandenburg.de**  
**www.zossen.de**



Berliner Flughäfen – Airport Advertising

# Fast 40.000 Kontakte pro Tag

**Der Flughafen Berlin-Tegel ist ein Ameisenhaufen, ein Umschlagplatz, ein Tor zur Stadt. Und damit ein ideales Umfeld für Werbung.**

Kontakt  
Berliner Flughäfen –  
Airport Advertising  
Manfred Schüßler  
Tel. 030 4101-4505  
manfred.schuessler@  
berlin-airport.de

Pro Tag sind es 39.689 Passagiere, die auf dem Gelände in Tegel unterwegs sind. Tendenz trotz nahender Schließung steigend. Ob im Warteraum, am Gepäckband, in der Drehtür, am Taxistand oder in der Gangway – der Flughafen im Berliner Norden bietet Werbungtreibenden unzählige Möglichkeiten, potenzielle Kunden zu erreichen.

„Die Berliner Flughäfen sind der drittgrößte Flughafenstandort in Deutschland. Tegel bildet dabei das Rückgrat im Berlin-Verkehr“, erklärt Prof. Dr. Rainer Schwarz, Sprecher der Geschäftsführung und kaufmännischer Geschäftsführer der Airports Berlin. 127 Flugziele in 43 Ländern waren es allein im vergangenen Jahr, die von Tegel aus angesteuert wurden. Macht im Durchschnitt pro Tag 442 Starts und Landungen. Die KLM Royal Dutch Airlines aus den Niederlanden, Continental Airlines aus den USA und Hainan Airlines aus China sind nur drei von 57 Fluggesellschaften, die ab Tegel fliegen.

Viel Betrieb also nicht nur auf den Start- und Landebahnen, sondern auch im berühmten Hexagon des Flughafenterminals. Zehntausende Passagiere, Hunderttausende Blicke Tag für Tag. Ein Kapital, das die Berliner Flughafen-Gesellschaft gleich mehrfach nutzt. Längst ist das so genannte Non-Aviation-Geschäft Haupteinnahmequelle von Airports weltweit. Bis zu 80 Prozent der Umsätze kommen aus Restaurants, Geschäften und Parkplätzen und eben Werbeflächen.

„Weil unsere Passagierzahlen weiter steigen, haben wir trotz der geplanten Schließung im Jahr 2011 diesen Bereich sogar noch ausgebaut“, betont Flughafenchef Schwarz. Neue Flächen für Formatwerbung oder freie Installationen (auch in 3D) sind hinzugekommen – drinnen und draußen. Darüber hinaus bietet der Flughafen auch Platz für langfristiges Corporate Branding oder eintägige Promotionen. Ganze Bereiche können in komplette Erlebniswelten verwandelt werden.

Besonders stolz sind Schwarz und die Vermarkter der Flughafenwerbung auf die Zielgruppen, die sie Werbekunden bieten können: Persönlichkeiten aus Politik, Wirt-

schaft, Wissenschaft, Kultur und Sport sind dabei, Business-Reisende mit einer überdurchschnittlichen Kaufkraft und die vielen Berlinbesucher. Dank der großen Erfahrung der Flughafenwerber um Manfred Schüßler und den ihnen vorliegenden Untersuchungen über die Besucherströme können Werbungtreibende ihre Zielgruppe ganz gezielt erreichen. Für jeden einzelnen Werbestandort liegen konkrete Zahlen vor.

„Wir bieten ganz besondere Chancen, mit den Flugreisenden in Kontakt zu kommen“, sagt Schüßler und betont die Ausnahmestellung des Standorts: „Tegel ist einer der Hauptverkehrsknotenpunkte von Deutschlands wirtschaftlichem, wissenschaftlichem und kulturellem Zentrum und lässt viel Raum für Kreativität und außergewöhnliche Ideen.“





**Klare Ansagen für herausragende Ergebnisse:**  
Vertriebsmanagerin Anita Hanika-Zielinski

Foto: Jan D. Walter

Koebcke GmbH

## Kataloge, Kalender und Co.: kleine Auflagen, hohe Qualität

**W**enn Offset-Druckereien Bücher oder Kataloge produzieren, dann rattern über Stunden immer wieder dieselben Seiten aus den Maschinen. Bei der Koebcke GmbH in der Gartenfelder Straße in Berlin-Spandau ist das anders. Vertriebsmanagerin Anita Hanika-Zielinski und ihre Kollegen wechseln in der Regel nach zehn, zwanzig Exemplaren die Motive und Texte. Der Grund: Bei Koebcke entstehen Fotobücher, Kalender und Messeprospekte in kleinen Auflagen. „Alles sehr hochwertig, in Offsetqualität, zu bezahlbaren Preisen“, versichert Hanika-Zielinski. „Nicht wie sonst üblich mit dem Digitalkopierer oder in großen Auflagen in der Offset-Druckerei.“

Auf rund 700 Quadratmetern haben die Experten von Koebcke eine vollständige Produktionsstrecke zum Buchdruck aufgebaut. „Mehrere tausend Fotobücher in Hardcover- oder Softcoverqualität stellen wir täglich her“, so die Vertriebsmanagerin. Rund eine Mio. Euro hat Koebcke gerade erst in neueste Drucktechnik für den „Print on demand“-Bereich investiert. Ein weiterer Ausbau findet im September dieses Jahres statt. Dann werden auf der Etage über der jetzigen Produktionsstätte (noch einmal rund 200 Quadratmeter) Bücher in Hochglanzqualität hergestellt. Vor allem Industriekunden hat das Berliner Traditionsunterneh-

men im Blick. Nirgendwo sonst in der Region könnten diese Auftraggeber kleine Auflagen so hochwertig drucken lassen wie bei Koebcke, betont Anita Hanika-Zielinski. Schnell und flexibel geht's auch: „Wir garantieren, dass wir innerhalb kürzester Zeit auch mit dem dicksten Fotobuch oder Messe-Katalog fertig sind.“ Alles, was bei Koebcke gedruckt wird, kann auch personalisiert verarbeitet werden. Der Clou daran: jede einzelne Seite eines Gesamt-Dokumentes, welcher Art auch immer, kann individuell personalisiert werden. „Mit dieser Dienstleistung sind wir auch bei hohen Auflagen preislich unschlagbar“, versichert Hanika-Zielinski. Leistungen, die europaweit nachgefragt werden. Kunden aus Italien, Frankreich, der Schweiz oder Großbritannien kommen immer wieder gern darauf zurück.

Neu entdeckt wird Koebckes von immer mehr Endverbrauchern. Über das Internet können ganz bequem individuelle private Druckerzeugnisse wie Dissertationen, Babybücher oder der erste eigene Roman bestellt werden. Oft tatsächlich in einer Auflage von nur einem Exemplar. Zudem sind Anita Hanika-Zielinski und ihre Kollegen in Spandau auch als Dienstleister für Holtzbrinck-Töchter aktiv, die wiederum für große TV-Sender und Drogeriemarktketten arbeiten. Ein Markt, der stetig wachse, heißt es bei Koebcke. ■

Kontakt

**Koebcke Information Partners**

**Koebcke GmbH**

**Niederlassung Berlin**

**Anita Hanika-Zielinski**

**Gartenfelder Str. 29 – 37**

**Gebäude 31**

**13599 Berlin**

**Tel. 030 34627259**

**spandau@koebcke.de**


**www.koebcke.de**

Anzeige



Motogadget in Kreuzberg liefert Motorradinstrumente für die Custom-Szene auf der ganzen Welt

# Von der Hobbybude zur Edelmanufaktur



**Firmengründer Garrit Keller blickt in seinen Tocho-Rückspiegel**

**Text und Foto** Carl Clög

**D**avon träumen viele: Das Hobby zum Beruf machen. Der 34-jährige Berliner Maschinenbau-Ingenieur Garrit Keller fährt leidenschaftlich gern Motorrad und besitzt gleich drei Exemplare: ein restauriertes Renngespann der italienischen Traditionsmarke Moto Guzzi, eine moderne amerikanische Harley-Davidson Sportster und eine Kawasaki Z400 aus den frühen 80er-Jahren. Guzzi und die Sportster glänzen, wie man es von einem Motorrad-Freak erwartet: makellos, blitzender Chrom, perfekt gepflegt.

Nur die Kawa sieht etwas traurig aus. Der Tank verbeult, der blaue Lack stumpf, die Sitzbank zerschissen. Sie ist Kellers Dienst-Motorrad. „Entwicklungsträger“ nennt er sie. Man könnte auch sagen: Erbkönig für Motorrad-Hightech.

Schon das Einschalten der Zündung funktioniert anders als gewohnt. Keller steckt keinen Schlüssel in das – ohnehin fehlende – Zündschloss. Stattdessen schwenkt er seinen Schlüsselbund an der linken Seite des Motorrades entlang, worauf sich die Zündung wie von Geisterhand au-

„Cleans“ Design mochte er schon immer. In den 90-er-Jahren – da war er gerade aus seiner Heimatstadt Delitzsch bei Leipzig nach Berlin gekommen und studierte Maschinenbau – hatte er ein selbst gebautes Cockpitinstrument an seine restaurierte Moto Guzzi montiert. Es bestand aus einem winzigen, eckigen, polierten Alu-Gehäuse mit einer schlichten LED-Anzeige. Auf der Fräse eines Semesterferien-Jobgebers hatte er das Gehäuse aus einem massiven Alu-Block geschnitzt. Am PC entwarf er die Schaltplatinen. „Es gab einfach kein Gerät zu kaufen, das mir gefiel, also habe ich mir selbst eines gebaut“, erinnert er sich.

Wenig später traf er Heiko Stahl (46), selbst Guzzi-Fan. Dem fiel sofort das selbstgebaute Instrument auf Kellers Maschine auf. Er hatte selbst schon vergeblich nach etwas Ähnlichem gesucht. Die beiden fachsimpelten, freunden sich an und waren sich einig, dass es da offenbar eine Marktlücke gebe. Keller war während des ersten Internet-Booms an mehreren Firmengründungen beteiligt.

Die beiden taten sich zusammen und gründeten ihr Unternehmen Motogadget, das zunächst allerdings kaum sichtbar war. Beide Gründer waren anderweitig zu sehr beschäftigt – Keller mit dem Studium, Stahl mit einem Job als Mediengestalter. Design, Schaltpläne, Display, Beschaffung der Komponenten, Montage, zahllose Details wie z. B. ausreichende Robustheit gegen die starken Vibrationen am Motorradlenker – drei Jahre dauerte es, bis die Liste abgearbeitet war. Außerdem lehnten die beiden es ab, sich Geld von der Bank zu leihen. Stahl: „Alles, was wir aufgebaut haben, gehört uns. Wir müssen niemandem etwas zurückzahlen.“

2002 war der erste Motosign-Prototyp fertig, ein metallisches flaches Halbrund, oben ein Kranz von LED-Leuchten für die Drehzahlanzeige, in der Mitte ein großes digitales Display für Geschwindigkeit und – auf Tastendruck – Temperatur oder Öldruck. Sogar die Beschleunigung lässt sich anzeigen, als physikalische Maßeinheit  $m/s^2$ . Ein weiteres Jahr dauerte es, bis die Prototypen gebaut und getestet waren und der aufwendige Produktionsprozess organisiert war. Die Gehäuse ließen Stahl und Keller zuerst bei einem tschechischen Metallbetrieb fräsen und polieren, später wechselten sie zu einem deutschen Zulieferer. Die Schaltungen entwarfen sie am PC, die Fertigung der Platinen gaben sie außer Haus. Die Endmontage aller Komponenten erledigte Keller in Handarbeit in seiner Wohnung. Firmenräume hatten die beiden noch nicht. Stahl programmierte währenddessen bei sich zu Hause den Webauftritt mit integriertem Online-Shop ([www.motogadget.com](http://www.motogadget.com)).

Heute hat Motogadget einen festen Firmensitz an der Köpenicker Straße in Kreuzberg und verkauft von dort seine Instrumente in die ganze Welt. Gefragt sind sie in der Custom- und Streetfighter-Szene, wo es vor allem auf ausgefallene Optik ankommt. Die Geräte, die bis zu 500 Euro kosten, verkaufen sich besonders gut in den USA und Japan. Erstmals hat dieses Jahr ein Serienhersteller ein Motogadget-Instrument verbaut: Confederate, deren handgefertigte Motorräder mit Preisen um 100.000 Euro zu den exklusivsten Bikes der Welt gehören. Nicht einmal die Finanz- und Wirtschaftskrise stört die Erfolgsgeschichte der Berliner Manufaktur. „In der Custom-Szene ist davon nichts zu spüren“, sagt Heiko Stahl. ■

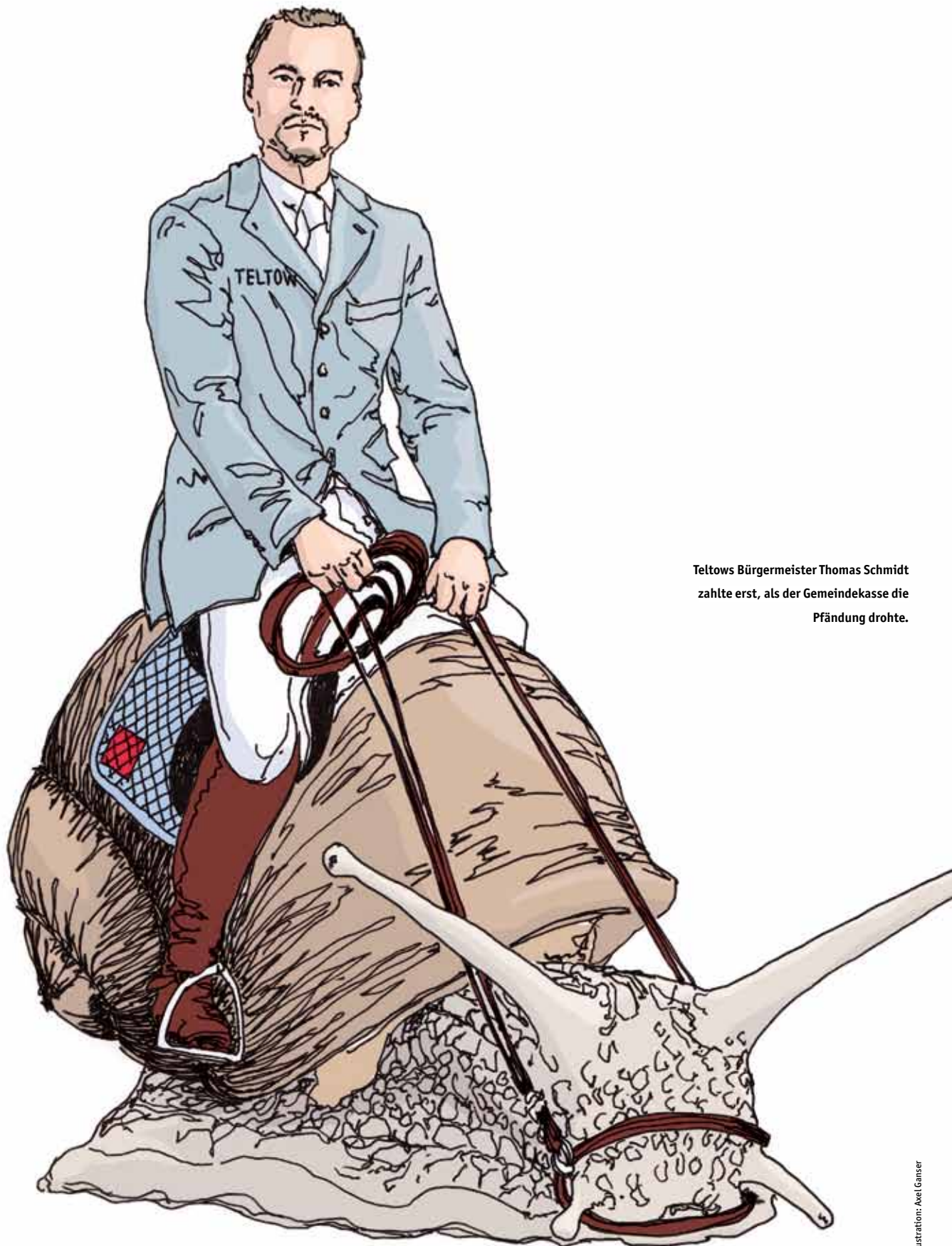
tomatisch einschaltet. Zu erkennen am Aufleuchten der – zweite Überraschung! – Rückspiegel-Anzeige. Kellers Kawa hat nicht nur kein Zündschloss, sondern auch keinen Instrumentenblock vor dem Lenker wie andere Motorräder. Drehzahl und Geschwindigkeit werden auf dem linken Rückspiegel in roten LED-Zahlen angezeigt.

Keller hat ein Lieblingswort, wenn er seine Vorstellung von Design beschreibt: „clean“. Er meint damit: puristisch, zurückgenommen, so reduziert wie möglich.



## FINANZEN

26 Schlechte Zahlungsmoral 30 Kreditwürdigkeit auf Augenschein 32 Ebbe bei öffentlichen Bauaufträgen



Teltows Bürgermeister Thomas Schmidt zahlte erst, als der Gemeindekasse die Pfändung drohte.

Illustration: Axel Ganser



Öffentliche Hände in Berlin und Brandenburg begleichen ihre Rechnungen erst nach langer Zeit

# „Wir zahlen nicht immer, wie sich das der Unternehmer vorstellt“

Text Christoph Lemmer

Drei Monate dauert es in der Regel, bis Auftragnehmer ihr Geld auf dem Konto haben.

Das hat der Gesetzgeber ausdrücklich so geregelt. Für manche wird es da schon eng.

Länger als zwei Jahre musste die Firma Rausch & Söhne in Jüterbog ihrem Geld hinterherlaufen, das die Stadt Teltow ihr schuldete. Die Rechnung sei nicht „prüffähig“, Mahnungen und Einsprüche seien „unsubstanziiert“, begründeten Bauamt und Bürgermeister Thomas Schmidt (SPD) ihr Tun. Sogar einen gerichtlichen Vergleich ignorierte die Stadt, bis Rauschs Anwalt bei der Kommunalaufsicht des Kreises Potsdam-Mittelmark die Vollstreckung einleitete. Eindeutig rechtswidrig habe sich die Stadt verhalten, meint der Hauptgeschäftsführer der Fachgemeinschaft Bau, Wolf Burkhard Wenkel, gegenüber dem Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg, der selbst von Beruf Rechtsanwalt ist.

Der Fall Rausch gegen Teltow ist nur die Spitze eines alltäglichen Problems, mit dem sich Lieferanten der öffentlichen Hände herumschlagen müssen. Ob Bau, IT, Büroausstattung oder Putzdienst – wenn Unternehmen öffentlichen Auftraggebern ihre Rechnungen schicken, warten sie häufig monatelang auf die fälligen Zahlungen. Anders als Rausch nehmen die meisten das zähneknirschend, aber klaglos hin. „Es gibt viele, die sich intern darüber äußern“, beobachtet Nils Ohl von der IHK Cottbus. Vor allem Baufirmen klagen über schlechte Zahlungsmoral. „Die öffentliche Hand zahlt in der Regel nicht fristgerecht“, ergänzt Wenkel.

Eigentlich dürfte es nicht vorkommen, dass öffentliche Hände ihre Rechnungen an private Unternehmen zu spät begleichen. Ein ganzes Paket von Gesetzen und Vorschriften regelt Zahlungsfristen und Fälligkeiten – von der Verdingungsverordnung bis zum „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“, das die rot-grüne Koalition im

März 2000 beschloss. Wie so oft, wenn der Gesetzgeber eher auf Show-Effekte setzt statt auf praktischen Nutzen, klingt das besser, als es ist.

## Von wegen Beschleunigungsgesetz

Zwar dürfen Unternehmen säumigen Kommunen und Ländern seitdem höhere Verzugszinsen berechnen – acht Prozent über dem Basiszins statt wie zuvor bis zu fünf Prozent. Auch der Zeitpunkt, ab dem die Schuldner in Verzug sind, ist jetzt eindeutig geregelt – nämlich 30 Tage nach Fälligkeit der Rechnung. Dafür aber hat der Gesetzgeber die Fälligkeitsfrist auf zwei Monate verlängert. Alles in allem darf sich ein öffentlicher Auftraggeber also drei Monate mit der Bezahlung Zeit lassen. „Diese Frist wird eigentlich immer ausgenutzt, auch wenn es keinen triftigen Grund gibt“, klagt Clemens Bober, der das Potsdamer Büro der Fachgemeinschaft Bau führt. Zusätzlich dürften die Behörden beim Verdacht auf Mängel die dreifache Summe dessen einbehalten, was für deren Beseitigung notwendig ist – und damit dreimal so viel wie vor Inkrafttreten des Gesetzes. Bober: „Unter dem Strich hat sich mit dem Beschleunigungsgesetz nichts geändert. Es wird eher noch langsamer bezahlt.“

Im Grundsatz bestreiten das die Behörden in Berlin und Brandenburg nicht einmal. „Wir zahlen nicht immer, wie sich das der Unternehmer vorstellt“, bekennt der Sprecher des Infrastrukturministeriums in Potsdam, Lothar Wiegand, erstaunlich offen. Allerdings halte sich seine Behörde, die jedes Jahr Aufträge im Wert von mehr als 300 Mio. Euro vergabe, strikt an die „gesetzlichen Zahlungsziele“. Die Berliner Senatsbauverwaltung will nach Aussage

ihrer Sprecherin Manuela Damianakis sogar etwas fixer sein, als der Gesetzgeber vorschreibt. Sie verweist auf eine interne „Allgemeine Anweisung zur Verkürzung der Zahlungsfristen bei Bauaufträgen“ aus dem Jahr 1999. Danach müssen Abschlagszahlungen auf Teilrechnungen „binnen zwölf Werktagen nach Zugang“ erledigt sein. Schlusszahlungen müssen „spätestens innerhalb eines Monats nach Zugang einer prüffähigen Schlussrechnung“ überwiesen sein.

### Zeit gewinnen mit Ausreden

Wann eine Rechnung „prüffähig“ ist, darüber gibt es allerdings regelmäßig Streit, vor allem bei Bauprojekten. Die Fachgemeinschaft moniert die häufig langsamen und umständlichen Prüfungsprozeduren. Hauptgeschäftsführer Wenkel nennt Kompetenzwirwar, Krankheiten oder Kuren in den Verwaltungen als häufigen Verzögerungsgrund für die Rechnungsprüfung. Bisweilen würden Abnahmetermine hinausgezögert. Bei manchen Projekten schalte die Verwaltung externe Sachverständige ein, was ebenfalls Zeit koste.

„Das Hauptproblem in der Praxis ist die Prüffähigkeit der eingereichten Unterlagen der Auftragnehmer“, bestätigt auch Behördensprecherin Damianakis, sieht allerdings die Ursache dafür eher bei den Unternehmen. Ja, sagt dazu Wenkel, „es kommt vor, dass ein Unternehmer Mist baut. Aber das ist die Ausnahme.“ Die Regel sei dagegen, dass „Zahlungsfristen nie eingehalten werden“. Die Erfahrung zeige auch, dass die Brandenburger Behörden – auch die Kommunen – meist etwas schneller bezahlen als die Berliner. Vergleichsweise vorbildlich und die schnellste aller

Behörden im Wirtschaftswunderraum BB sei das Potsdamer Finanzministerium, das die Aufträge im Brandenburger Hochbau vergibt.

### Wer murr, fliegt raus

Dass sich Unternehmen gegen schlechte Zahlungsmoral zur Wehr setzen, ist trotzdem die Ausnahme. Dabei sind die Folgen manchmal dramatisch. Die Fachgemeinschaft Bau weiß von Firmen, die wegen ausbleibender Zahlungen ihren Mitarbeitern fälligen Lohn schuldig bleiben mussten oder zahlungsunfähig wurden. „Aber sogar Leute, die pleite oder aus dem Geschäft raus sind, reden selten“, weiß Geschäftsführer Wenkel. „Man beißt nicht die Hand, die einen füttert“, lautet die Begründung. Im Klartext: Kaum jemand riskiere, sich bei den Ämtern unbeliebt zu machen und bei künftigen Aufträgen nicht mehr berücksichtigt zu werden.

Einer, der sich wehrte, hat genau diese Erfahrung gemacht: Der Jüterboger Fliesenlegerbetrieb Hans Rausch & Söhne. In den Sommerferien 2006 verlegte Rausch neue Fliesenböden in der Teltower Anne-Frank-Schule. Schon bei der Ausschreibung habe die Stadt geschlampt, erinnert sich Firmenchef Thomas Rausch. Der Untergrund unter dem alten Belag sei morsch und wellig gewesen, Fliesen habe man darauf nicht verlegen können. Er wandte sich an das Bauamt, organisierte eine Begehung und bekam das Einverständnis, auch den Untergrund zu sanieren. Die Zeit drängte, denn mit Schulbeginn mussten die Arbeiten fertig sein. Wurden sie auch, trotz des zusätzlichen Aufwandes.

## Wie Teltows Bürgermeister sich vor unangenehmen Fragen verdrückte

Teltows Bürgermeister Thomas Schmidt gibt sich gern als jovialer Kümmerer. „Sie kochen Kaffee, ich bringe den Kuchen mit“, buhlt er auf seiner Webseite um Einladungen beim Teltower Wahlvolk. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Am 27. September wird nicht nur der Bundestag neu gewählt, sondern auch der Teltower Bürgermeister. Da Schmidt sich gleich vier Rivalen gegenüber sieht, ist eine Entscheidung im ersten Wahlgang unwahrscheinlich. Schmidt muss kämpfen. Anders als andere Wahlkämpfer scheint er sich allerdings um den Kontakt zu Journalisten nicht besonders zu scheren. Unsere Versuche, Schmidt zum skandalösen Verhalten der Stadt Teltow gegenüber dem Unternehmer Rausch zu befragen, endeten ergebnislos.

Auf erste telefonische Anfrage bat seine Sekretärin um eine E-Mail, die sie sogleich bekam. Weitere Anrufe endeten stets mit der Auskunft, Herr Schmidt sei in einer Besprechung oder gerade nicht da. Sodann tauchten wir unangemeldet in seinem Büro auf. Leider könne er gerade nichts zur Sache sagen, teilte er, derart gestellt, mit. Er müsse zuerst noch einmal die Akten einsehen. Bis wann er das erledigt habe? Statt einer Antwort verkün-

dete er, die nächsten Tage verreist zu sein, nannte aber auf Nachfrage den Termin seiner Rückkehr.

Da riefen wir dann erneut an. Die Sekretärin beschied, er sei in einer Besprechung. Wann die zu Ende sei? In einer Stunde. Nächster Anruf, eine Stunde später. Niemand hebt ab im Bürgermeisterbüro. Wir sprechen auf die Voicemail und hinterlassen zum wiederholten Mal unsere Telefonnummer. Bis Redaktionsschluss meldete er sich nicht.

Fürsorglicher Rat an die Teltower Bäckerzunft: Herrn Schmidt sollten Sie Kuchen besser nur gegen Vorkasse verkaufen.



Foto: Webauftritt von Thomas Schmidt

### Hilfe vom Verband

Zunächst schien dann alles wie gewohnt zu verlaufen. Bauamt und Unternehmer trafen sich zur Abnahme. Das Teltower Amt war bis auf zwei Kleinigkeiten zufrieden. Rausch schickte die Schlussrechnung – und dann begann der Ärger. Das Bauamt kürzte die Rechnungssumme von insgesamt rund 40.000 Euro, so dass eine Restforderung von 6.118,89 Euro unbezahlt blieb. Rausch verschickte insgesamt fünf Mahnungen. Die Stadt stellte sich tot.

Dann schaltete sich die Fachgemeinschaft Bau ein. Deren Potsdamer Geschäftsführer Bober warf dem Bauamt vor, Rechnungspositionen „willkürlich verändert“ zu haben. Ein Sachbearbeiter antwortete, die „Unterlagen der Fa. Rausch ergeben selbst nach nur flüchtiger Betrachtung einige Widersprüche“. Die Schlussrechnungssumme sei „unklar“. Bober wandte sich an Bürgermeister Thomas Schmidt und monierte: „Nicht einmal der unstreitige Betrag wurde zur Auszahlung gebracht.“ Dabei habe derselbe Sachbearbeiter die Schlussrechnung „mit Korrekturen als sachlich und rechnerisch richtig bestätigt“. Dennoch wurde „trotz vielfältiger Mahnungen und Telefonate keine Zahlung geleistet.“ Bürgermeister Schmidt schrieb zurück, es würden „erneut unsubstanzierte Behauptungen und Forderungen erhoben, welche ich hiermit entschieden zurückweise“.

### Teltow zahlte einfach gar nicht

Inzwischen war ein volles Jahr vergangen, und Rausch platzte endlich der Kragen. Er klagte vor dem Landgericht Potsdam. Rausch ließ sich auf einen Vergleich ein,

der die Stadt verpflichtete, 5000 Euro zu zahlen. „Allerdings habe ich nur unter der Bedingung zugestimmt, dass die Stadt sofort bezahlt“, sagte Rausch zum Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg. Im Gegenzug sollte der Handwerker eine bei einer Versicherung verbürgte Gewährleistungsgarantie hinterlegen, die er auch unverzüglich nach Teltow schickte. Trotz Rechtswirksamkeit des Vergleichs zahlte die Stadt aber immer noch nicht. Zahlreiche Anrufe liefen ins Leere.

Also wurde wieder der Anwalt tätig und wandte sich an die Kommunalaufsicht des Kreises Potsdam-Mittelmark, um die Vollstreckung einzuleiten. Die Kommunalaufsicht sollte Vermögenswerte der Stadt Teltow ausfindig machen, die gepfändet werden können – in diesem Fall eine eher einfache Übung, weil Teltow dank seiner Speckgürtellage um Berlin eine der reichsten Gemeinden im Land ist. Bis zur peinlichen Vollstreckung wollte es dann aber auch Bürgermeister Schmidt nicht kommen lassen und ließ endlich die längst fälligen 5.000 Euro an Rausch und Söhne auszahlen. Als das Geld eintraf, waren mehr als zwei Jahre seit der Schlussrechnung vergangen.

Erklären kann sich Rausch das Verhalten der Stadt bis heute nicht. Er verweist darauf, dass er dort früher mehrere Aufträge problemlos ausgeführt und überdies in Berlin, für die Landeshochbauverwaltung und für öffentliche Auftraggeber in westlichen Bundesländern gearbeitet habe – stets ohne Konflikte. Aus Teltow hat er allerdings bis heute keinen Auftrag mehr bekommen. Wer so viel Ärger macht, der bleibt künftig außen vor. ■



Thomas Rausch, Geschäftsführer der Jüterbogener  
Fliesenlegerfirma Rausch & Söhne



Clemens Bober, Potsdamer Geschäftsführer  
der Fachgemeinschaft Bau

Fotos: Christoph Lemmer



Eine Studie aus den USA stellt fest:

# Ein Blick in Ihr Gesicht verrät die Kreditwürdigkeit

Text Rolf Rilke

**W**ie einfach könnte ein Gespräch beim Kreditberater der Hausbank verlaufen, müsste der nicht penibel nach Einkommen, alten Schulden, Grundbesitz und anderen Dingen fragen, ohne die keine Bank ein Darlehen überweist. Nach Ansicht der Finanzwissenschaftler Stephan Siegel, Jefferson Duarte und Lance Young genügt ein prüfender Blick ins Gesicht. In ihrer Studie mit dem Titel „Trust and Credit“ stellen sie fest, dass es eine „klare Korrelation“ zwischen der subjektiven Beurteilung von Gesichtszügen und den klassischen Bonitätsbewertungen von Banken oder Ratingagenturen gibt. Mit „nichts als einem Foto“ könnten auf einen Blick „wertvolle Informationen über die Bonität“ ermittelt werden.

Siegel, ein Hamburger, der seit zehn Jahren in den USA lebt, und seine Kollegen näherten sich dem Thema von der statistischen Seite und werteten Fotografien von 6821 Kreditsuchenden aus. Die fanden sie auf dem Webportal Prosper.com, einem Online-Marktplatz, der private Kreditsuchende und Geldgeber zusammenbringt. Wer Geld braucht, füllt am Bildschirm ein umfangreiches Formular aus, das neben den persönlichen Daten auch heikle Fragen enthält, etwa die, ob frühere Darlehen pünktlich zurückgezahlt wurden, für welchen Zweck das Geld bestimmt ist oder ob der Kandidat schon einmal einen Offenbarungseid leisten musste. Außerdem trägt der Kreditsuchende ein, wie viel Geld er benötigt und welchen Zins er zu zahlen bereit ist. Optional kann er ein Foto von sich beifügen. Potenzielle Geldgeber müssen sich ebenfalls registrieren und haben dann die Möglichkeit, sich unter den Kreditnehmern ihre Favoriten auszusuchen. Geldgeber und Geldsucher liefern sich einen regelrechten Wettbewerb. Je besser die Bonität, desto mehr potenzielle Geldgeber finden sich und unterbieten sich gegenseitig bei ihren Zinsforderungen. „Peer-to-Peer-Lending“ nennt sich dieses Konzept, ähnlich dem Peer-to-Peer-Musiktausch per File-Sharing im Internet. Mehr als 800.000 User haben sich zwischen 2006 und 2008 bei Prosper.com registriert.

Wie die Schufa oder andere Ratingagenturen bewertet auch Prosper.com die Bonität der Kandidaten nach

klassischen Methoden. Die Angaben werden auf einer Sieben-Punkte-Skala zusammengefasst, wobei ein Punkt für die höchste Kreditwürdigkeit steht, sieben Punkte für die niedrigste.

Zur Überprüfung ihrer These ließen die Forscher alle 6821 Fotos von wildfremden Menschen begutachten. Dabei nutzten sie eine weitere Online-Plattform, nämlich die Jobvermittlung „Mechanical Turk“ (MTurk), eine Tochtergesellschaft des Online-Händlers Amazon. Dort bieten sich kleine Dienstleister an, die überwiegend schnelle Jobs erledigen, die online erteilt und online geliefert werden. Dazu zählt etwa das Übersetzen von Texten, Katalogisierungsarbeiten oder das Niederschreiben von Sprachaufzeichnungen. Auf dieser Plattform heuerten sie ihre Gesichts-Gutachter an, denen sie die Fotos der Kreditsuchenden vorlegten. Vorsichtshalber ließen sie jedes Foto von 25 unterschiedlichen Gutachtern beurteilen. Die Fragen, die die Gutachter zu beantworten hatten, waren standardisiert. Persönliche Daten oder das Kreditscoring der Abgebildeten erfuhren die Gutachter nicht. Sie hatten ihr Urteil allein auf Basis der Fotos zu treffen, „damit sie nicht von Krediteinstufungen oder anderen Daten beeinflusst werden“, schreiben die Wissenschaftler.

Von den Ergebnissen zeigten sie sich überrascht. „Interessanterweise zeigen unsere Messungen annähernd dieselben Resultate wie die traditionellen Messungen der Kreditwürdigkeit“, resümieren Siegel und Kollegen in ihrer Studie. Kreditaspiranten mit schlechter Index-Einstufung wurden von den Gutachtern allein nach Augenschein der Fotos ähnlich schlecht bewertet, solche mit guten Noten erschienen auch den Gesichtskontrolleuren vertrauenswürdig. Der Zusammenhang zwischen Scoring-Wert und Foto-Gutachten sei auch in harten Zahlen zu fassen. Kreditnehmer, deren Gesicht den Gutachtern eher dubios erschien, mussten im Schnitt 1,82 Prozentpunkte mehr Zins akzeptieren als Bewerber mit treuherzigen Gesichtszügen.

Zumindest hierzulande dürften Kreditgeber trotzdem an den Systemen von Scoring und Rating festhalten und sich nicht mit dem Blick ins Gesicht des Bewerbers



Wer beim Kreditgespräch einen guten Eindruck macht, hat bessere Chancen auf eine Zusage. Das fanden Stefan Siegel und zwei Forscherkollegen in den USA heraus.

begnügen. „Die Einführung subjektiver Kriterien wie des Gesichtsausdrucks ziehen wir nicht in Betracht“, sagt etwa Postbank-Sprecher Hartmut Schlegel.

Auf Skepsis stößt die Studie auch beim Wirtschaftspsychologen Detlef Liepmann, Professor an der Freien Universität Berlin. Er bemängelt, Siegel sei zu leichtfertig mit dem Begriff der Vertrauenswürdigkeit („trustworthiness“) umgegangen und lasse offen, was darunter genau zu verstehen sei. Liepmann äußert auch grundsätzliche Bedenken. Unter dem Gattungsbegriff „Ausdruckspsychologie“ werde „schon ewig“ versucht, äußere Merkmale mit Merkmalen der Persönlichkeit in Verbindung zu bringen.

„Diese Disziplin konnte allen empirischen Anforderungen nicht gerecht werden“ und sei darum „Gott sei Dank“ verschwunden. Außerdem hege er Zweifel an der Seriosität von Prosper.com.

Tatsächlich vermittelt Prosper.com wegen Einsprüchen der US-Behörden seit Ausbruch der Finanzkrise keine neuen Darlehen mehr. Das Grundprinzip des Peer-to-Peer-Lending gibt es allerdings nach wie vor, inzwischen auch in Deutschland. Hier bieten die Portale Smava.de und Auxmoney.de einen identischen Service für Kreditgeber und -nehmer an. Diese Angebote jedenfalls seien seriös, urteilte der Finanztest der Stiftung Warentest. ■



Im Landkreis Spree-Neiße brummt das Konjunkturpaket II. Landrat Dieter Frieße (2. v. l.) und Rektorin Gerlinde Winter (2. v. r.) beim Baubeginn für eine neue Turnhalle in Guben für 1,34 Mio. Euro.



In Berlin brummt es noch nicht so richtig. Die Grundschule am Brandenburger Tor (Wilhelmstraße, Mitte) wird noch eine Weile vor sich hin gammeln.



Unternehmen in Berlin und Brandenburg hoffen auf Aufträge aus dem Konjunkturpaket II

# Auftragsflut in Brandenburg, Ebbe in Berlin

Text Christoph Lemmer

Die Milliarden aus dem Konjunkturpaket II sollen durch die aktuelle Krise helfen.

In Berlin kommen die Aufträge von Stadt und Bezirken nur langsam. Einige

Brandenburger Kommunen decken die Betriebe dagegen massiv mit Arbeit ein.

„**O**rdnungspolitisch“, sagt Wolf Burkhard Wenkel, Hauptgeschäftsführer der Fachgemeinschaft Bau in Berlin und Brandenburg, „hätten wir uns gar kein Konjunkturprogramm gewünscht. Eine Senkung der Mehrwertsteuer wäre besser gewesen“. Aber das sah die große Koalition, die die Mehrwertsteuer ja selber erhöht hatte, bekanntlich anders.

So beschlossen Bundestag und Bundesrat Extra-Ausgaben aus Steuer- und Schuldenmitteln in Höhe von 10 Mrd. Euro, an denen der Bund 75 Prozent und die Länder 25 Prozent zu tragen haben. Berlin hat damit 632 Mio. Euro zum Investieren für die Konjunktur, Brandenburg 525 Mio. Zusammen sind das 1,15 Mrd. Euro für den Wirtschaftswunderraum Berlin-Brandenburg.

Die größten Brocken daraus werden wohl in der Bauwirtschaft landen. Berlin hat ein Sonderprogramm Schulen in Höhe von 196 Mio. Euro aus dem Konjunkturpaket aufgelegt. Für die Hochschulen sind 131 Mio. vorgesehen, für die Sanierung der Dienstgebäude 104 Mio. Auch die 84 Mio. für Kindertagesstätten und die 54 Mio. für Krankenhäuser dürften zu einem großen Teil für Bauarbeiten ausgegeben werden. Andere Branchen müssen mit kleineren Anteilen vorlieb nehmen. Für IT-Infrastruktur und „Spezialfahrzeuge“ sind 30 Mio. Euro eingeplant, und die bei guter wie schlechter Konjunktur verlässlich immer schlecht wirtschaftenden Bäderbetriebe bekommen einen Extra-Schluck in Höhe von sechs Mio. Euro.

In Brandenburg ist die Lage ähnlich. Zwei Drittel seiner 524 Mio. will das Land auf Wunsch von Ministerpräsident Matthias Platzeck in die Bildungsinfrastruktur stecken. Ein zweiter Schwerpunkt liegt in der Förderung finanzschwacher Gemeinden.

Zudem waren die Brandenburger ausgesprochen schnell. Landesregierung, Kreise und Kommunen hatten sich schon im Februar auf die Grundzüge geeinigt. Ebenso flott gingen die ersten Aufträge hinaus. Die Fachgemeinschaft Bau beobachtet in den Kreisen Uckermark und Spree-Neiße eine regelrechte Flut von Aufträgen an Mitgliedsunternehmen mit Gesamtumfängen von knapp je 4,5 Mio. Euro. In Potsdam nennt die Fachgemeinschaft die Auftragsflut gar

„dramatisch“ – wobei hier dramatisch gut gemeint ist. Noch im Verlauf des Sommers sei das Konjunkturpaket in ganz Brandenburg „marktfähig“, entsprechend hätten sich die Landräte geäußert, sagt Wenkel.

Etwas langsamer geht Berlin zu Werke. Wenkel rechnet erst nach den Sommerferien mit einem spürbaren Auftragseingang. Offenbar sind die Verwaltungen der städtischen Bauträger (überwiegend die Bezirks-Bauämter) schlicht überlastet. In den vergangenen Jahren haben sie wegen der katastrophalen finanziellen Lage der Hauptstadt nur noch selten größere Aufträge abwickeln können und darüber wohl einiges Know-how verloren. Der Sprecher der Senats-Schulverwaltung, Kenneth Frisse, sagte, seine Behörde verschaffe sich selber erst einen Überblick, „warum es an einigen Stellen hakt“.

Die Senatsbauverwaltung, die nur einen vergleichsweise kleinen Anteil von 10 Prozent der Mittel aus dem Konjunkturpaket vergibt, sieht sich dagegen „im Plan“ – der allerdings äußerst großzügig gefasst ist. Demnach sollen 40 Prozent der Aufträge erst im November vergeben werden, sagte Sprecherin Manuela Damianakis zum Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg. Wirtschaftsminister Harald Wolf beteuerte dagegen am 13. Juni beim Verein Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI), Aufträge in Höhe von 370 Mio. Euro – also mehr als die Hälfte des gesamten Berliner Konjunkturpakets – seien bereits vergeben. Das stimmte offensichtlich nicht, denn zwei Wochen später sprach seine Verwaltung von drei Mio. Euro.

Bei den Unternehmen ist davon freilich noch wenig zu spüren. Sollte sich das demnächst ändern, könnte sich allerdings gleich der nächste Engpass zeigen. Schulverwaltungssprecher Frisse unkt, auch die Berliner Bauunternehmen seien schon lange nicht mehr an eine brummende Konjunktur gewöhnt. Auch Fachgemeinschafts-Chef Wenkel fragt sich, ob die Kapazitäten der Branche reichen werden. Kleinere Handwerksbetriebe, die offenbar zu den ersten gehören, die Aufträge aus Konjunkturpaket-Mitteln erhalten, rüsten sich bereits und heuern verstärkt Leiharbeiter an – Stellen, die nach Auslaufen des Programms schnell wieder abgebaut werden können. ■

## AUSSENWIRTSCHAFT

34 China ruft 36 Chance genutzt 39 Türen öffnen in Asien 40 Konsumboom am Bosphorus 43 Türkeihilfe aus Berlin

---





Riesiges Potenzial für Investoren aus Berlin und Brandenburg in Peking, Shenyang und Harbin

# Auf der Mauer, auf der Lauer sitzt 'ne große Chance

Texte und Fotos Ghazal Ahmadi

Unternehmer und Verbandsvertreter aus Berlin und Brandenburg besuchten

den Nordosten Chinas. Sie knüpften Kontakte und schlossen Kooperationen.

Wirtschaftswunder-Redakteurin Ghazal Ahmadi begleitete die Delegation exklusiv.

China ist groß, bevölkerungsreich und als kommunistischer Staat bemerkenswert kapitalistisch. So weit, so bekannt. Dass der Nordosten des Landes aber für wirtschaftliche Kooperationen ein vielversprechendes Reservoir beherbergt, ist vielleicht weniger bekannt. Gerade mal zwei Prozent der deutschen Unternehmen in China haben sich in der Provinz Lianoning angesiedelt, in Heilongjiang und Jilin sind es noch weniger. Rund 75 Prozent aller deutschen Unternehmer sitzen dagegen in Shanghai, Peking und Jiangsu. Jetzt wirbt der Nordosten Chinas mit seinen erheblichen Rohstoffressourcen und sucht Kooperationspartner für Industrieentwicklung, Forschung und Produktion.

Und so machten sich im Juni zehn Unternehmer aus Berlin und Brandenburg sowie Vertreter des Brandenburger Wirtschaftsministeriums, der IHK Ostbrandenburg und der ZukunftsAgentur Brandenburg auf, um neue Kooperationsfelder zu erschließen und Geschäfte im Nordosten Chinas zu machen. Mit Erfolg (siehe Infobox auf Seite 37). Die Kompetenzen der Abordnung lagen vor allem in den Bereichen Logistik, Geoforschung, Getreideverarbeitung und Agrartechnik. Begleitet wurden die Berliner und Brandenburger von 14 Mitstreitern aus fünf anderen Bundesländern.

## Schwerindustrie und gigantische Gewerbeparks

Vor Ort wurde schnell klar: Die Modernisierung des alten Schwerindustriegürtels mit den Provinzen Liaoning, Jilin und Heilongjiang lässt sich die chinesische Regierung

einiges kosten. Seit August 2007 hat sie mit dem ambitionierten „Plan of Revitalizing Northeast China“ verstärkt in den Ausbau der Infrastruktur, die Modernisierung der alten Industriebasen, den Umweltschutz sowie in den Aufbau moderner Hochtechnologieunternehmen investiert. So ist die Region im Begriff, sich als gewichtiger Industriestandort zu entwickeln.

Zeugnis dafür sind gigantische Gewerbeparks, die im Nordosten entstehen. „Hunnan New District“ in Shenyang (Provinz Liaoning) war eine der ersten Anlaufstationen der Unternehmer aus Deutschland. Auf rund 120 Quadratkilometern entsteht hier ein Industriezentrum, dessen Betreiber weiter auf Wachstum setzen und gezielt deutsche Investoren ansprechen. Die Automobilbauer VW und BMW sowie der Zulieferer ThyssenKrupp sind schon da. Und auch immer mehr deutsche Mittelständler haben sich in den (Hochtechnologie)-Entwicklungszonen im Nordosten Chinas niedergelassen. Dass China für deutsche Unternehmen ein gutes Pflaster ist, belegen die Statistiken: Vier von fünf deutschen Unternehmen erreichen oder übertreffen ihre Ziele in China spätestens nach vier Jahren.

Auf der zweiten Etappe in Harbin zeigte sich, dass mit Produkten und Technologie „made in Germany“ trotz des Vormarsches der USA, Japans und Russlands weiterhin gepunktet werden kann. Dennis Wilken, Referatsleiter für Markteintritt der Außenhandelskammer (AHK) in Peking, nennt dies „das deutsche Qualitätsklichee“. So präsentierten die Teilnehmer der Delegation am Rande ➤ Seite 38



Die Unternehmer brachten konkrete Kooperationen aus China mit

## Die Chance genutzt



Die deutsche Wirtschaftsdelegation bei Yang Yazhou, dem Vizebürgermeister von Shenyang und Beauftragten für Außenwirtschaft

**Eberhard J. Trepel**, Direktor des Global Trade Forum Berlin sowie von Trepel & Associates, war gleich mehrfach erfolgreich: Mit der Rechtsanwaltskanzlei Sun & Associates in Harbin vereinbarte er eine Kooperation bei Investition, Ansiedlung und Fördermittelakquisition. Zudem wird eine Vertretung des German Global Trade Forum Berlin in Peking errichtet, und die Stadt Shenyang hat bereits um die Spezifizierung von Themenschwerpunkten für die künftige Zusammenarbeit gebeten. Aus Shanghai erreichte Trepel & Associates der Auftrag, die Shanghai International Wind Energy Exhibition and Conference im Hinblick auf den europäischen Windenergiesektor zu unterstützen. Bereits im April des kommenden Jahres soll dort eine „German Business & Technology Conference“ mit dem Schwerpunkt Windenergie stattfinden. Auch werden Trepel & Associates mit der in Guangzhou ansässigen Guangxin Lawfirm, einer der drei bedeutendsten chinesischen Kanzleien für den Kapital- und Finanzsektor, kooperieren. Die ebenfalls in Guangzhou ansässige Huazhan Exhibition Co. hat Trepel & Associates außerdem mit der Unterstützung bei der Erschließung der Messestandorte Xian und Guangzhou betraut.

**Kourosh Pourkian**, CEO der Pourkian Group, plant Großes. Zusammen mit dem chinesischen Biofleischproduzenten Super-Bio und dem deutschen Anlagenspezialisten Baader Group plant er, noch im Jahr 2010 das erste

Fleisch mit Super-Bio-Qualität auf den Markt zu bringen. **Prof. Dr. Kai Mertins**, Direktor im Bereich Unternehmensmanagement des Berliner Fraunhofer-Instituts für Produktionsanlagen und Konstruktionstechnik, war ebenfalls Teil der Delegation. Das Institut wird eine zusätzliche permanente Prüfung des Super-Bio-Fleisches vornehmen. Ziel ist ein vollkommen schad- und chemie-stofffreies Fleisch für den Export nach Europa.

**Udo Rudolph** besuchte den Nordosten Chinas für die Rapid Eye AG, die mit fünf eigenen Satelliten jeden Tag vier Mio. Quadratkilometer unserer Erde fotografiert, um zum Beispiel Biomasse oder die Nutzung öffentlicher Subventionen zu beobachten. Auch das „Office of Surveying and Mapping“ der Region Heilongjiang fand Gefallen an dem flinken Auge aus Brandenburg an der Havel und verhandelt bereits mit dem chinesischen Vertriebspartner, der Beijing Earth Observation Inc.

**Mark Renner** vom LogistikNetz Berlin-Brandenburg konnte mit dem chinesischen Gegenpart, dem „Bonded Logistic Zone Management Committee“ einen Gegenbesuch für das Frühjahr des kommenden Jahres verabreden, um ein Kooperationsabkommen vorzubereiten. Zudem wird sich das LogistikNetz Berlin-Brandenburg auf der „Transport Logistic 2010“ in Shanghai präsentieren, um weitere Verbundprojekte auf den Weg zu bringen.



Die Kooperationsvereinbarung zwischen Brandenburg und der Provinz Heilongjiang wird von Andreas Timmermann (Wirtschaftsministerium) und Zhao Erli (Außenamt Heilongjiang) unterzeichnet.



Siasun-Geschäftsführer Qu Daokui zeigt der Delegation die Struktur seiner Robotik- und Automationsproduktion.



Kai Mertins (Fraunhofer Institut), Kourosh Pourkian (Baader) und Mark Renner (LogistikNetz Berlin-Brandenburg, v. L.) tauschen ihre Erfolgsbilanz aus.

der Wirtschafts- und Handelsmesse im Rahmen des „German Business & Technology Forum Harbin 2009“ ihre Regionen und Unternehmen.

## Gegenbesuch aus China

Erste konkrete Vereinbarungen folgten. In Anwesenheit von Gouverneur Li Zhanshu wurde zwischen der Provinz Heilongjiang und dem Brandenburger Wirtschaftsministerium ein „Agreement of Cooperation“ unterzeichnet. Ziel ist es, im Bereich alternativer Energien und Biogas zu kooperieren. Zudem wurden Vereinbarungen über inhaltliche Zusammenarbeit in den Bereichen Landwirtschaft,

Geoinformation und Luftfahrt getroffen. Eine Kooperation mit viel Dynamik. Anfang dieses Monats war bereits die Vizegouverneurin von Heilongjiang, Li Vanzhi, zum Gegenbesuch in Brandenburg (siehe auch Interview auf der Seite nebenan).

Prof. Dr. Andreas Timmermann, Referatsleiter für Außenwirtschaft im Brandenburger Wirtschaftsministerium, wertet dies als ungewöhnlich schnellen Erfolg und Anerkennung der deutschen Bemühungen. In den kommenden Monaten sollen die neu geknüpften Verbindungen auf politischer und unternehmerischer Ebene verstärkt und weiter konkretisiert werden. ■



Im Fachgespräch: Juristin Shuji Zheng und Michael Dreesmann (Geokomm Networks) diskutieren die Reiseergebnisse.



Abschied von Peking: Im Longtan Park endet die Wirtschaftsreise der Berlin-Brandenburger Unternehmer.

B2B-Botschaften für den Mittelstand.

45.000 Entscheider in der Berliner und Brandenburger

Wirtschaft lesen uns.

Und Sie sind einer davon.



- Ja, bitte senden Sie mir auch die kommenden Ausgaben des Wirtschaftswunders Berlin-Brandenburg **kostenfrei** zu.
- Nein, bitte nehmen Sie mich aus Ihrem Verteiler.

Name, Vorname

---

Firma

---

Funktion

---

Straße und Hausnummer

---

Postleitzahl und Ort

---

E-Mail (optional)

---

Senden Sie diese Seite per Fax an **030 3309986-99** oder schicken Sie uns eine E-Mail an **verlag@wirtschaftswunder-bb.de**.



# „In Asien können wir noch Türen öffnen“



Andreas Timmermann ist Referatsleiter für Außenwirtschaft, Marktzugang und internationale Beziehungen im Brandenburger Wirtschaftsministerium. Wie geht's nach der Chinareise weiter, wollte Ghazal Ahmadi vom Leiter der Delegation wissen.

*Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg: Was haben Sie auf politischer Ebene mit nach Hause gebracht?*

**Prof. Dr. Andreas Timmermann:** Das wichtigste Ergebnis ist, dass beide Seiten sich ernsthaft um eine enge Kooperation bemühen. Anfang August war die Vize-Gouverneurin von Heilongjiang Li Vanzhi mit einigen Begleitern zum Gegenbesuch bei uns. Der Auftrag kam vom Gouverneur, was gemeinsam mit dem sehr frühen Zeitpunkt die Bedeutung der Entwicklungen der vergangenen Monate verdeutlicht. Die Vize-Gouverneurin besuchte einige Unternehmen, die auch in China dabei waren. Hier wurden erste Ideen einer Kooperation besprochen. Gemeinsam mit der Vize-Gouverneurin hat das brandenburgische Wirtschaftsministerium weiter an dem in Heilongjiang unterzeichneten „Agreement of Cooperation“ gearbeitet. Wir sind hier ein gutes Stück vorangekommen und haben Schwerpunktfelder definiert, in denen die Überlappungsbereiche besonders groß sind. So planen wir, in Logistik, Agrartechnologie und Geoinformation stärker zusammenzuarbeiten. China hat zudem bei den erneuerbaren Energien weitere Ideen, zum Beispiel im Bereich Geothermie. Bereits für Anfang 2010 wurde der Besuch einer chinesischen Unternehmerdelegation in Brandenburg geplant.

*Wo sehen Sie noch Potenzial in den deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen?*

**Timmermann:** Je weiter Partner voneinander entfernt sind, desto mehr muss eine Zusammenarbeit aufeinander abgestimmt sein und dazu international höchsten Ansprüchen genügen. Da haben wir bei den gewählten Themen und den Unternehmen für die Chinareise einen guten Mix gefunden. Aus den ausgewählten Bereichen werden sich neue Felder für uns ergeben. In der Logistik beispielsweise hängt so viel dran, da kann man sich in der Zukunft noch viel vorstellen.

*Haben die Chinakontakte Modellcharakter für andere Partnerschaften?*

**Timmermann:** Die Wachstumsraten im Export sind in Brandenburg enorm hoch, allerdings war das Ausgangsniveau sehr gering. In den vergangenen Jahren hatten wir jeweils ein Plus im zweistelligen Bereich; das müssen wir stabilisieren. Deshalb planen wir im Wirtschaftsministerium, in Länder zu gehen, in denen wir als Ministerium wichtig sind. So sind in Asien oder Osteuropa Ministerien noch in der Lage, Türen zu öffnen, und das machen wir natürlich gerne. ■



**Remzi Kaplan, Chef der Türkisch-Deutschen  
Unternehmervereinigung**

Am Bosphorus wachsen Wirtschaft und Wohlstand auch in der jetzigen Krise

# Türkei sucht deutsche Investoren

Texte Franz Michael Rohm

Ergebnisse der ersten gesamt türkischen Grundlagenstudie machen Mut für

Investitionen in der Republik. Als Unterstützer für Berlin-Brandenburger

Unternehmen bietet sich die Türkisch-Deutsche Unternehmervereinigung (TDU) an.

Lesen Sie das Interview mit ihrem Vorsitzenden Remzi Kaplan auf der nächsten Seite.

Mehr als zwei Drittel der türkischen Bevölkerung sind mit ihrem Leben zufrieden, die Konsumbereitschaft ist auch in Zeiten der Krise hoch, Freizeit und Einkaufen gelten als die wichtigsten Lebensziele. Das sind die Ergebnisse einer Studie des Marktforschungsinstituts Liljeberg Research International.

Trotz Krise sei immerhin in jedem sechsten türkischen Haushalt für 2009 der Kauf eines Pkw geplant, fanden die Forscher heraus. Im Vergleich zu Deutschland, wo mehr als 80 Prozent der Bürger einen Computer besitzen, verfüge in der Türkei aber nur ein Drittel der Bevölkerung über einen eigenen PC. Ein Zustand, der sich in den kommenden fünf Jahren drastisch ändern werde. Denn, so fanden die Experten bei Liljeberg heraus: Geldanlagen bleiben in der Türkei derzeit nahezu ungenutzt. Lediglich sechs Prozent der Befragten haben ein Tages- oder Festgeldkonto, nur drei Prozent investieren in Aktien oder Fonds.

Im Bereich Freizeit liegt die TV-Nutzung ganz vorn, mit einem Konsum von durchschnittlichen 3,8 Stunden. „Shoppen“ ist vor „Spazierengehen“, „Telefonieren“ und „Familienausflüge unternehmen“ die häufigste Freizeitbeschäftigung.

Ebenfalls interessant ist, dass ein Drittel der türkischen Bevölkerung seine finanzielle Lage positiv einschätzt, zwei Drittel glauben, dass sich die finanzielle Lage in den kommenden zwei Jahren verbessern werde. „Aufgrund der sehr jungen und konsumfreudigen Bevölkerung gewinnt die Türkei auch für deutsche Unternehmen immer stärker an Bedeutung“, sagt Nihat Sorgec, Vizepräsident der Türkisch-Deutschen Industrie- und Handelskammer (TD-IHK) in Berlin. Wie stark, bezeugt die Tatsache, dass es inzwischen neben der Zentrale in Köln ein Berliner Büro der TD-IHK gibt.

Am 10. Juni wurde in Anwesenheit von zahlreichen hochrangigen Gästen, darunter Olaf Scholz, Bundesminister für Arbeit und Soziales, Maria Böhmer, Staatsministerin für Migration, Flüchtlinge und Integration, Ali Boga, Staatssekretär im Industrie- und Handelsministerium der Republik Türkei, und M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Präsident der TOBB (Kammern- und Börsenunion der Türkei), das Hauptstadtbüro der TD-IHK in der Berliner Fasanenstraße offiziell eröffnet. In seinem Grußwort wies der Präsident der TD-IHK, Rainhardt Freiherr von Leoprechting, auf die wichtige Funktion der TD-IHK in Berlin hin. Sein Stellver-

treter Nihat Sorgec betonte im Gespräch die große Bedeutung des Büros für die türkisch-deutschen Wirtschaftskontakte. „Wir sind paritätisch mit deutschen und türkischen Mitgliedern besetzt“, so Sorgec. Als wichtigste Projekte nannte er die „Bereitstellung von Erstausbildungsplätzen in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung“ und zahlreiche Wirtschaftstagen als Plattform für türkisch-deutsche Unternehmen. Die vor fünf Jahren in Köln gegründete Kammer hat in Berlin bereits 40 Unternehmen als Mitglieder werben können und ist „selbstverständlich auch offen für Kontakte in Brandenburg“, so Nihat Sorgec.

Die große Bedeutung der TD-IHK für die bilateralen Beziehungen, aber auch für die innerdeutsche Integration von Menschen mit Migrationshintergrund wurde bereits während der Gründungszeremonie im April 2004 deutlich. Im Beisein und mit Unterstützung von Ministerpräsident Recep Tayyip Erdoğan und dem damaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder sowie dem ehemaligen NRW-Ministerpräsidenten und heutigen Finanzminister Peer Steinbrück fand mit 1400 geladenen Gästen aus Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und Medien in Köln die offizielle Gründungsveranstaltung statt. Seither hat sich die TD-IHK im türkisch-deutschen Wirtschaftsumfeld, aber auch auf politischer Ebene zu einer festen Größe etabliert.

Als Unternehmerverband wird die TD-IHK von einem zehnköpfigen Vorstand – je zur Hälfte türkischer und deutscher Herkunft – repräsentiert. Getragen wird die Kammer durch die Beiträge der Mitglieder. Diese decken die ganze Bandbreite vom internationalen Konzern bis zum Einzelunternehmen, von Industrie, Handel, Dienstleistung und Handwerk ab. Zu den Leistungen der TD-IHK gehört ein breites Spektrum an Dienstleistungen und Beratungen, immer fokussiert auf die Unterstützung der Mitgliedsunternehmen oder Interessierter bei deren Schritt in den türkischen oder deutschen Markt.

Als wichtiger Multiplikator und Ansprechpartner auch für die Belange der türkischen oder türkischstämmigen Unternehmer in Deutschland ist die TD-IHK maßgebender Ansprechpartner im Umfeld integrationspolitischer Entscheidungen und Maßnahmen. Ein dritter Schwerpunkt der Kammerarbeit liegt vor diesem Hintergrund in der Förderung der beruflichen Ausbildung. ■

Kontakt

TD IHK

Fasanenstraße 85

10623 Berlin

Tel. 31517388-10

www.td-ihk.de





Foto: S. Flitt / www.photio.de

Viele kleine, aber auch immer mehr mittelständische Unternehmen werden in Berlin und Brandenburg von Türken geführt. Darüber hinaus entdecken viele Unternehmer aus der Region die Türkei für sich als neuen Markt. Investitionen, Chancen und Hilfestellungen – Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg-Redakteur Franz Michael Rohm sprach darüber mit dem Vorsitzenden der Türkisch-Deutschen Unternehmervereinigung (TDU) Remzi Kaplan.

Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg: Wie unterstützen Sie ihre Mitglieder?

Remzi Kaplan: In den vergangenen zwei Jahren zählten wir rund 260 verschiedene Veranstaltungen, Diskussionen und Beratungs-Aktivitäten. Alle elf Vorstandsmitglieder arbeiten ehrenamtlich. Gerade jetzt in der Wirtschaftskrise wenden sich viele Unternehmer an uns. Wir haben Bankfachleute, Wirtschaftsprüfer, die mit Rat zur Verfügung stehen. Weil unter unseren Mitgliedern viele Unternehmen aus der preiswerten Gastronomie und Lebensmittelherstellung sind, leiden wir aber bislang nicht so wie andere unter der Krise. Essen müssen die Menschen immer.

Was sind die Hauptaktivitäten der TDU?

Kaplan: Wir bieten auf allen unternehmerischen Gebieten Hilfe und Unterstützung. Bei Problemen mit der Bank oder mit Behörden. Wir verstehen uns als Brückenbauer. Wenn ein Unternehmer mit der IHK, der Handwerkskammer, der IBB oder anderen Schwierigkeiten hat, sind wir da. Wir beschäftigen drei Bürokräfte ganztags, bieten zwei-

In welchen Branchen sind Sie besonders stark?

Kaplan: Traditionell sind türkische Unternehmer in Berlin und Brandenburg in der Gastronomie und Lebensmittelherstellung stark vertreten. In letzter Zeit kommen neue Bereiche wie die Internetcafés hinzu. Auch Taxibetriebe und Spätverkauf-Läden, ebenso Betriebe aus dem Bereich Pflegedienstleistungen.

Finden türkische Unternehmer in Berlin und Brandenburg die politische Unterstützung, die sie benötigen?

Kaplan: Ja, auf jeden Fall. Die Behörden unterstützen uns gut. Manchmal ist es für Existenzgründer sogar schwierig, sich zu entscheiden, wo sie sich ansiedeln möchten, weil beide Länder sich intensiv um Betriebsansiedlungen bemühen.

Von den Tausenden Betrieben aus Ihrem Bereich sind nur 280 bei Ihnen organisiert. Wie kommt das?

Kaplan: Bei uns sind vor allem größere, mittelständische Unternehmen organisiert. Die kleinen Familienbetriebe wie Imbisse, Kioske, Internetläden etc. finden Sie bei uns nicht, was nicht zuletzt auch an unseren Beiträgen liegt: Die Aufnahme kostet 500 Euro, der monatliche Beitragssatz liegt bei 50 Euro. Wir vertreten aber alle türkisch-deutschen Betriebe. Auch Unternehmer, die nicht Mitglieder sind, können sich an uns wenden.

Wie motivieren Sie eigene Mitglieder, Ausbildungsplätze und Arbeit für Jugendliche mit türkischem Migrationshintergrund und schlechter Schulbildung bereitzustellen?

Kontakt  
**Türkisch-Deutsche  
Unternehmervereinigung  
Berlin Brandenburg e. V.**

Kurfürstendamm 175  
10707 Berlin  
Tel. 88 55 00 00

info@tdu-berlin.de



Remzi Kaplan

„Die Deutschen sind sehr zeugnisfixiert. Bei uns geht viel über Empfehlung und über persönliche Vermittlung.“

mal wöchentlich Beratungstermine, dazu Steuer-, Unternehmens- und Rechtsberatung. Auch bei Fragen von Existenzgründungen stehen wir beratend zur Seite.

Mit Erfolg?

Kaplan: Ohne Namen nennen zu wollen, haben wir bei etwa zwanzig Unternehmensgründungen eine wichtige Rolle gespielt. Und zwar sowohl Unternehmensgründungen in Berlin als auch in der Türkei. Wir waren auch hilfreich bei türkischen Unternehmen, die sich hier angesiedelt haben. Die TDU arbeitet eng mit den Behörden und dem türkischen Generalkonsul zusammen. Wir haben sehr gute Kontakte zu allen führenden Organisationen und Körperschaften. Unsere Unternehmensberater sind selbstverständlich zweisprachig, beziehungsweise dreisprachig, Englisch ist heute eine internationale Wirtschaftssprache. Wir sind auch behilflich beim Finden von Personal und arbeiten eng mit dem Integrationsbeauftragten des Berliner Senats Günther Piening, dem Türkischen Bund, der Türkischen Gemeinde und Wirtschaftsverbänden zusammen.

Kaplan: Da gibt es einen Kulturunterschied zwischen Deutschen und Türken. Die Deutschen sind sehr zeugnisfixiert. Bei uns geht viel über Empfehlung und über persönliche Vermittlung. Ein Zeugnis zählt weniger, wir sehen uns die Jugendlichen an, sprechen mit ihnen. Wenn der persönliche Eindruck stimmt, drücken wir bei einem schlechten Zeugnis eher ein Auge zu. Aber das ändert sich auch mit dem nächsten Generationswechsel. Die Mentalitäten gleichen sich an.

Die TDU unterstützt auch sportliche und kulturelle Aktivitäten. Warum?

Kaplan: Unternehmer müssen sich der kulturellen und sportlichen Aktivitäten annehmen, denn das macht einen großen Teil der Freizeit gerade von Jugendlichen aus. Deshalb engagieren wir uns beim Fußball, übrigens auch Mädchenfußball, Musik und Literatur. Unternehmer haben zum einen eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung, zum anderen kann man als Unternehmer bei Sport und Kultur mal abschalten. Das ist auch wichtig. ■



Der Siegeszug eines Produkts made in Germany

# Glänzende Aussichten für Zwerge



Was macht die Gnome mit der Mütze so stark?

Wirtschaftswunder-Zwergin Martina Reckermann ist in eine ökonomisch wunderbare Welt eingetaucht.

Unserem „Heiho, heiho“ konnte selbst Schneewittchen nicht widerstehen, Otto und Co. haben uns zweimal im Kino groß herausgebracht, und mit Frodo haben wir im „Herrn der Ringe“ gegen die Orks gekämpft. Wir Zwerge sind schon eine gefühlte Ewigkeit da und nicht kaputt zu kriegen. Auch in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten gibt es weltweit rund 25 Mio. von uns. In Deutschland stehen wir zu Hunderttausenden in Gärten unserer Mann. Während die Leute zum Beispiel beim Urlaub sparen, trotzen wir Zwerge der Krise.

In unserer Geburtsstätte, der einzigen Manufaktur für Ton-Gartenzwerge im thüringischen Gräfenroda, kommt Reinhard Griebel, Urenkel des Gartenzwerg-Erfinders Philipp, kaum der Nachfrage hinterher: „Rund 30 Zwerge wandern aus meiner Werkstatt täglich in die Welt hinaus. Darunter ist auch der bekannte ‚Wasserträger‘ für 300 Euro, der schon vor rund 100 Jahren hier gefertigt wurde. Liebhaber nehmen mehrere Monate Wartezeit in Kauf, um einen echten Gräfenroda-Gnom, wie sie früher hießen, zu bekommen. Filmproduktionen wie ‚Der Bulle von Tölz‘ oder ‚Go

Trabi Go‘ haben hier auch schon ‚Statisten‘ geordert. Auch der Export boomt, zum Beispiel in die Schweiz, Niederlande und nach Frankreich.“

## Zwergenbefreiungsfront

Dort wurden die Zwerge richtig populär, als Ende der 90-er-Jahre die Freiheitskämpfer der ‚Front de Libération des Nains de Jardin‘ viele Zwerge aus Vorgärten entführten, um sie in ihrem „natürlichen Lebensraum“ auszusetzen. Um die Zwerge zu schützen, hat Fritz Friedmann die „Internationale Vereinigung zum Schutz der Gartenzwerge“ gegründet. Er setzte auch bestimmte Richtlinien fest, die ein echter Zwerg erfüllen soll: maximal 69 Zentimeter groß, oder drei Spannen (entspricht dem Abstand zwischen Daumen und Mittelfinger beim Auseinanderspannen), rote Mütze, Rauschebart, aus Ton gebrannt und handbemalt, damit er eine Seele hat. Außerdem dürfe er kein Weib haben.

Regeln, die bislang allgemein anerkannt waren. Doch Reinhard Griebel traute sich aufzubegehren und schenkte seinen Zwergen zum Jahrtausendwechsel eine Frau





Reinhard Griebel beim Eingießen des flüssigen Tons in eine Zwergenform.



Eine Mitarbeiterin der Gartenzwergmanufaktur Griebel garniert und verputzt die getrocknete Zwergenfigur.



Jetzt kommt nur noch die Farbe – ein Zwerg wird bemalt.

mit Namen Gräfin Roda. Auf dass ihn die Zwerge auch weiter anlächeln.

Im Letzteren sieht der Unternehmer übrigens das Geheimnis, das die Zwerge der allgemeinen Wirtschaftskrise trotzen lässt: „Zwerge strahlen Ruhe aus, schauen immer freundlich. Streitigkeit gibt es nur bei Menschen, bei Zwergen nicht.“

### Made in Germany

Die Geschäftsführerin von „Tisch & Herd“ am Roseneck in Berlin-Schmargendorf, Lucie Schlieter, sieht das Ganze etwas prosaischer: „Wenn die Menschen plötzlich weniger Geld zur Verfügung haben, kaufen sie lieber Artikel made in Germany. Gute Qualität, die lange hält und Traditionelles, das auch in den kommenden Jahren noch gefällt.“ Zudem hat die versierte Geschäftsfrau für die nicht vom klassischen Gartenzwerg überzeugte Klientel pinke, grüne und blaue Zwerge, die zwischen 13 und 49 Euro kosten, und auch die jugendlichen Gartenbesitzer ansprechen. „Zu Weihnachten haben wir rote und goldene Zwerge als tolle Alternative zum üblichen Weihnachtsmann verkauft“.

Der Gartenzwerg ist halt anpassungsfähig und kann auf eine lange Tradition zurückblicken. Bereits im Jahre 1880 wurde der erste Gnom von Philipp Griebel erschaffen und begann seinen internationalen Siegeszug. Nach dem Zweiten Weltkrieg ein bisschen in Vergessenheit geraten, meldete er sich mit ungewöhnlichen Motiven wie dem „Exhibitionisten“ und dem „Sargbewohner“ zurück. Mittlerweile sind die Zwerge wieder fröhlicher, sagt Nicole Steppan von „Pflanzen Kölle“ in Teltow. „Weil bei uns die Nachfrage nach zum Beispiel dem Faulenzer, Bade-Zwerg mit Sonnenbrille oder Fußball so groß war, haben wir nachbestellt. Unser Hingucker ist ein 1,20 Meter großer Plastikzwerg für 200 Euro. Von Krise ist hier nichts zu spüren“.

Auch im Westen der Republik, in Hessen, boomen die Gnome. Der bekannte Zwergendesigner Andreas Klein betreibt seit 20 Jahren seine Werkstatt „100 % Zwergen POWER“ und ist mit seiner ganz persönlichen Wirtschaftslage sehr zufrieden: „Sowohl im gewerblichen als auch im Endverbrauchergeschäft steigen die Absatzzahlen merklich. Firmen investieren in die Neugestaltung von Zwergen, private Kunden kaufen statt drei gleich sieben Stück. Auch das Geschäft mit den ausländischen Kunden wächst.“

### Tradition macht krisenfest

Zwerge, egal ob klassisch oder modern, bieten ein Stück heile Welt. Passend zu diesem Thema hat Andreas Klein vor Kurzem die „Multikulti-Zwerge“ entworfen. Als Botschafter für mehr Toleranz dienen ein asiatischer, europäischer, afrikanischer und islamischer Zwerg.

Während andere Traditionsunternehmen wie Meissener Porzellan oder Woolworth Insolvenz anmelden müssen, läuft das Geschäft rund um den Gartenzwerg. Womit wir am Ausgangspunkt unserer Frage wären, was macht uns Zwerge so krisensicher? Vielleicht weil wir erkannt haben, dass Tradition gar nicht immer etwas mit alt und verstaubt zu tun haben muss. Schließlich gibt es für uns sogar eine Abwrackprämie und Online-Reisereportagen. Die Krise, die uns vertreibt, muss also noch erfunden werden. ■



Brandenburg produziert eines der reinsten Mineralwasser der Republik

## Neues Wasser aus Rheinsberg

Text Corinna Schlag

Kontakt  
Rheinsberger  
Preussenquelle GmbH  
Andreas Henschel  
Verkaufsleiter

Am Langen Luch 21  
16831 Rheinsberg  
Tel. 033931 3495-83  
Fax 033931 3495-89  
Mobil 0152 54572806

andreas.henschel@  
preussenquelle.de  
www.preussenquelle.de

**E**s klingt ein wenig wie eine Geschichte aus dem Märchen: Als in den Jahren nach dem Mauerfall die Kommunen und Gemeinden nach Investoren und Einnahmen suchten, als sie Ideen und Konzepte für den wirtschaftlichen Aufschwung entwickelten, da engagierte das einstige barocke Residenzstädtchen Rheinsberg einige Geologen. Kurort wollte man werden 80 Kilometer nördlich der Hauptstadt, wollte neben Touristen, Wassersportlern und Naturliebhabern auch Gesundheitsbewusste verwöhnen – und suchte Thermalwasser. Das fand sich: Doch zugleich stießen die Geologen in 170 Meter Tiefe auf eine Mineralquelle.

Als sich die Experten einige Wochen später im brandenburgischen Gasthaus versammelten, um die Ergebnisse ihrer Untersuchung zu präsentieren, staunten sie nicht schlecht: Zusätzlich zu einem Kurwasser hatten sie eines der reinsten Trinkwasser der Republik zutage befördert. Nur vier bis fünf aller 220 Mineralbrunnen in ganz Deutschland weisen eine ähnlich niedrige Mineralität auf. Das bekamen die Rheinsberger schriftlich von einem der renommiertesten Institute Deutschlands, dem Fresenius-Institut.

Mit dem Traum vom Kurort war es da vorbei und es sollte auch noch dauern, bis im Jahr 2007, übrigens dem Jahr des Wassers, die Produktion der Rheinsberger Preussenquelle begann. Inzwischen findet sich das auch für Babyahrung geeignete Wasser in umweltfreundlichen Glasflaschen nicht nur auf den Karten einiger der besten Berliner Hotels und Sternerestaurants. Wassersommelier Jerk Riese aus dem Restaurant First Floor im Palace schwärmt nicht nur vom milden, weichen Geschmack dieses salzarmen Wassers: „Sensationell finde ich auch die Kohlensäure eingebunden, überhaupt nicht aggressiv sondern mit einer feinen Perlung.“ Das erstklassige Premium Mineralwasser gibt es still und medium und seit kurzem auch für jedermann: Einige hiesige Supermärkte bieten die Rheinsberger Preussenquelle in der praktischen 5-Liter-Bag-in-Box an.

Damit hat Rheinsberg neben Kronprinz Friedrich II, der am Wasserschloss seine Briefe an Voltaire verfasste, sowie Fontane und Tucholsky, die ebenfalls Spuren hinterließen, eine neue Attraktion. Gesundheitsbewusst und für Genießer. ◆



## Kandidaten für „Berliner Meisterköche 2009“ nominiert

25 Kandidaten aus Berlin und Brandenburg wurden von der Jury, bestehend aus Gourmet-Journalisten und Fachvertretern, in fünf Kategorien nominiert. Das Ergebnis wird am 22. September 2009 bekannt gegeben.

Für den Titel „Berliner Meisterkoch 2009“ wurden Michael Kempf („FACIL“, The Mandala Hotel Berlin), Christian Lohse („Fischers Fritz“, The Regent Berlin), Thomas Neeser („Lorenz Adlon“, Hotel Adlon Kempinski Berlin), Björn Alexander Panek („Gabriele“, Adlon Collection) und Tim Raue („Restaurant Ma“, Adlon Collection) nominiert.

In der Kategorie „Brandenburger Meisterkoch 2009“ wurden Frank Buthmann („Kleines Haus“, Linum), Peter Krüger („Klostermühle“, Alt-Madlitz), Dennis Modräger („Restaurant Juliette“, Potsdam), Steffen Schwarz („Fiore“, Hotel am Jägertor), Torsten Voigt („Windspiel“, Schloss Hubertushöhe, Storkow) nominiert.

Als „Aufsteiger des Jahres 2009“ wurden Daniel Achilles („Restaurant Reinstoff“), Sauli Kemppainen („Die Quadriga“, Brandenburger Hof Berlin), Danijel Kresovic („Restaurant 44“, swissôtel Berlin), Felix Petrucco („VOX“, Grand Hyatt Berlin) und Andreas Staack („Noi Quattro“) nominiert.

„Berliner Maître 2009“ können Manuel Finster („FACIL“, The Mandala Hotel Berlin), Peter Frühsammer („Frühsammers Restaurant“), Boris Häbel („Lorenz Adlon“, Hotel Adlon Kempinski Berlin), Vedad Hadziabdic („Die Quadriga“, Brandenburger Hof Berlin) und Jerk Martin Riese („First Floor“, Hotel Palace Berlin) werden.

Für den Titel „Berliner Sommelier 2009“ wurden Hendrik Canis („Die Spindel“), Matthias Dathan („Restaurant Zander Berlin“), Shahab Jalali („Parioli“, Hotel de Rome), Felix Voges („FACIL“, The Mandala Hotel Berlin) und Billy Wagner („Weinbar Rutz“) nominiert.



v. l. n. r.: Billy Wagner (Rutz-Wein-Bar), Jerk Martin Riese (first floor, Hotel Palace Berlin), Manuel Finster (Facil, The Mandala Hotel), Olaf Rode (Hugos, Hotel InterContinental), Marie-Anne Raue (MA / UMA), Boris Häbel (Lorenz Adlon, Hotel Adlon Kempinski), Gesumino Pireddu (Margaux), Anton Stefanov (Berlin Sankt Moritz), Vedad Hadziabdic (Die Quadriga, Hotel Brandenburger Hof) und Arno Stegoweit (Fischers Fritz, Hotel The Regent)

## Maître-Point der Berliner Spitzenrestaurants

Von nun an treffen sie sich regelmäßig: Alle zwei Monate wollen die Gastgeber der Berliner Gourmetrestaurants sich austauschen: „Das inspiriert einerseits, andererseits wollen

wir auch über einen gemeinsamen Service-Kodex oder den Umgang mit „No-Shows bei Reservierungen reden“, so der Initiator des Maître-Point Jerk Martin Riese.

## Sommerparty im Bayrischen Haus

Ein Sommerfest inmitten des Wildparks feiern Bayrisches Haus Inhaberin Gertrud Schmack und Hotelmanager sowie Sternekoch Alexander Dressel am Sonntag, dem 30. August ab 16 Uhr. Zum exklusiven Flying Buffet des Potsdamer Spitzenkochs erwarten die Gäste ausgewählte Weine und Cham-

pagner auf der Wildblumenwiese. „Krüger Rockt!“ wird die Tanzfläche auf der Terrasse zum Schwingen bringen. Karten zum Preis von 75 Euro pro Person sowie Zimmer zum Vorzugspreis und weitere Infos unter Telefon 0331 55050 oder [info@bayrisches-haus.de](mailto:info@bayrisches-haus.de)





Unternehmer Tamer Akkilic

## Steaks & Kebab

Kontakt  
Steaks & Kebab  
Tempelhofer Damm 227  
Mo – Fr 10 – 20 Uhr  
Sa 10 – 20 Uhr

**F**leisch gehört zu den hochwertigen Nahrungsmitteln, besonders Rind und Geflügel. Gerade jüngere Menschen legen heutzutage Wert auf ausgeglichene Ernährung. Aus diesem Grund entwickelte einer der erfolgreichsten Gastronomen Berlins ein neues Konzept, das er derzeit im neu errichteten Tempelhofer-Hafen-Center anbietet. „Steaks & Kebab verbindet lateinamerikanische und ost-mediterrane Fleischkultur“, erklärt Tamer Akkilic. „Dazu gehört immer auch der Genuss von viel Salat, Gemüse und frischen Kräutern als Beilage zu den verschiedenen Fleischgerichten“.

In seinem modern, leicht und ansprechend eingerichteten Lokal in der B-Ebene des Tempelhofer-Hafen-Centers befindet sich gleich am Eingang ein großer Grill, auf dem à la minute frisches Fleisch zu einer köstlichen Speise gegrillt wird.

Im Angebot sind Minutensteak, Putenbrust, Hüftsteak, Lammkoteletts, ein saftiges Rumpsteak und für Liebhaber ein 400 Gramm schweres T-Bone-Steak. Für den schnellen, preiswerten Imbiss dreht sich am Spieß Döner Kebab. „Wir legen Wert darauf, dass wir ausschließlich Euro-Norm-Qualität anbieten“, sagt Tamer Akkilic. Neben dem Klassiker mit viel frischem Salat und hausgemachter

Soße bietet Steaks & Kebab auch Köfte, Lammfrikadellen, Hähnchenbrust-, Kalb- und Lammfleisch-Spieße an. Dazu reichen die freundlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Service-Teams knackige Salate und Beilagen wie Blattspinat, Saisongemüse oder Country Potatoes.

Gäste, die Wert auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis legen, wählen das Hausmenü. Für 14,50 Euro erhält man ein Steak, einen Döner, Salat, Beilage, Dessert und Softgetränk, so viel man trinken kann. Welche wichtige Rolle Kräuter und Gemüse bei „Steaks & Kebab“ spielen, zeigt sich auch an den vielen Kräutertöpfen, die Teile des Lokals in einen kleinen Kräutergarten verwandeln. Sogar Kirschtomaten werden in Töpfen gezogen.

Für Süßmäuler warten in der Vitrine hausgemachtes Tiramisù, Kazandibi (türkischer süßer Milchpudding) oder vitaminreiche Früchtebecher. Auch hier dominieren Frische und höchste Qualität.

Zum Angebot für Gäste der Generation Notebook gehört auch kostenloses W-Lan. „Wir sprechen mit dem ‚Steaks & Kebab-Konzept‘ insbesondere leistungsorientierte und ernährungsbewusste Kunden an“, erklärt Tamer Akkilic. Möglicherweise wird das Konzept demnächst an publikums-frequenterere Standorte expandieren. ■



Fotos: Tamer Akkilic



## CHEFSACHEN



Wall auf dem Dach seines Firmensitzes an der  
Hannoverschen Ecke Friedrichstraße (Berlin, Mitte)

10 Fragen an den Vorstandsvorsitzenden der Wall AG

## Daniel Wall

*Was tun Sie als Erstes, wenn Sie morgens ins Büro kommen?*

Meinen Mitarbeitern einen guten Tag wünschen und den Computer hochfahren.

*Trinken Sie Kaffee oder Tee?*

Kaffee.

*Welches Bild steht auf Ihrem Tisch?*

Ein Bild meiner Kinder und meiner Lebensgefährtin.

*Sind Sie Jünger von Microsoft oder Apple?*

Ganz klar Apple.

*Zahlen Sie lieber bar oder mit Karte?*

Das kommt auf den Betrag an. Bar ist mir im allgemeinen lieber, es ist auch persönlicher.

*Meine Sekretärin ist für mich ...*

... eine erhebliche Unterstützung zur Organisation meines bewegten Arbeitsalltags.

*Wann haben Sie zuletzt einen Mitarbeiter gelobt?*

Anerkennung und Lob auszusprechen, gehört für

mich zur unabdingbaren Führungsqualität. Ich habe ausgezeichnete Mitarbeiter, so dass ich an Lob nicht spare. Wenn Sie es genau wissen wollen: heute Morgen.

*Wann kriegen Sie die Krise?*

Bei unnötigen bürokratischen Hindernissen, die uns in der Realisierung von innovativen, wachstumsfördernden und damit auch arbeitsplatzschaffenden Projekten behindern.

*Wann hatten Sie Ihre letzte Fortbildung?*

Ich bilde mich täglich weiter, da ich mich in unterschiedlichsten Themenbereichen fundiert auskennen muss.

*Was tun Sie als Letztes, wenn Sie abends das Büro verlassen?*

Einen Blick über die schöne Berliner Skyline werfen. Mein Büro befindet sich in der achten Etage eines Gebäudes in der Friedrichstraße; von dort aus lässt sich ein fantastischer Ausblick genießen. ■

Berlins IHK fördert bayerischen Mittelstand

# Schilda in der Fasanenstraße



Text Eberhard J. Trepel

**M**anchmal sieht man den Wald vor lauter Bäumen nicht. Als ich ihn dann doch sah, verschlug es mir die Sprache. Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin lässt ihr Organ „Berliner Wirtschaft“ in Bayreuth produzieren. Monat für Monat. Fast so, als hätten wir keine Druckereien in der Region.

China oder Hongkong wären aus Kostengründen oder dem Wunsch, endlich mal was zur Internationalisierung beizutragen, vielleicht ein (dann doch zu verwerfender) Ansatz. Aber das? Was dem armen Zwangsverpflichteten doch alles zugemutet wird!

Das muss man sich mal auf der Zunge zergehen lassen: Die Interessenvertretung der Berliner Industriellen und Händler nutzt die Gelder aus der Zwangsmitgliedschaft dafür, das eigene Hausblatt im Süden Deutschlands zu drucken. Jetzt kann ich den Aufschrei im Ludwig-Erhard-Haus schon förmlich hören. Im besten Fall lautet das Argument: Das machen doch nicht wir, wir haben die Produktion an den Axel Springer Verlag vergeben. Netter Versuch! Da sieht man gleich: Es sind kaufmännische Experten am Werk. Klar,

Wer einen Auftrag vergibt, hat natürlich überhaupt keinen Einfluss auf dessen Ausführung ...

Da frage ich mich als Unternehmer und Dienstleister aus der Region, ob die sichtlich Überforderten in der Fasanenstraße es wirklich nicht merken, was die eigene Vergabepaxis da so alles zu verantworten hat? Ist die Hoffnung der vielen Zwangsbeglückten schon so tief gesunken, dass mittlerweile jeder Unsinn hingenommen wird? Und wenn schon Leistungen auf „Fernmärkten“ in Anspruch genommen werden: Sollten die Vorteile nicht unmittelbar beim eigentlichen Auftraggeber landen? Oder muss die IHK etwa auch etwas für das Überleben des eigenen Auftragnehmers tun?

Gut, die Bayern dürfte das alles freuen. Die IHK Berlin betreibt nahe des „Herzens des Löwens“ aktiv, wenn auch mittelbar über den Umweg des beauftragten Kleinunternehmers Axel Springer AG bayerische Mittelstandsförderung. Eine nachhaltige Bekundung föderaler Solidarität in schwierigen Zeiten. Alle Achtung! Oder zahlt die IHK gar einen Teil der einstigen Berlinzulage zurück? ■

## IMPRESSUM

### HERAUSGEBERIN

Corinna Schlag  
corinna.schlag@wirtschaftswunder-bb.de

### CHEFREDAKTEUR

Oliver Wagner (V. i. S. d. P.)  
oliver.wagner@wirtschaftswunder-bb.de

### VERLAG

Wirtschaftswunder Berlin-Brandenburg

Wirtschaftsmedia GmbH i. G.  
Kaiserdamm 99, 14057 Berlin  
Tel. 030 3309986-94  
Fax 030 3309986-99  
verlag@wirtschaftswunder-bb.de

### REDAKTIONELLE MITARBEIT

Christoph Lemmer, Ghazal Ahmadi, Carl Clög, Sarah Curth, Manuela Fuchs, Martina Reckermann, Rolf Rilke, Franz Michael Rohm, Jan D. Walter  
Tel. 030 3309986-94  
redaktion@wirtschaftswunder-bb.de

### GRAFIK/LAYOUT

Lydia Jänicke, Axel Ganser, Steve Weineck

### ANZEIGEN UND VERTRIEB

Tel. 030 3309986-94  
verlag@wirtschaftswunder-bb.de

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 1,  
gültig ab 1. Juni 2009

### DRUCK UND HERSTELLUNG

Möller Druck und Verlag GmbH  
Zeppelinstraße 6, 16356 Ahrensfelde

### ONLINE

www.wirtschaftswunder-bb.de

### TITELBILD

Götz Schleser, Steve Weineck

*Nachdruck und Vervielfältigung – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Verlages.*

*Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder und Bücher übernimmt der Verlag keine Haftung. Namentlich oder mit Initialen gekennzeichnete Artikel und Unternehmensreports geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.*



- Technologie
- Coaching Center
- Ein Unternehmen der IBB

***Wir fördern Coaching für Existenzgründungen und bestehende Unternehmen mit Firmensitz Berlin***

Durch unsere Förderung machen wir das Know-How, die Erfahrung und die Kontakte hochqualifizierter Berater auch für kleine und mittlere Unternehmen nutzbar.

**Kontakt:**  
TCC GmbH  
Technologie- und  
Kreativcoaching  
Bundesallee 210  
10719 Berlin  
Tel.: 030 / 46 78 28-0  
Fax: 030 / 46 78 28-23  
[info@tcc-berlin.de](mailto:info@tcc-berlin.de)



[www.tcc-berlin.de](http://www.tcc-berlin.de)



Dieses Vorhaben wird von der Europäischen Union und vom Land Berlin kofinanziert. Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung. Investition in Ihre Zukunft!



- Technologie
- Coaching Center
- Ein Unternehmen der IBB

***Wir fördern Coaching für Existenzgründer und Unternehmen der Berliner Kreativwirtschaft***

Durch unsere Förderung machen wir das Know-How, die Erfahrung und die Kontakte hochqualifizierter Berater auch für kleine und mittlere Unternehmen nutzbar.

**Kontakt:**  
TCC GmbH  
Bundesallee 210  
10719 Berlin  
Tel.: 030 4678 280  
Fax: 030 46 78 2823  
[info@tcc-berlin.de](mailto:info@tcc-berlin.de)



[www.tcc-berlin.de](http://www.tcc-berlin.de)



Dieses Vorhaben wird von der Europäischen Union und vom Land Berlin kofinanziert. Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung. Investition in Ihre Zukunft!





# Ja, ich will Werbung

Hier ist Ihre Werbung willkommen! Denn wir liefern Ihnen für Ihre Neukundengewinnung überprüfte postalische Adressen, aktuelle Telefonnummern und aktive E-Mail-Adressen. 100% mit Opt-In.

Ihren vorhandenen Adressen fehlt die ausdrückliche Einwilligung für Werbung? Wir bieten Ihnen Lösungen, mit denen Sie effizient und intelligent Opt-Ins gewinnen. **Opt-Ins gibts bei uns!**

**TREBBAU KOOP**

CrossMedia Adress

TREBBAU & KOOP CrossMedia Adress GmbH · Schönhauser Str. 21 · 50968 Köln

Tel: 0221 39095-100 · Fax: 0221 39095-599 · E-Mail: [opt-in@trebbau-koop.de](mailto:opt-in@trebbau-koop.de) · [www.trebbau-koop.de](http://www.trebbau-koop.de)