



**BWA**

Ausgabe 2/ 2013

# Journal

Themen aus Politik & Wirtschaft sowie News und Aktivitäten des BWA Deutschland

Herausgegeben vom Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA)

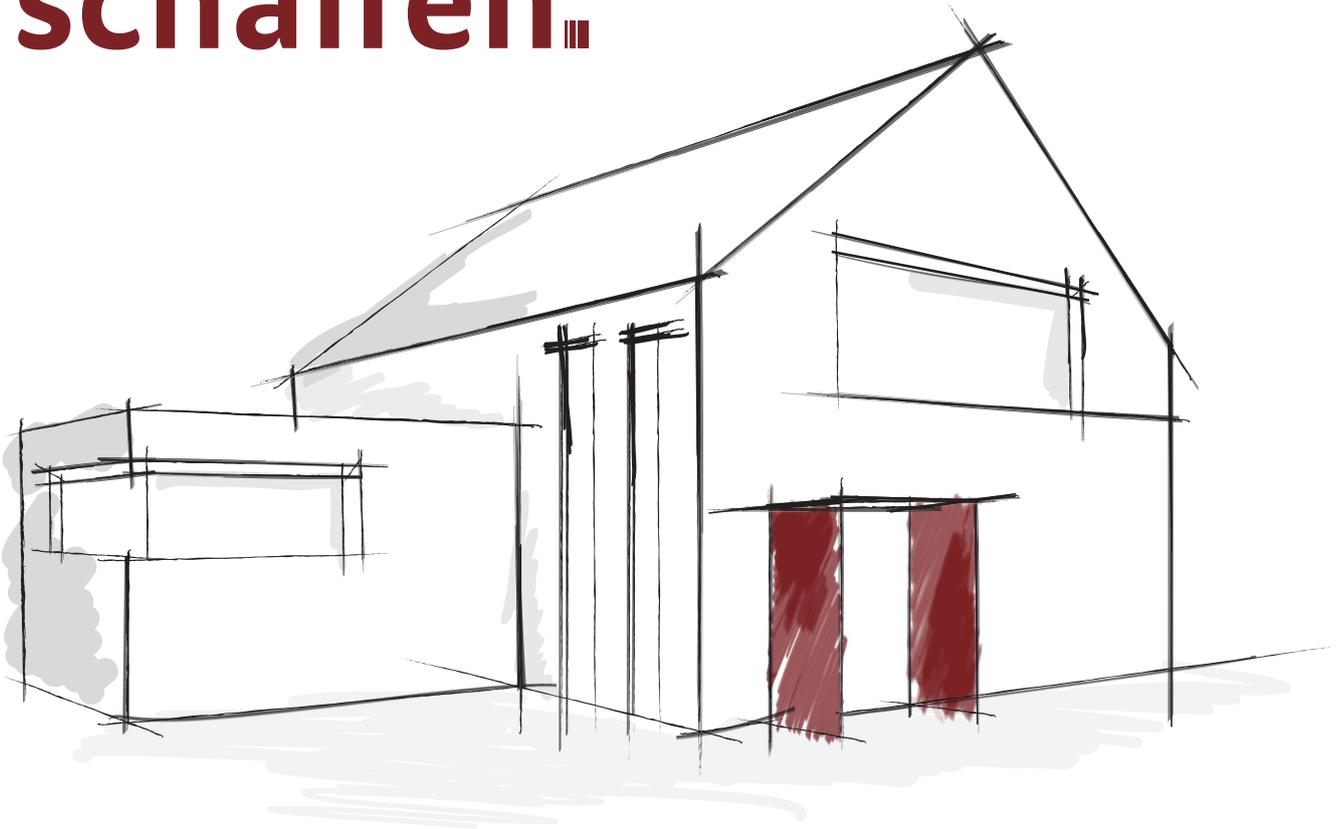


## Wirtschaftsfaktor Internet

Kommunikation, E-Commerce, Recherche

*Wirtschaft-Das-sind-wir-alle*

# Echte Werte schaffen. III



**III DFH**

**Deutsche Fertighaus Holding AG**

**massahaus.**  
Entdecke dich neu ■ ■ ■

**OKAL**  
zuhause MIT  
SYSTEM

**allkauf**   
DAS HAUS ZUM LEBEN.

**MEIN  
STEIN  
HAUS**  
Massive Qualität

Hauskonzepte für alle Ansprüche. Ob modernes Ausbauhaus oder schlüsselfertige Villa – energieeffizientes und nachhaltiges Wohnen ist bei den vier starken Marken von Deutschlands größtem Fertighaushersteller garantiert. Als solide Unternehmensgruppe bietet die DFH ihren Kunden maximale Sicherheit und eine gleichbleibende hohe Qualität.

[www.dfhag.de](http://www.dfhag.de)



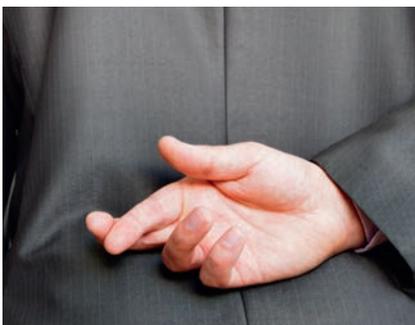
*Deutschlandweite CSR-Veranstaltungsreihe von BWA und isw (Seite 5)*



*BWA eröffnet neue Repräsentanz in Kroatien (Seite 7)*



*Wirtschaftsfaktor Internet - Fachbeiträge und Interviews (Seite 10-19)*



*Marco Löw über Forensischen Befragungstaktiken (Seite 22)*

## Editorial

Begrüßung durch den Vorstandsvorsitzenden .....4  
Dirk Bormann

## Präsidium

Wirtschaft – das sind wir alle! CSR – Made in Germany ..5  
BWA und isw-Institut starten bundesweite CSR-Workshop-Reihe

## Zentrale

BWA eröffnet Repräsentanz in Kroatien .....7  
Gespräche mit Ministern, Parlamentariern, Diplomaten  
und Kirchenvertretern

## Schwerpunkt Wirtschaftsfaktor Internet

Interview mit Cornelia Rogall-Grothe .....10-11  
Staatssekretärin im Bundesinnenministerium und Beauftragte  
der Bundesregierung für Informationstechnik

Social Media im B2B-Bereich .....17  
Social Media Experte Karl-Heinz Limpert im Interview

## Kommissionen

Feinmaschiges Netz internationaler Partner .....20  
BWA Außenwirtschaftskommission tagt in Braunschweig

## Regional

Bayern .....22-23  
Berlin / Brandenburg .....24-25  
Niedersachsen .....26-27  
Nordrhein-Westfalen .....28-29  
Rheinland-Pfalz .....30  
Sachsen .....31  
Sachsen-Anhalt .....32-35  
Thüringen .....36-38

## Außenwirtschaft

Gut informiert ins Auslandsgeschäft .....40  
Informationsbeschaffung Außenwirtschaft

Botschaftsgespräch Ungarn .....43  
Chancen für ungarisch-deutsche Unternehmenskooperationen

Alibaba – Outsourcing – Weixin - Soziale Netzwerke ...46  
Viermal chinesisches Internet im Jahr 2013

Veranstaltungen.....50

Impressum.....50

## Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Mitglieder,

im September ist es soweit, der Bundestag wird neu besetzt, die Weichen für die Politik der nächsten vier Jahre werden gestellt, neue Gesichter, neue Verantwortliche, vielleicht auch neue Themen.

Eines, das in diesem Wahlkampf mehr als je zuvor ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt ist, betrifft das omnipräsente Internet. Es scheint, als gäbe es keine Bereiche des Lebens, die nicht durch Internetanwendungen bestimmt werden. Keine Verwaltung, kein Akteur in der internationalen Wirtschafts- und Finanzwelt, weder die Wissenschaft noch die Politik kann sich dem Wandel entziehen, der durch den Innovationstreiber Internet verursacht wird. Mit einer Mischung aus Faszination und Überforderung beobachten viele von uns, wie ein Kommunikationsmittel unsere Gesellschaft in rasender Geschwindigkeit verändert.

Auch die etablierten Parteien scheinen durch diesen Wandel bisweilen überfordert zu sein, da sie sich immer noch überrascht

zeigen, wenn jede unbedachte Äußerung in kürzester Zeit einen Sturm der Empörung auslöst oder wenn eine Petition zu einem zunächst unbedeutend erscheinenden Thema hunderttausende Unterzeichner findet. Nichts bleibt mehr unbemerkt, mit all den positiven und negativen Folgen, die das für unsere politische Kultur bringen mag. Politische Gruppen formieren sich deshalb neu zu Punkten wie Datenschutz, Netzneutralität oder Transparenz und sogar Forderungen nach einem Ministerium für das Internet werden laut.

Was aber bedeutet dieser Wandel für unsere Unternehmerinnen und Unternehmer?

In dieser Ausgabe des BWA-Journals werfen wir einen Blick auf eben dieses Thema, welche Möglichkeiten und Chancen sich durch diesen Wandel auftun.

Was etwa bringt Cloud Computing, wer sollte sich auf welche Weise in sozialen Netzwerken präsentieren? Wie nutzt man das Internet als Vertriebsweg und wie kann man mit seiner Nutzung noch erfolgreicher werden?

Wir haben deshalb auch mit Internetunternehmern gesprochen, die es zweifellos richtig gemacht haben und Kommunikationsexperten um ihre Tipps gebeten.

Als Bindeglied zwischen Wirtschaft und Politik stellen sich für den BWA aber auch ganz neue Fragen in dem Spannungsfeld zwischen Datenschutz, Sicherheit und Innovationspotenzialen, zu denen uns die IT-Beauftragte des Bundestages, Cornelia Rogall-Grothe Antworten gab.

Schließlich interessiert uns natürlich auch der außenwirtschaftliche Blick auf das Thema: Was sind die aktuellen Internet-Trends in China und wie recherchiere ich professionell nach Außenwirtschaftsinformationen jenseits von Google und Yahoo.

In Sachen Umsatz und Beschäftigungszahlen hat die IKT-Branche in Deutschland bereits die Automobilbranche abgehängt. Es sieht nicht danach aus, dass dieser Siegeszug des Internets durch irgendetwas ge-

bremst werden könnte. Wir werden genau beobachten, wie sich die großen Parteien zu diesem Thema aufstellen werden und werden diesen gesellschaftlichen Wandel kompetent begleiten.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre,

Ihr Dirk Bormann  
BWA-Vorstandsvorsitzender

Dirk Bormann



Dirk Bormann, Vorstandsvorsitzender des BWA, ist freiberuflicher Unternehmer und berät große Unternehmen aus dem Baubereich. Dem Vorstand des BWA gehört Bormann bereits seit 2009 an. Zuvor war der erfahrene Manager u.a. für die Philipp Holzmann AG Berlin, für die mittelständische Ingenieurbau GmbH, für die Hochtief AG sowie im Vorstand der Wayss & Freytag Schlüsselfertigbau AG tätig.



# Wirtschaft – das sind wir alle! CSR – Made in Germany

## BWA und isw-Institut starten bundesweite CSR-Workshop-Reihe

Vorausschauend wirtschaften, fair mit Beschäftigten umgehen, Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt übernehmen, das sind die Grundpfeiler von Corporate Social Responsibility (CSR). Der BWA stellt sich dieser Verantwortung und unterstützt aktiv das Bundesprogramm „Gesellschaftliche Verantwortung im Mittelstand“, indem es in enger Kooperation mit dem isw-Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung gGmbH bundesweite CSR-Workshops durchführt. Die CSR-Workshop-Reihe: „CSR als Herausforderung!? Praxisbeispiele aus dem Mittelstand für den Mittelstand“ richtet sich an Vertreter/innen aus kleinen und mittleren Unternehmen, die das Thema CSR in ihrem Unternehmen stärker integrieren möchten, aber noch nicht genau wissen, wie sie das praktisch umsetzen sollen.

Die Workshops finden im Rahmen des CSR-Projektes: „Smart Energy in SME. Verankerung energieökologischer CSR-Strategien in Geschäftskonzepte deutscher KMU“ statt, welches im Rahmen des Programms „CSR – Gesellschaftliche Verantwortung im Mittelstand“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds gefördert wird. Das Projekt wird vom isw-Institut durchgeführt und verfolgt das Ziel, kleine und mittelständische Unternehmen aus den alten Bundesländern und Berlin aktiv im Bereich Corporate Social Responsibility und Energieeffizienz zu unterstützen. „Smart Energy in SME“ wurde bereits im BWA Journal vorgestellt. Die CSR-Workshops bieten allen Teilnehmern/innen die Chance sich über zentrale CSR-Themen sowie Energieeffizienz zu informieren.

### Workshop-Auftakt in Düsseldorf

Der erste CSR-Workshop fand am 17. April 2013 in Düsseldorf in den Räumlichkeiten des BWA-Mitgliedsunternehmens Mercuri Urval statt. Der gastgebende Geschäftsführer, Herr Schäfer, sowie die BWA-Landesgeschäftsführerin NRW, Frau Nußbaum, begrüßten die zahlreich erschienenen Unternehmer/innen aus der Region. Eine CSR-Referentin informierte die Teilnehmer/innen über die CSR-Handlungsfelder und gab mit vielen Best-Practice-Bespielen einen interessanten Einblick in die anspruchsvolle CSR-Arbeit. In ihrem Vortrag wurden folgende Fragestellungen behandelt: Wie wird CSR zum strategischen Wettbewerbsvorteil für Unternehmen? Wie kann nachhaltige Unternehmensführung die Unternehmenskultur, die Mitarbeiterführung, die Kundenbindung und das Image eines Unternehmens entscheidend verbessern? Wie kann CSR auch für betriebliche Herausforderungen wie Fachkräftemangel, regionale Kooperationen oder Kundenbindung genutzt werden?

Gesellschaftliche Verantwortung können Unternehmen auch im CSR-Handlungsfeld Umwelt zeigen. Ein Energie-Experte informierte die Unternehmer/innen über die Arbeitsschritte einer Energieberatung sowie KfW und BAFA-Fördermöglichkeiten. In zahlreichen Praxisbeispielen gab der Energie-Referent Auskunft über Einsparungspotentiale in Unternehmen in den Bereichen: Beleuchtung, Lastspitzenmanagement, Dämmung, Nutzung der Wärmezu- und -abfuhr sowie Nutzungsmöglichkeiten erneuerbarer Energien. Die anschließende Diskussionsrunde bestätigte: Ökologie und

Ökonomie sind kein Widerspruch. Energieeffiziente Unternehmen können durch einfache Maßnahmen ihre Kosten und Emissionen senken und gleichzeitig ihr positives Image stärken.

Von Dipl. Kultur-Päd. FH Dirk Skarus, wissenschaftlicher Mitarbeiter am isw-Institut und Projektmitarbeiter des Projektes „Smart Energy in SME.“



### Workshops in Coburg und Berlin

Auch auf den Workshops in Coburg (S.23) und Berlin (S.21) konnten weitere BWA-Mitgliedsunternehmen sowie sonstige interessierte Vertreter/innen von Verbänden und Organisationen für die Themen CSR Made in Germany und Energieeffizienz begeistert werden. Die durchweg positive Resonanz der Teilnehmer/innen hat uns gezeigt, dass das Thema gesellschaftliche Verantwortung im Mittelstand angekommen ist.

Das Präsidium des BWA sowie das Smart Energy-Projekt-Team des isw-Institutes freuen sich auf weitere zahlreiche Teilnehmer/innen. Die nächsten CSR-Workshops finden in Rheinland-Pfalz und Niedersachsen statt.

Sie haben Interesse an unseren Workshops? Das Smart Energy-Projekt-Team informiert Sie gern:

Dirk Skarus: Tel. 0345/ 29 98 28 26, E-Mail: [skarus@isw-institut.de](mailto:skarus@isw-institut.de)

Unserer Projekt-Facebook-Seite „Smart Energy in SME“ gibt Auskunft über unsere aktuellen Projektaktivitäten.



CSR-Workshop in Düsseldorf

## BWA besucht JadeWeserPort

### Gespräche mit Wilhelmshavener Oberbürgermeister und Hafenwirtschaftsvereinigung

Im Februar besuchte eine Delegation des BWA Wilhelmshaven, um Gespräche mit Verantwortlichen des JadeWeserPorts zu führen. Von Seiten des BWA trafen Vizepräsident Stefan Albani, Vorstandsmitglied Wolfram Nowusch und der Geschäftsführer des Wirtschaftsclubs Shanghai Michael Schumann den Oberbürgermeister Andreas Wagner und den Vizepräsidenten der Hafenwirtschaftsvereinigung Wilhelmshavens Hans-Peter Kramer.

Ziel der Gespräche war die Unterstützung des Standorts Wilhelmshaven bei der Außenwirtschaft und insbesondere der Hafenwirtschaft mit China vor dem Hintergrund, dass mit dem JadeWeserPort der erste Tiefwasserhafen Deutschlands in Betrieb genommen wurde.

Der BWA verfügt über ein Netzwerk, das in fast alle Regionen der Welt reicht. Insbesondere in China hat der Verband eine Vielzahl von Kooperationspartnern und Mitgliedern und betreibt ein eigenes Büro in Shanghai, dessen Geschäftsführer Michael Schumann ebenfalls an den Gesprächen teilnahm.

An das Treffen schloss sich eine Firmenbesichtigung der Nietiedt-Gruppe an. BWA-Senator und Nietiedt-Geschäftsführer Tom Nietiedt, der die Treffen arrangiert und begleitet hatte, präsentierte den interessierten Besuchern das breite Spektrum von Dienstleistungen rund um die Sanierung und Gestaltung von Bauwerken, das sein Unternehmen bietet. Als engagierter Unternehmer wurde Tom Nietiedt zuletzt der Dr. Murjahn-Förderpreis 2012 in der Kategorie „Innovation/Betriebsführung“ verliehen.



(v.l.n.r.) Senator und China-Experte Michael Schumann, Vorstandsmitglied Wolfram Nowusch, Andreas Wagner, Oberbürgermeister von Wilhelmshaven, BWA-Vizepräsident Stefan Albani, Hans-Peter Kramer, Vizepräsident der Hafenwirtschaftsvereinigung Wilhelmshaven, Tom Nietiedt, Geschäftsführender Gesellschafter der Nietiedt Gruppe



BWA-Vorstandsmitglied Wolfram Nowusch gratuliert Tom Nietiedt nach Firmenbesichtigung nachträglich zum Dr. Murjahn-Förderpreis



JadeWeserPort in Wilhelmshaven (Quelle: JadeWeserPort)

# BWA eröffnet Repräsentanz in Kroatien

## Gespräche mit Ministern, Parlamentariern, Diplomaten und Kirchenvertretern

Mitte Februar reiste BWA-Vorstandsmitglied Wolfram Nowsch mit dem Senator und Außenwirtschafts-Experten Michael Schumann auf Einladung des BWA-Repräsentanten für Kroatien, Pavo Gagulić, zu einem Arbeitsbesuch in die kroatische Hauptstadt Zagreb.

Im Rahmen der Delegationsreise trafen sie führende Repräsentanten der Regierung, des Parlaments, der deutschen Botschaft in Zagreb und hochrangige Kirchenvertreter. Der BWA beabsichtigt, zukünftig den Weg Kroatiens in die Europäische Union unterstützend zu begleiten. Bei dem Besuch wurden auf verschiedenen Arbeitsebenen bereits konkrete Projekte vereinbart.

Kroatiens Wirtschaftsminister Ivan Vrodoljak nannte den BWA-Vertretern als oberste Priorität seiner Regierung die Modernisierung der Energie-Infrastruktur in Kroatien. Das Land importiert derzeit trotz großer eigener Ressourcen rund 60% seines Energiebedarfs. In den nächsten fünf bis sechs Jahren soll dies ge-



2.v.l.: Wirtschaftsexperte und Mitglied des Parlaments Ivo Jelušić



(v.l.) Wolfram Nowsch, BWA-Vorstandsmitglied, Ivan Vrodoljak, Wirtschaftsminister, Michael Schumann, Außenwirtschafts-Experte, Pavo Gagulić, BWA-Repräsentant für Kroatien

ändert werden. Hierfür und für den weiteren Ausbau des bislang wichtigsten Wirtschaftsfaktors Tourismus wird nach deutscher Unterstützung von Betreibern, Investoren oder Projektentwicklern Ausschau gehalten.

Trotz hochwertiger eigener Produkte besteht laut Vrodoljak auch im Export von landeseigenen Produkten, angefangen von einer hochentwickelten Industrie für Eisenbahnen, Waggons und Lokomotiven, bis hin zu Ölen und Weinen, einiger Nachholbedarf.

Der BWA eröffnete im Rahmen des Besuches eine eigene Repräsentanz in Zagreb, die sich in den Büroräumen des Unternehmens Conceptio Development befindet und vom Firmenchef Pavo Gagulić geleitet wird. Gagulić wurde zu diesem feierlichen Anlass seine Senatsurkunde übergeben. Im Lichte des bevorstehenden EU-Beitritts Kroatiens im Juli 2013 herrscht ein sehr attraktives Investitionsklima in Kroatien. Pavo Gagulić steht für den BWA fortan als Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. „Der EU-Beitritt Kroatiens am 1. Juli 2013 bietet viele neue Möglichkeiten für potenzielle Investoren. Gerade in den Bereichen erneuerbare Energien und Tourismus gibt es deutlichen Nachholbedarf in Kroatien. Und insbesondere der Tourismus ist ein Sektor, der in Kroatien momentan stark wächst“ so Gagulić.

Ferner wurden Gespräche mit dem Deutschen Botschafter Hans Peter Annen und dem Leiter des Wirtschaftsreferats der Botschaft Valentin Gescher, mit dem Bischöflichen Vikar Tomislav Markić, mit dem Staatssekretär im Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten und Europäische Integration Vinko

Ljubičić, mit dem Vorsitzenden des Wirtschaftsausschusses im kroatischen Parlament Igor Radenović und dem Wirtschaftsexperten und Mitglied des Parlaments Ivo Jelušić geführt. Diese Kontakte ebneten den Weg für das Engagement des BWA in Kroatien.

### Pavo Gagulić



Pavo Gagulić wurde 1974 in Gradačac, in Bosnien und Herzegowina geboren. Seine Kindheit und einen Teil seiner Jugend verbrachte er in München in Deutschland. Anfang der 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts engagierte er sich politisch und kehrte 1995 nach Kroatien zurück.

Von 1993 bis 1995 arbeitete er im Generalkonsulat der Republik Kroatien in München. Während dieser Zeit hat er sehr gute Verbindungen zu der damaligen politischen Szene in München geknüpft. 1995 kehrt er nach Kroatien zurück, wo er verschiedene politische Positionen innehat, und mit nur 23 Jahren wurde er das jüngste Präsidiumsmitglied der damaligen Regierungspartei unter der Führung von Dr. Franjo Tuđman. Zwei Mal wurde er in den Stadtrat der Stadt Zagreb gewählt.

Ab 1998 ist er Repräsentant der Firma Max Bögl für Kroatien. 2002 wechselt er in den Geschäftsbereich Development über. 2006 gründet er die Firma Conceptio Development Ltd., die er bis zum heutigen Tage erfolgreich führt.

Conceptio Development  
Strossmayerov trg 5 / HR-10000 Zagreb  
Kroatien / +385(0)1 48 25 700  
gagulic@conceptio.eu.com

# Netzwerk des BWA ausbauen

## Neuer Bundesgeschäftsführer Matthias Anschütz im Interview



*Matthias Anschütz, neuer Bundesgeschäftsführer für Mitgliederentwicklung und Geschäftsträgerbetreuung*

Herr Anschütz, seit Mai 2013 sind Sie Bundesgeschäftsführer im BWA mit den Arbeitsschwerpunkten Mitgliederentwicklung und Geschäftsträgerbetreuung. Als erste Schwerpunkte widmen Sie sich den Bundesländern Sachsen, Thüringen und Bayern.

***Geben Sie für unsere Leser doch bitte zur Vorstellung Ihrer Person einige Eckdaten aus Ihrer Vita.***

Seit 2007 bin ich Landesgeschäftsführer des BWA für die Bundesländer Bayern und Thüringen. Zuvor hatte ich mich bereits in leitenden Funktionen regionaler Wirtschaftsverbände engagiert. Gleichzeitig bin ich seit 1995 als selbständiger Unternehmer tätig und kenne die Probleme und Anliegen unserer Mitglieder aus eigener Erfahrung. Neben meiner beruflichen Laufbahn, die mich vor meiner Selbständigkeit im Hochbau schließlich in die nachhaltige Verpackungsmaterialien-Industrie führte, habe ich mich auch viele Jahre politisch und ehrenamtlich engagiert. Diese Kombination aus wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfahrungen kann ich im BWA erfolgreich einsetzen.

***Welche konkreten Ziele haben Sie sich in der Startphase für Ihre Tätigkeit gesetzt?***

Meine ersten Aktivitäten richten sich nicht nur auf die Bundesländer Sachsen, Thüringen und Bayern, sondern auch auf die Bundesländer, in denen der BWA noch nicht geeignet vertreten ist oder nicht Fuß fassen konnte. Als Bundesverband müssen wir uns aber in ganz Deutschland engagieren und sollten in allen Bundesländern vertreten sein.

Schwerpunktmäßig arbeite ich aktuell daran, in diesen Bundesländern geeignete Landesgeschäftsführer und Wirtschaftsclubleiter zu finden, zu evaluieren und dem Vorstand vorzuschlagen. Dies ist mir auch in den ersten vier Wochen meiner neuen Tätigkeit in den Bundesländern Sachsen, Bayern und Thüringen gelungen.

Mit der Neugewinnung der Landesgeschäftsführer ist meine Aufgabe aber noch lange nicht erledigt, sondern die Landesgeschäftsführer und Wirtschaftsclubleiter müssen von mir in ihre neue Tätigkeit eingearbeitet und betreut werden.

Sie werden den zuständigen Ministerpräsidenten und den Wirtschaftsministern vorgestellt, dann folgen auch Pressetermine und weitere wichtige Veranstaltungen. Prozesse, die ich ebenfalls begleite.

Wir, der BWA, werden durch die Politik und in der Öffentlichkeit wahrgenommen, so auch im Freistaat Sachsen. Deshalb habe ich dazu Herrn Ministerpräsident Tillich und dem Staatsminister für Wirtschaft Herrn Morlock Termine für ein gemeinsames Vorstellungsgespräch mit dem neuen Landesgeschäftsführer, Mario Bielig, vorgeschlagen.

***Das Positionspapier des BWA beschreibt die Schwerpunkte einer nachhaltigen, zukunftsorientierten Wirtschaftsentwicklung. Welche Aktionen planen Sie, um hierfür unsere Mitglieder mit Politik und Verwaltung zu vernetzen?***

Das Positionspapier des BWA sollte ein Selbstverständnis für uns alle sein, so auch der Anspruch des BWA unseren innovativen Mitgliedern, der Natur und der Gesellschaft gegenüber. Genauso wie unsere Mitglieder, die sich als verantwortlich handelnde Unternehmer und Führungskräfte, in besonderer Weise der Weiterentwicklung der bundesdeutschen Gesellschaft in Richtung einer ökosozialen Marktwirtschaft verpflichtet fühlen und dafür ihren eigenen Beitrag leisten.

Mein persönlicher Beitrag dafür ist die Besetzung der Bundesländer mit hervorragenden Geschäftsträgern, um somit das Netzwerk des BWA, welches bekanntlich weltweit besteht, weiter auszubauen.

In meiner früheren Tätigkeit als Landesgeschäftsführer für Bayern und Thüringen habe ich mich im bildlichen Sinne so geäußert: „Der BWA verfügt über ein sehr gutes Netzwerk, in dem ich eine der Spinnen bin und die Fäden für unsere Mitglieder und Unternehmen zur Wirtschaft, Politik und Kultur spinne.“ An diesem Netzwerk möchte ich auch in Zukunft zusammen mit allen Landesgeschäftsführern zum Wohle unsere Mitglieder und unserer Gesellschaft weiter spinnen.

*Kontakt: [m.anschuetz@bwa-deutschland.de](mailto:m.anschuetz@bwa-deutschland.de)*

# BWA erweitert Dienstleistungsangebot

## Zukunftssicherung durch Lohnnebenkostensenkung und Mitarbeiterbindung

„Der beste Weg die Zukunft vorauszusagen, ist sie zu gestalten.“ Mit diesen Worten von Orson Welles ist die Hauptaufgabe eines jeden Unternehmers klar umrissen. Zukunftssicherung ist der Masterplan. Dies umfasst sämtliche Unternehmensbereiche. Die besondere Herausforderung dabei ist es, dass sämtliche Konzepte und Strategien einer Dynamik unterliegen müssen.

Sich ständig wandelnde Absatz- und Beschaffungsmärkte, Globalisierung und Finanzkrisen stellen ein Unternehmen vor immer neue Herausforderungen. Kostendruck ist nur eines der Schlagwörter, die hier häufig genannt werden. Mit durchschnittlich ca. 20% ist die Personalkostenquote im Unternehmen ein wichtiges Steuerungselement. In Dienstleistungsunternehmen liegt sie sogar bei bis zu 80%. Hiervon fällt ein nicht unerheblicher Teil als Lohnnebenkosten an. Die Beiträge des Arbeitgebers zur Sozialversicherung, Berufsgenossenschaft und Insolvenzgeldumlage lagen im Jahr 2012 bei 23% des Bruttolohns der Arbeitnehmer.

Die Entwicklung individueller Konzepte für das Unternehmen zur Senkung der Lohnnebenkosten ist eine Beratungsaufgabe, der sich die Unternehmensberatung Lehmann + Partner seit mehr als zehn Jahren in den verschiedensten Branchen der deutschen Unternehmenslandschaft widmet. Damit von dieser Kompetenz in Zukunft auch die Mitgliedsunternehmen des BWA profitieren können, führte der BWA im April Kooperationsgespräche mit dem Senatsmitglied. In exklusiver Zusammenarbeit mit dem BWA hat Lehmann + Partner nun ein Zukunftssi-

cherungskonzept für die BWA-Mitgliedsunternehmen entwickelt.

Der erste Teil eines Zukunftssicherungskonzeptes setzt bei der Senkung der Personalkosten durch Senkung der Lohnnebenkosten an. Für BWA-Mitglieder sind die Beratungsleistung von Lehmann + Partner absolut kostenfrei. Im Rahmen einer Konzeptentwicklung werden Partner außerhalb der Sozialkassen gewonnen, die sowohl für die Leistungen garantieren als auch die Beratungskosten decken. Tatsächlich verschenken deutsche Unternehmer noch immer Milliarden Euro durch ungenutzte Potentiale in der Lohnnebenkostensenkung.

Eine weitere Säule der Zukunftssicherung ist die Findung und Bindung von qualifizierten und motivierten Mitarbeitern. Die Herausforderung des Unternehmers ist es, sein Unternehmen im Wettbewerb um potentielle Arbeitnehmer positiv herauszustellen. Neben der allgemeinen Attraktivität des Arbeitsplatzes wird hierbei einem attraktiven Vergütungssystem eine besondere Bedeutung beigemessen. Dies trägt auch zur Bindung der Arbeitnehmer bei. Fachleute sprechen heute von einer Fluktuationsrate von 13%. Das bedeutet, dass statistisch alle 7,5 Jahre die gesamte Belegschaft einmal ausgetauscht wird. Der Preis dafür ist hoch – die wechselbedingten Kosten liegen schnell oberhalb des Jahresverdienstes des betreffenden Mitarbeiters.

Deshalb liegt ein weiterer Aspekt des BWA-Zukunftssicherungskonzeptes darin, Vergütungssysteme zu entwickeln, die sich vom Wettbewerb abheben und die Sozialleistun-

gen für die Mitarbeiter verbessern ohne die Personalkostenquote zusätzlich zu belasten. U. a. wurde dazu exklusiv für BWA-Mitglieder ein Angebot zur Absicherung gegen Berufsunfähigkeit unabhängig von gesundheitlichen Voraussetzungen ausgehandelt.

### Christian Lehmann



BWA-Senator Christian Lehmann, geboren 1963, ist Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung Lehmann + Partner.

Zu seinem Spezialgebiet gehört die spezifische Beratung im Bereich der Lohnnebenkostensenkung, immer abgestimmt auf das jeweilige Unternehmen und seine Bedürfnisse und Ziele.

„Meine langjährige Berufserfahrung in Industrie, Handel und Dienstleistung hat mich für die besonderen Belange der verschiedensten Branchen sensibilisiert.

Im Rahmen meiner Selbständigkeit habe ich sämtliche Facetten des Unternehmertums kennen gelernt. Häufig hat mir die wohlwollende und kompetente Beratung externer Experten die entscheidenden Impulse zur Sicherung meines unternehmerischen Erfolgs gegeben.

Heute sind meine Partner und ich in der Lage, diese Erfahrung und unser Wissen in den Dienst ihres Unternehmens zu stellen und somit ihnen ein zuverlässiger und kompetenter Berater zu sein.“

Email: [c.lehmann@lehmann-partner.info](mailto:c.lehmann@lehmann-partner.info)



*Lehmann + Partner bei Gesprächen in der Bundesgeschäftsstelle des BWA*

## „Wir müssen unser Datenschutzrecht internettauglich machen“

Cornelia Rogall-Grothe, Staatssekretärin im Bundesministerium des Innern und Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik, im Interview



Staatssekretärin im Bundesministerium des Innern und Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik, Cornelia Rogall-Grothe

**BWA:**

*Der Grad des Breitbandausbaus ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Angesichts der sehr unterschiedlich ausgeprägten Dichte des Breitbandnetzes fürchten manche eine „digitale Spaltung“ zwischen Stadt und Land, wenn nicht zügig gehandelt wird. Was wird seitens der Politik getan, damit ländliche Regionen nicht abgehängt werden?*

Staatssekretärin Cornelia Rogall-Grothe:

Das Internet hat sich zu einer für unser Gemeinwesen zentralen Infrastruktur entwickelt. Für die Wirtschaft ist die Verfügbarkeit einer leistungsfähigen Breitbandinfrastruktur ein wichtiger Standortfaktor. Die Bundesregierung hat sich daher bereits 2009 mit ihrer Breitbandstrategie zum Ziel gesetzt, dass bis 2014 mindestens 75 Prozent der Haushalte eine Bandbreite von 50 Mbit/s zur Verfügung gestellt werden. Bis zum Jahr 2018 wollen wir eine flächendeckende Verfügbarkeit von Anschlüssen mit dieser Bandbreite erreichen. Hier sind Wirtschaft und Staat gemeinsam gefordert. Wir prüfen derzeit, wie wir die Rahmenbedingungen für Investitionen weiter verbessern können, und stärken die Pla-

nungs- und Umsetzungskompetenz in den Kommunen, um regionale Initiativen voranzubringen.

*Was tut der Bund, um die finanziell häufig überforderten Kommunen hierbei zu unterstützen?*

Unsere Finanzverfassung lässt es nicht zu, dass wir die Kommunen beim Ausbau des Breitbands direkt finanziell unterstützen. Die Förderbanken des Bundes bieten jedoch langfristige und zinsgünstige Programme zur Finanzierung des Breitbandausbaus an, die auch Kommunen offenstehen. Im Einzelfall stehen auch Fördermaßnahmen aus den Fonds für Gemeinschaftsaufgaben von Bund und Ländern zur Verfügung. Zudem prüfen wir derzeit innerhalb der Bundesregierung, wie wir die bestehenden Instrumente weiter verbessern können.

*„Big Data“ ist das Schlagwort der gegenwärtigen Internetwirtschaft. Von der Wirtschaft als Quelle schier unendlicher Möglichkeiten für Innovationen gepriesen, von Datenschützern mit großer Skepsis betrachtet. Muss Deutschland als Land der Entwickler und Erfinder hier nicht zu den Vorreitern gehören?*

Bei meinem diesjährigen CeBIT-Besuch konnte ich sehen, dass sich schon eine ganze Reihe deutscher Unternehmen und Forschungseinrichtungen des Themas „Big Data“ angenommen haben. Im Handel und in der Logistik werden entsprechende Anwendungen bereits vermehrt genutzt, im verarbeitenden Gewerbe oder in der Gesundheitswirtschaft sind große Potentiale erkennbar. Ein Hochtechnologieland wie Deutschland muss diese Möglichkeiten nutzen. Gerade im Anwendungsbereich sehe ich große Chancen für deutsche IT-Unternehmen, durch innovative Produkte zu Vorreitern zu werden.

*Welche Risiken werden seitens der Politik erkannt und wie werden sie angegangen?*

Die Verarbeitung persönlicher Daten muss immer den Anforderungen des Datenschutzrechts entsprechen. Bei Big Data-Anwendungen kann es dabei zu einem Zielkonflikt kommen: Unser bestehendes Datenschutzrecht baut auf den Prinzipien der Datensparsamkeit und der Zweckbindung auf. Diese Grundsätze müssen mit der bei Big Data-Anwendungen umfangreichen Datenverarbeitung in Einklang gebracht werden. Daher müssen wir unser Datenschutzrecht modernisieren und internettauglich machen und vor allem den





technischen Datenschutz stärken. Wichtig ist dafür, dass technisch-organisatorische Maßnahmen bereits bei der Erstellung und Konfigurierung der IT-Anwendungen mitgeplant werden.

**Welche Rahmenbedingungen schafft die Politik, um ein innovationsfreundliches Klima zu schaffen, um die Möglichkeiten zu nutzen, ohne den Datenschutz aus der Hand zu geben?**

Es reicht heute nicht mehr aus, allein auf nationalstaatliche Lösungen zu setzen. Daher bringt sich die Bundesregierung intensiv in die Debatte um die Reform des europäischen Datenschutzes ein. Dies sind schwierige Diskussionen, weil viele Formen der heutigen Datenverarbeitung nicht mehr in die herkömmlichen Konzepte des Datenschutzes passen. Gesetzliche Regelungen stoßen hier angesichts des schnellen technologischen Fortschritts oftmals an ihre Grenzen. Um weiterhin einen effektiven Datenschutz zu gewährleisten, setzt sich die Bundesregierung daher für eine Stärkung der Co-Regulierung auf europäischer Ebene ein. Im Wege eines „Bottom-up“-Ansatzes sollen künftig Unternehmen die gesetzlichen Vorgaben selbst konkretisieren, um branchenspezifische Lösungen zu ermöglichen.

**Wie werden die innovationsträchtigen Unternehmensgründungen der jungen Start-Ups gefördert?**

Die Start-Up-Szene entwickelt sich in Deutschland sehr erfreulich. Allein in Berlin

entstehen im Durchschnitt jeden Tag fünf neue IT-Unternehmen. Selbstverständlich ist es auch ein Anliegen der Bundesregierung, junge kreative Köpfe optimal zu fördern. Neben den bereits bestehenden Förderprogrammen für Unternehmensgründung hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) den „Beirat Junge Digitale Wirtschaft“ gegründet, der das Ministerium bei der Realisierung eines gedeihlichen Umfelds berät. Mit der Start-Up Offensive stellt das BMWi zudem ein reichhaltiges Informationsangebot für junge Gründer im IT-Bereich zur Verfügung.

**Wie kann man Rahmenbedingungen so gestalten, dass auch bei Ausbleiben eines sofortigen Erfolgs oder Scheitern einer Idee für junge Unternehmer die Möglichkeit bleibt, aus Fehlern zu lernen und einen zweiten Anlauf zu starten?**

Die jungen Unternehmer brauchen Wagniskapitalgeber, die an Erfinder und ihre innovativen Ideen glauben und ihnen kreative Freiräume für die Umsetzung geben. Um Anreize für private Kapitalgeber zu schaffen, in Start-Ups zu investieren, hat das BMWi im letzten Monat das Programm „Investitionszuschuss Wagniskapital“ ins Leben gerufen. Durch das Programm erhalten private Investoren, die Gesellschaftsanteile an jungen innovativen Unternehmen erwerben, einen 20-prozentigen Zuschuss, wenn sie sich für mindestens drei Jahre an dem Unternehmen beteiligen.

*Die Fragen stellte Dominik Adrian.*

## Cornelia Rogall-Grothe

Staatssekretärin im Bundesministerium des Innern und Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik

Frau Cornelia Rogall-Grothe ist seit dem Jahr 2010 Staatssekretärin im Bundesministerium des Innern (BMI) und Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik.

Sie wurde 1949 in Paderborn geboren, ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Nach Absolvierung ihres Studiums der Rechtswissenschaft an den Universitäten Freiburg, Heidelberg und Bonn und des juristischen Referendariats ist Frau Rogall-Grothe 1977 als Referentin im Bundesministerium des Innern eingestellt worden.

Dort wurde sie 1990 zunächst zur Referatsleiterin und 1995 zur Unterabteilungsleiterin bestellt. In ihrer Funktion als Unterabteilungsleiterin war sie zunächst in der Abteilung „Staatsrecht; Verfassungsrecht; Verwaltungsrecht“ und ab 1999 in der Abteilung „Migration; Integration; Flüchtlinge; Europäische Harmonisierung“ tätig.

Im Jahr 2006 übernahm sie die Leitung der Abteilung „Staatsrecht; Verfassungsrecht; Verwaltungsrecht“, die sie bis zu ihrer Ernennung als Staatssekretärin ausübte.

## Standortfaktor Breitband?!

Politik, Verwaltung und Wirtschaft gemeinsam gefordert

Die kürzlich vom Bundeswirtschaftsministerium vorgestellten Zahlen klingen eigentlich gut: Die Breitbandversorgung mit mindestens 1 MBit/s ist für 99,7 Prozent aller Haushalte in Deutschland gewährleistet. Eigentlich, denn was sich hinter den Zahlen auch verbirgt ist, dass 1,9 Millionen Menschen nach wie vor keine Möglichkeit haben, ins Netz zu gehen.

Sicher, viele wollen von den Vorteilen des Internets gar nicht profitieren, wollen nicht an der sogenannten „Digitalen Gesellschaft“ teilhaben. Schließlich sind in Deutschland nur knapp 77% der über 14jährigen online. Die



Krux dabei ist jedoch, dass es in vielen Teilen Deutschlands gar nicht die Möglichkeit gibt, sich aktiv für oder gegen das Internet zu entscheiden, weil es schlicht gar keine adäquate Zugangsmöglichkeit gibt. Und dies betrifft vor allem den ländlichen Raum; städtische und halbstädtische Regionen verfügen über eine deutlich bessere Internetanbindung. Die Bürger haben auf dem Land oft keine Möglichkeit, online zu shoppen, virtuelle Verwaltungsdienstleistungen zu nutzen oder bequem die nächste Reise vom heimischen Sofa aus zu buchen.

Hinzu kommt, da sind sich alle Stakeholder einig: Eine Downloadrate von 1 MBit/s ist nicht zukunftsfähig. Es kann dahingestellt bleiben, welchen Bandbreitenbedarf letztlich die Zukunft mit sich bringt, ob nun 3 MBit/s oder 50 Bit/s. Sicher ist jedoch, dass sämtliche innovativen Dienste und Anwendungen bereits heute mindestens eine Übertragungsrate von 6 MBit/s im Downstream voraussetzen. Und möchte man zum Beispiel hochauflösendes Fernsehen via Internet nutzen, sollte man schon jetzt über eine Übertragungsgeschwindigkeit von 20 MBit/s verfügen. Und dass die viel zitierten „Dienste der Zukunft“ wie „Ambient Assisted Living“ (AAA) oder Telematikanwendungen künftig noch stark zunehmen und damit der Bandbreitenbedarf weiter steigt, ist schlichtweg Fakt.

Breitbandige Internetanbindungen sind daher unerlässlicher Standortfaktor für eine Region: Die vor Ort ansässige Wirtschaft kann es sich nicht leisten, nicht adäquat an das Netz angeschlossen zu sein. Der werbliche Auftritt

nach außen, der Kontakt mit Kunden und Zulieferern ist dabei nur eine Komponente, die Interaktion mit zuständigen Behörden und Ämtern, die Einbindung in Prozessketten etwa im Logistik-Bereich oder die Beteiligung an eVergaben eine andere. Es ist nahezu unmöglich, ohne adäquate Internetstrukturen ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen oder zu unterhalten.

Und auch die Bürger vor Ort sind betroffen. Der Ausschluss vom Zugang zu Kommunikation und Wissen ist auch hier nur die eine Seite der Medaille. Zukunftsfähige breitbandige Infrastrukturen sind vielmehr auch ein Hebel, der Abwanderung aus ländlichen Regionen entgegenzuwirken. Moderne eHealth-Anwendungen ermöglichen es zum Beispiel, dass ältere Menschen länger in vertrauter Umgebung leben können - trotz Ärztemangel und anderer Herausforderungen. Gesundheitsdaten von Patienten werden automatisch erfasst und verarbeitet und erst wenn diese Daten Anlass zur Sorge geben, muss – physisch – ein Arzt aufgesucht werden.

Woran es liegt, dass nicht alle Regionen an breitbandiges Internet angeschlossen sind, ist nicht einheitlich zu beantworten. Mal sind es Kommunen- und Gemeindevertreter, die darauf vertraut haben, dass eines der großen Telekommunikationsunternehmen sie schon ans Netz anbindet – unter Umständen ohne Rücksicht auf wirtschaftliche Erfordernisse und Machbarkeiten. Mal sind es auch Fehlplanungen in den Unternehmen oder auch reine Verwaltungshindernisse, die dem Ausbau einer breitbandigen Technologie entgegenste-

### INITIATIVE D21

Die Initiative D21 – ein gemeinnütziger Verein mit Sitz in Berlin – ist Deutschlands größte Partnerschaft von Politik und Wirtschaft für die Digitale Gesellschaft.

Annähernd 200 Mitgliedsunternehmen und -organisationen verschiedener Branchen sowie politische Partner von Bund und Ländern bringen gemeinsam in diesem Netzwerk praxisnahe Non-Profit-Projekte voran. Alle Maßnahmen der Initiative D21

haben einen engen Bezug zu Informations- und Kommunikationstechnologien, einer entscheidenden Basis für die Zukunft Deutschlands.

Die Initiative D21 wurde 1999 mit der Aufgabe gegründet, die Digitale Spaltung in Deutschland zu verhindern. Sie finanziert sich vor allem durch Mitgliedsbeiträge und Spenden. Weitere Informationen unter [www.initiatived21.de](http://www.initiatived21.de).

Martin Falenski ist Leiter Recht & Organisation bei der Initiative D21 und unter anderem Ansprechpartner in der Geschäftsstelle für das Projekt „Deutsche Breitbandinitiative“ ([www.breitbandinitiative.de](http://www.breitbandinitiative.de)), das als neutrale Diskussionsplattform seit 2002 die wichtigsten Akteure der Branche zusammenbringt. In zahlreichen Veranstaltungen und Publikationen steht dabei der Ausbau und Nutzen der Breitbandtechnologien im Mittelpunkt.

hen. Tatsache ist jedoch, dass es mittlerweile zahlreiche Anlaufstellen gibt, die Kommunen und Gemeinden beim Anschluss an zukunftsfähige Netze mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Die Länder haben zum Beispiel Breitbandkompetenzzentren eingerichtet, die Auskunft über Best-Practices, über Fördermöglichkeiten und geeignete Umsetzungspartner geben können. Auf Bundesebene ist dies das Breitbandbüro des Bundes ([www.breitbandbuero.de](http://www.breitbandbuero.de)). Auch die IHKen und die Kommunalen Spitzenverbände sind hilfreiche Ansprechpartner. Eine betroffene Region muss sich daher in der Regel nicht mit dem Status „weißer Fleck“ abfinden, sondern kann selbst etwas tun.

Wichtig ist dabei aber, dass alle an einem Strang ziehen: Politik und Verwaltung über alle Ebenen, die Wirtschaft und letztlich auch alle betroffenen Bürger.



## Ungeahnte Chancen für KMU

### Vergabe neuer Internetadressen eröffnet neue Möglichkeiten

Jedes gute Produkt und jede Dienstleistung profitieren von einem prägnanten, einfach zu merkenden Markennamen und einer möglichst einprägsamen Internetadresse. Für beides gilt: Je kürzer und treffender, desto besser. War es bis vor ein paar Jahren noch leicht, eine passende Domain zu finden, sind mittlerweile praktisch alle erfolgversprechenden Adressen in Verwendung oder zumindest reserviert. Die Suche nach Alternativen ist in der Regel für die Suchenden selbst sehr zeitaufwendig und führt selten zu einem befriedigenden Ergebnis. An dieser Stelle hilft die Kölner Sedo GmbH. Das Unternehmen unterstützt bei der Suche und berät seine Kunden zu allen Fragen rund um die Bewertung, den Erwerb, die Übernahme oder den Verkauf von Domains.

Ein Service, der in den kommenden Wochen gerade für Unternehmen oder Markeninhaber sehr wichtig wird, die noch auf der Suche nach der passenden Domain für sich selbst oder ihre Produkte sind. Gegen Ende dieses Jahres wird die internationale Vergabestelle für Domains, ICANN, über 200 neue sogenannte „generic Top Level Domains“ (gTLDs) wie beispielsweise .music, .shop, .blog oder .berlin vergeben. Mit diesen neuen Endungen lässt sich der Wiedererkennungswert der eigenen Internetadresse deutlich steigern, das

Produkt prägnanter finden oder regionale Zusammenhänge herstellen, z.B. [www.currywurst.berlin](http://www.currywurst.berlin). Die neuen gTLDs haben das Potenzial, das gesamte Navigationsverhalten im Internet nachhaltig zu beeinflussen, da die Zuordnungsmöglichkeiten von Adressen deutlich diversifiziert und differenziert werden. Unserer Meinung nach wird das Internet nicht mehr so sein wie wir es heute kennen, sobald die neuen Endungen bekannt sind und genutzt werden.

Die neuen Endungen bieten das Potenzial, die eigene Markenpräsenz im Internet weiter auszubauen und dadurch das eigene Profil weiter zu schärfen sowie Wettbewerber auf Abstand zu halten. Für alle, die bei den bisher gängigen TLDs wie .com oder .de nicht zum Zug gekommen sind, besteht jetzt die Chance, sich das „eigene Stück Land“ im Internet zu sichern. Dies ist gerade auch für Unternehmen oder Shops interessant, die über kleinere Werbebudgets verfügen. Mit dem BWA-Senatsmitglied Sedo steht ein kompetenter Partner mit jahrelanger Erfahrung zur Seite, der neben der strategischen Beratung insbesondere beim Ankauf und der Transaktion neuer oder „gebrauchter“ Domains federführend unterstützt. Dabei hat die Handelsplattform Zugriff auf ein umfassendes Netzwerk mit rund 16 Millionen Webadressen.

Tobias Flaitz



BWA-Senator Tobias Flaitz ist seit Januar 2012 Vorstandsmitglied der Sedo Holding AG sowie Geschäftsführer der Sedo GmbH, der weltweit führenden Plattform für Domainhandel. Zuvor war Tobias Flaitz 5 Jahre bei Hubert Burda Media/Burda Digital in München tätig. Zu seinen Spezialgebieten gehören Strategie und Business Development für B2C sowie B2B Geschäftsmodelle.

# Handelsstufen per Onlineshop überspringen - Chance oder Risiko?

Drei Fragen zum Thema Onlineshops an den E-Commerce-Experten Jan Zemma

**Viele Hersteller scheuen den Direktvertrieb über einen eigenen Onlineshop. Warum?**

Gerade Unternehmen mit großen Handelsstrukturen haben oft Angst vor Konflikten mit dem stationären Handel. Das Argument ist nachvollziehbar. Allerdings ist es oft so,

Jan Zemma



Jan Zemma ist geschäftsführender Gesellschafter der auf E-Commerce spezialisierten Internetagentur ACID21 in Berlin und Münster. Der studierte Medienwirt betreut mit seinem Experten-Team Onlineshops namhafter Kunden wie STAEDTLER Premium, Originalteile-Direkt oder Handelsblatt-Shop. In seinen mehr als 15 Jahren Online-Erfahrung hat er das Internet als „Digital Native“ bereits in den Kinderschuhen erlebt und viele Technologiewechsel erlebt: „Software und Kommunikation müssen die zersplitterte Zielgruppe über mehrere Medien hinweg erreichen und schlussendlich zu realen Verkäufen führen. Das ist keine leichte Aufgabe, aber eine enorme Chance für Unternehmen, die rechtzeitig und gekonnt reagieren und auf zeitgemäße User Experience setzen. Am Ende sind flexible und professionelle Shop-Software und eine nachhaltige E-Commerce-Strategie für den Erfolg entscheidend“.

[www.acid21.com](http://www.acid21.com)

dass die eigenen Produkte bereits schon von Händlern über Amazon oder eigene Onlineshops vertrieben werden. Die Frage lautet also gar nicht ob, sondern wie man sich im Online-markt behaupten und eine Win-Win-Situation für Hersteller und Handel schaffen kann. Dabei ist das Internet als neuer Markt und Chance zu betrachten, Marktanteile zu gewinnen und das stagnierende Offline-Wachstum aufzufangen. Mit einer durchdachten und professionell umgesetzten Strategie kann der Umsatz sowohl online als auch offline erheblich gesteigert werden.

**Mit welcher Strategie sollten Hersteller und Händler auf das Internet reagieren?**

Eine ganzheitliche Strategie über alle Vertriebskanäle ist angebracht, sogenanntes Cross-Channel Management. Oft informieren sich Nutzer online und kaufen offline - oder umgekehrt! Dabei greifen Nutzer auch immer häufiger auf Smartphones und Tablets zurück, für die der Onlineshop daher auch optimiert sein sollte.

Generell ist es wichtig, über sämtliche Kanäle hinweg ein einheitliches Service- und Markenerlebnis zu bieten. Dabei spielen nicht nur der Shop an sich, sondern auch interne Prozesse wie fehlerfreie und schnelle Bestellabwicklung, kompetenter Kundenservice und die Integration des Onlineshops in die bestehende Systemlandschaft eine zentrale Rolle, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und Bearbeitungskosten zu minimieren.

Da es online ständig neue Anforderungen zu

berücksichtigen gilt, ist die Wahl eines schnell und flexibel erweiterbaren Shopsystems von großer Bedeutung. Denn: Im Internet fressen nicht die Großen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen.

**Was macht einen Onlineshop erfolgreich? Wie begeistert man Kunden?**

Ganz einfach: Das Einkaufserlebnis zählt. Emotionale und ansprechende Produktpräsentation, die Begehrlichkeit weckt, und idealerweise auch eine echte Alleinstellung, um sich von anderen Online-Händlern mit Standard-Shops abgrenzen zu können. Eine hervorragende Möglichkeit dazu bieten Online-Produktkonfiguratoren, mit denen sich Kunden Wunschprodukte selbst individualisieren können. Beispiele sind Möbel nach Maß, gravierte oder individuell bedruckte Schreibgeräte oder eigens gestaltete Grußkarten.

Doch was bringt der schönste Onlineshop, wenn ihn niemand kennt? Deshalb sollte man den Aufwand für Online-Werbung und laufende Optimierungen zur Erhöhung der Abschlussquote nicht unterschätzen.

Fakt ist: Onlineshops sind schon lange kein Experiment mehr, sondern ein ernstzunehmender Vertriebskanal - auch im B2B-Bereich.

Wenn man einen Onlineshop auf ein solides Fundament stellt und sich gut darum kümmert, dann steht dem Erfolg im Internet nichts im Wege.



# Emotional Commerce als Erfolgsstrategie

Internethändler Fab profitiert von intelligenter Social-Media-Nutzung



*Maria Molland, Fab Europa-Chefin*

Der Internethändler Fab ist die am schnellsten wachsende E-Commerce-Seite aller Zeiten. Kerngeschäft sind Möbel, aber auch Kleidung und andere Designartikel befinden sich im Sortiment. Seit dem Websitelaunch im Juni 2011 zählt die Verkaufsplattform inzwischen 13 Millionen registrierte Mitglieder und ist in 28 Ländern tätig. Bis Ende des Jahres wird ein Gewinn von 100 Millionen Euro erwartet. Dabei stößt jeder zweite neue Kunde über Soziale Netzwerke auf Fab.com. Wir interviewten Europa-Chefin Maria Molland zu dem beispiellosen Erfolg ihres Unternehmens.

***What is Fab? What is the difference to other leading E-Commerce platforms?***

Fab is all about design, taste and personality. We're emotional and authentic. The design products we choose as well as the personality of our site. All of this starts with the Fab founders Jason Goldberg and Bradford Shellhammer. Bradford, our Chief Design Officer, is the real taste of Fab. He's a unique individual with colorful personality, modern and quirky taste, and that shows in everything we sell and everything we do. Jason, our CEO, has a very unique style for UX design. He is an expert in social and mobile commerce and marketing. We're constantly innovating and reimagining Fab – and given that we are always pushing ourselves to be several steps ahead. At Fab you will be inspired to find unique design products. 90% of the products we sell

on Fab cannot be found on other major websites because we source directly from emerging designers. Fab also offers a unique shopping experience: you discover unique products, you connect with designers, and you share those design inspirations with friends on Facebook, Twitter and Pinterest. That combined with our constant desire to deliver an outstanding shopping experience from when the customer buys the product to when they receive it.

***How did you manage to rise so very much in such a short time?***

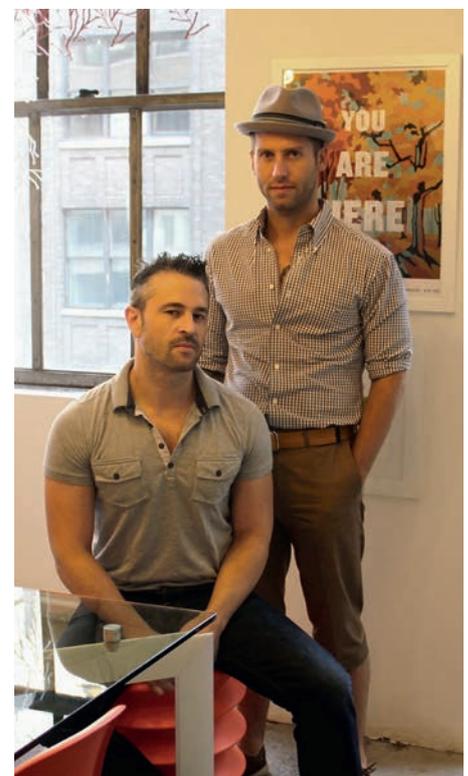
When we started Fab in June 2011 it was built from the ground up as a social shopping experience. We wanted to build not only a brand, but a community. We also realized that design lends itself naturally to social sharing - when people find a product they love, especially design products, the first thing they often want to do is tell their friends about it. So we made social part of the core Fab experience from the beginning.

Two years later, Fab has 13 million enthusiastic registered members, mostly due to our social shopping experience. Half of Fab's members join from social sharing - from another Fab member sharing their favorite design find from Fab with their friends. 25% of Fab's members have joined Fab from Facebook and sharing on Facebook and Twitter and Pinterest is just part of the everyday Fab experience.

And we have been mobile right from the beginning. We are a mobile first company. More than 33% of our sales result from mobile, during some day-party more than 50%. This is amazing.

***Jason Goldberg sees a third wave of E-Commerce that he calls "Emotional Commerce". What is "Emotional Commerce"?***

Emotional Commerce is all about getting lost in the moment. Emotional Commerce is all about taking the best offline shopping experiences — of being lured in by storefronts, of browsing through assortments and colors, of the joy of the hunt of finding something fabulous, or having fun while shopping — and making them even more amazing online. It's about discovery via social and mobile and new formats for web and tablets. It's about making online shopping not just convenient but downright fun. It's called "retail therapy" for a reason. Shopping can be and must be joyful in order to capture emotional purchases.



*Jason Goldberg und Bradford Shellhammer, Gründer von Fab*

# Gefällt mir?

## Social Media für Unternehmen



Wenn wir Social Media hören, woran denken wir? An eskalierte Facebook Parties? An peinliche Bilder, die beim nächsten Bewerbungsgespräch auf dem Tisch landen? Oder an Möglichkeiten aufzuklären und zu informieren, wo Wissen und Bildung dringend notwendig sind? An die Chancen, die direkter Kontakt in Echtzeit ermöglicht?

Eines ist sicher: Soziale Netzwerke sind mehr als eine Modeerscheinung. Sie vernetzen Freunde und Bekannte, Menschen und Bot-schaften. Sie können Menschen mit Marken verbinden.

Was bedeutet Social Media für Unternehmen? Um eine Antwort auf diese Frage zu finden, müssen wir uns den Kontext ansehen, in dem sich Kunden und Unternehmen heute bewegen: einer digitalisierten Welt. Ob in Kommunikation, Berufswelt und Privatleben, jeder Lebensbereich ist Teil davon. Zählen Sie beispielsweise einmal Ihre Accounts durch – von privaten und geschäftlichen E-Mail Adressen über Online Shopping, Blogs, Video- und Musikplattformen, bis hin zu Smartphone Apps, die wir täglich nutzen. Auch Kunden sind in einer Vielzahl von virtuellen Netzwerken vertreten und stehen im Austausch mit anderen. Sie können sich schneller und einfacher als jemals zuvor über Produkte oder Dienstleistungen informieren und diese vergleichen. Oftmals wissen Kunden mehr über ein Produkt als ein Verkäufer selbst. Es herrscht ein permanenter Austausch über Erfahrungen und Erlebnisse – eine Demokratisierung von Wissen.

Das ist eine Herausforderung, der sich Unternehmen heute stellen müssen. Die Digitalisierung bringt allerdings auch Marken ein wertvolles Gut: Niemals zuvor gab es bessere und genauere Daten als heute. Von Kunden, Nutzern, Partnern und Konkurrenten. Gartner Analysts nannten Daten „das Öl des 21. Jahrhunderts“ – und liegen damit allem An-

schein nach goldrichtig. Denn sie sind gleichbedeutend mit Wissen, über Erfahrungen, Vorlieben und Wünsche von Menschen.

Wer also am Markt mit Innovationen und neuen Produkten Erfolg haben will, kann heute auf nie dagewesene Ressourcen zurückgreifen. Aus erster Hand und tagesaktuell.

Doch wie kommt man an diese Informationen? Genau an dieser Stelle kommt Social Media ins Spiel. Man kann soziale Netzwerke als „Betriebssystem“ einer digitalisierten Gesellschaft betrachten. Sie ermöglichen Zugriff darauf, bestenfalls sogar, Teil der Lebenswelt der Nutzer zu werden und selbst Inhalte zu generieren. Glaubwürdigkeit, Authentizität und eine Markenbotschaft, die Menschen berührt, sind dafür die Voraussetzungen.

Als Kreativagentur für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen ist neolog DauthKaun auf die Markenführung kleiner und mittelständischer Unternehmen spezialisiert – natürlich auch in Social Media. Dabei dreht sich alles um eine Frage: Was haben Sie zu erzählen?

*Von Johannes Kamps/Marc Thaddäus Schmitt (neolog DauthKaun)*

### Johannes Kamps



Johannes Kamps ist BWA-Senator sowie Geschäftsführer und Gesellschafter der Kreativagentur neolog DauthKaun. „Mit über 25 Jahren Erfahrung in der Branche habe ich schon viele Trends kommen und gehen sehen. Was bleibt und Bestand

hat in einer sich immer schneller wandelnden Welt, sind starke Marken, die gute Geschichten erzählen. Das Credo unserer Agentur „Wir lieben das Neue“ steht dem nicht entgegen, sondern formuliert unseren Anspruch auf Fortschritt und ständige Weiterentwicklung. Wie im Leben eines Menschen gilt auch im Leben einer Marke: Stillstand ist Rückschritt.

In unserer täglichen Arbeit setzen wir auf persönliche Markenführung und engen Kontakt zu unseren Kunden. Gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen gehört es dazu, Hemmschwellen zu überwinden. Wir wollen unseren Kunden Möglichkeiten und Chancen für morgen und übermorgen aufzeigen. Wir krempeln

gerne die Ärmel hoch und haben Spaß daran, in die Themen und Welten unserer Kunden einzutauchen. Immer auf der Suche nach dem, was sie wirklich brauchen. Herausforderungen wie erklärungsbedürftige Produkte und innovative Marken lieben wir besonders. Dafür arbeiten und denken wir interdisziplinär.

Das Ergebnis muss nicht immer die große Kampagne sein. Mit gezielten Maßnahmen und fokussierten Konzepten bedeutet Erfolg für uns, die richtigen Menschen zu erreichen. Wir haben gelernt gut zuzuhören und die Beziehung zu Partnern und Kunden zu pflegen. Denn nur gemeinsam mit ihnen kann man das Beste aus einer Marke herausholen.“

# Social Media im B2B-Bereich

Social Media Experte Karl-Heinz Limpert im Interview



## ***Funktioniert Social Media für B2B-Unternehmen?***

Auf Facebook, YouTube, Twitter & Co präsentieren sich immer mehr Unternehmen, die an die großen Potentiale von Social Media glauben. Doch im B2B-Bereich funktionieren die Prozesse und Entscheidungsgrundlagen für Geschäfte anders als im Endkundenbereich.

Kaum ein Abschluss eines B2B-Geschäftes ist eine Momententscheidung. Gründe für Partnerschaften, Kundenbeziehungen, Projektzusammenarbeiten sind meist langfristige Vorteile. Entsprechend dauern Geschäftsbeziehungen im B2B-Geschäft auch länger an – oft über Jahre – und bewegen größere Geldbeträge als im Endkundengeschäft. Die Basis für solch langfristige Geschäftsbeziehungen ist in erster Linie Vertrauen und dieses wird nicht von heute auf morgen aufgebaut.

So gilt auch bei B2B Social Media: Es geht in erster Linie um die Schaffung einer Vertrauensbasis. Vertrauen in die Kompetenz, Hilfsbereitschaft, Zuverlässigkeit, Fachexpertise.

## ***Welche Inhalte eignen sich für B2B Social Media?***

Social Media für B2B-Unternehmen ist nicht die Verbreitung von Werbebotschaften - viel

mehr geht es darum, Fragen zu beantworten, Informationen zu liefern, Neuigkeiten zu präsentieren, Lösungsvorschläge zu machen. Die viel gepriesenen Inhalte (= Content) sind dabei die Erfolgsgrundlage. Die meisten Unternehmen haben bereits einige geeignete Themen, die entsprechend aufbereitet sehr gut für die Veröffentlichung und Verbreitung in Social Media geeignet sind: Kundenmagazine, Branchen-Neuigkeiten im Intranet, Pressespiegel und Presstexte liegen meist schon vor. Mit vielfältigen und fachlich fundierten Inhalten, baut man sich Vertrauen auf und wird als Experte in seinem Fachgebiet wahrgenommen.

## ***Wie geht man also vor und welche Social Media Angebote nutzt man?***

Am effizientesten ist oft die Kombination von verschiedenen Angeboten. So nutzt man zur Veröffentlichung umfangreicherer Texte mit komplexeren Themen den eigenen Blog. Die großen Social Media Netzwerke wie Facebook und Twitter sind sehr gut zur Verbreitung von Informationen geeignet – die Veröffentlichung komplexerer Texte ist hier allerdings nicht wirklich gut möglich.

## ***Was erreicht man mit B2B Social Media?***

Eigentlich funktioniert B2B Social Media damit ganz ähnlich wie Offline-Netzwerken:

Es geht zunächst darum, Gleichgesinnte zu finden und anzusprechen. Das geschieht über fachnahe Themen – offline z.B. über Fachartikel, Vorträge, Konferenzen und online eben in Sozialen Netzwerken.

## **Karl-Heinz Limpert**



BWA-Mitglied Karl-Heinz Limpert (48) ist Geschäftsführer der pr nord. neue kommunikation. GmbH (Braunschweig). Er verantwortet das Geschäftsfeld Online-Kommunikation und Social Media in der Agentur seit 15 Jahren. Limpert ist Gründer der SocialMediaClubs Braunschweig-Wolfsburg und hat bereits zahlreiche Weiterbildungen zum Thema Social Media gegeben, u.a. in Zusammenarbeit mit dem Arbeitgeber Verband Braunschweig.

# Werkzeug für Innovationen und Optimierung

## Erfolgreiches Cloud Computing im heimischen Markt und in Schwellenländern



Kosteneinsparungen, erhöhter Schutz, einfache Handhabung: Immer mehr Unternehmen entdecken die Vorteile des Cloud Computings. Zu diesem Ergebnis kommt auch die Cloud-Trendstudie, die von Lünendonk und

Infosys in Auftrag gegeben wurde<sup>1</sup>. Vor allem agile mittelständische Unternehmen können dank Wolke im globalen Markt punkten und sich vom Wettbewerb absetzen. Denn die Cloud bietet mehr als die unternehmenseigene IT zu optimieren und Mitarbeiter zu entlasten. Sie ist ein Enabler für Innovation und Wachstum. Schwellenländer wie Brasilien und Indien haben dieses Potenzial längst erkannt und Deutschland in Sachen Cloud-Einsatz, so die GfK, überholt<sup>2</sup>.

turen und Plattformen bereitstellen können<sup>3</sup>. Dies ermöglicht ihnen, flexibler auf Nachfrageschwankungen zu reagieren, ohne größere Investitionen tätigen zu müssen. Sie zahlen nur das, was sie tatsächlich nutzen. Dies ist gerade für Unternehmen, die in Schwellenländer expandieren, von Vorteil, da dort die Nachfrage stärkeren Schwankungen unterliegt.

### Cloud Computing

Als Cloud Computing wird die Auslagerung von IT-Infrastruktur in entfernte Rechenzentren bezeichnet.

Ein Emailkonto, das nur über das Internet verwaltet wird, statt E-Mails auf dem PC zu speichern, ist bereits eine Form von Cloud Computing. Wie in einer undurchsichtigen, fernen Wolke werden die eigenen Emails gespeichert und können unabhängig vom eigenen Aufenthaltsort abgerufen werden.

Doch beschränken sich diese Dienste längst nicht mehr auf Email-Konten oder Online-Festplatten, sondern auch auf Software oder ganze IT-Abteilungen können über eine Cloud betrieben werden.

*Die Vorteile von Cloud Computing liegen vor allem in drei Bereichen:*

#### **Automatisierung und dynamische Skalierung**

Die Automatisierung von IT-Strukturen gehört zu den offensichtlichsten Eigenschaften der Cloud. Administrative Ineffizienzen in virtualisierten Rechenzentren lassen sich mithilfe von Automatisierungsprozessen ausbessern und gewährleisten dann den richtigen Umgang mit komplexen Speicher-Management-Prozessen sowie Datenwachstum. Ein weiterer Vorteil ist, dass Unternehmen dank Cloud dynamisch skalierbare IT-Infrastruk-

#### **Zusammenfassung von IT-Applikationen und Systemen**

Geht es um Daten und unternehmensrelevante Informationen, taucht bald die Frage nach der Sicherheit auf. In diesem Zusammenhang erklärt das Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie SIT, dass kleine und mittlere Unternehmen ihre IT-Sicherheit durch Cloud Computing sogar erhöhen können. In Schwellenländern ist die Datensicherheit laut GfK-Studie sogar eines der wichtigsten Argumente, um den Sprung in die Cloud zu wagen. Denn neben der dynamischen Bereitstellung von IT-Infrastrukturen und Plattformen ermöglicht die Cloud eine sichere Integration von Daten, Anwendungen und Prozessen.

Mit einem durchgängigen Identitätsmanagement können Mitarbeiter außerdem schnell und sicher auf mehrere IT-Systeme zugreifen. Und weil das Thema Big Data nicht mehr wegzudenken ist, lohnt sich die Investition in ein Modul, das in der Lage ist, Daten nicht nur zu speichern, sondern diese in strukturierter sowie unstrukturierter Form auch aus unterschiedlichen Datenquellen innerhalb der Cloud zu sammeln. Eine Echtzeit-Datenanalyse wiederum unterstützt Mitarbeiter bei Entscheidungsfindungen.

## Innovation für Produktivität und neue Geschäftsmodelle

Durch die Verlagerung der IT-Services in eine Cloud verändert sich die Rolle der IT im Unternehmen. Der Service tritt verstärkt in den Vordergrund, die Infrastruktur ist weniger präsent. IT-Experten können nun Betriebskosten senken und Modelle entwickeln, um die nun freigesetzten Ressourcen als Antrieb für Innovationen umzufunktionieren. So trägt die IT immer stärker zum Unternehmenserfolg bei, in dem sie die Wettbewerbsfähigkeit steigert.

Cloud Computing entwickelt sich verstärkt zum nützlichen und logischen Werkzeug für Innovationen und Optimierung – sowohl in Industrie- als auch Schwellenländern. Die Frage lautet also nicht, ob sich die Umstellung auf die Cloud lohnt, sondern welcher strategische und geschäftsspezifische Ansatz sich für das jeweilige Unternehmen am besten eignet. Unternehmen sollten deshalb auf eine ganzheit-

liche Beratung achten: vom Geschäftsmodell über die Sourcing-Strategie, von Compliance und Architektur bis hin zur Implementierung der Cloud-Dienste. und Lösungen im Ausblick“ wurden mehr als 50 Unternehmen des gehobenen Mittelstandes und große Unternehmen mit jeweils mehr als 1.000 Mitarbeitern befragt.

<sup>1</sup> Für die Studie „Veränderte Wertschöpfung in der Cloud: Anbietertypologien, Services und Lösungen im Ausblick“ wurden mehr als 50 Unternehmen des gehobenen Mittelstandes und große Unternehmen mit jeweils mehr als 1.000 Mitarbeitern befragt.

<sup>2</sup> Für die Analyse führte GfK Custom Research im Juni 2011 Experteninterviews mit 1.800 IT-Entscheidern in Brasilien, China, Deutschland, Großbritannien, Indien und den USA durch. Erfasst wurden Unternehmen in drei Größenklassen (1-9 Mitarbeiter, 10-249 Mitarbeiter, 250 und mehr Mitarbeiter).

<sup>3</sup> Dynamisch skalierbar bedeutet in diesem Fall, dass der Service Kapazitäten und Ressourcen nach oben oder unten skalieren kann, so wie es der Nutzer gerade verlangt. Dadurch entsteht ein variables Kostenmodell, abhängig von der Nachfrage.



## Franz-Josef Schürmann



Infosys ist ein globaler Marktführer in den Bereichen Business Consulting und

Technologielösungen. Infosys unterstützt seine Kunden in über 30 Ländern dabei, zukunftsorientiert zu handeln und stets einen Schritt voraus zu sein.

Platziert in der Spitzengruppe der Forbes-Liste der 100 innovativsten Unternehmen ermöglicht es Infosys seinen Kunden, strategische Einblicke in die Zukunft zu erhalten. Mithilfe strategischer Beratung, operativer Führungsstärke und der gemeinsamen Entwicklung bahnbrechender Lösungen in den Bereichen Mobility, Nachhaltigkeit, Big Data und Cloud Computing hilft Infosys Unternehmen dabei, sich umzugestalten und in einer sich stetig wandelnden Welt zu wachsen.

Franz-Josef Schürmann, Geschäftsführer bei Infosys erklärt, wie Kunden bisher von der Cloud profitieren konnten: „Cloud Computing führt nicht nur zu messbaren Kosteneinsparungen, sondern ermöglicht Unternehmen eine Effizienz- und Performancesteigerung. Bei einem unserer Kunden haben wir beispielweise durch die Integration der Private Cloud, die Infrastrukturkosten um 30 Prozent, Energie und Schadstoffe um 85 Prozent, die Service-Wiederherstellungszeit um 80 Prozent und die Nutzungskosten um 60 Prozent senken können. Somit konnten wir nicht nur die Performance um 66 Prozent steigern, sondern tragen durch die CO<sub>2</sub>-Reduktion auch zum Umweltschutz bei.“

# Feinmaschiges Netz internationaler Partner

BWA Außenwirtschaftskommission tagt in Braunschweig



Am 23.4.2013 trafen sich in Braunschweig interessierte BWA-Mitglieder und Geschäftsträger zur BWA Außenwirtschaftskommission. Im Namen des verhinderten Präsidenten und Vorsitzenden der Kommission begrüßte BWA

Vorstand Wolfram Nowsch die Anwesenden und informierte über Vorgehen und Aktivitäten des BWA im Geschäftsbereich Außenwirtschaft. Hierbei legte er einen besonderen Schwerpunkt auf das immer feinmaschiger werdende Netz der ausländischen Partnerverbände und kooperierenden Institutionen.

Die Service-Komponenten des Geschäftsbereiches Außenwirtschaft skizzierte dann BWA Geschäftsführer Stefan Schmitz und hob in seinen Ausführungen besonders den BWA Rechercheservice Außenwirtschaft hervor. Dieser müsse und könne sich daran messen lassen, signifikant relevantere Ergebnisse liefern zu können, als die Suche mit einer Suchmaschine. Diese Recherchen bieten dann die Basis für den Aus- und Aufbau von Geschäftsbeziehungen – direkt, in Zusammenarbeit mit ausländischen Institutionen der Wirtschaftsförderung sowie im Rahmen einer Unternehmerreise oder eines Messebesuchs.

Gastgeberin Silvia Schüller konnte berichten, dass für den ersten – im Rahmen der Beratung der vorherigen Sitzung der Kommission von Präsident Rudolf Weiler angeregten – regionalen Außenwirtschaftsstammtisch bereits über 30 Anmeldungen vorliegen.

In der anschließenden Diskussion wurde über

weitere Kooperationen und geplante Veranstaltungen berichtet und beraten, wobei der regionale Schwerpunkt auf dem asiatischen Raum lag (u.a. Information über das „Buyer Program“ der thailändischen Wirtschaftsförderung anlässlich der Fachmesse „Subcon“ / Bangkok, Stand der Kooperation mit dem indischen Unternehmerverband vor dem Hintergrund der Indisch-Deutschen Beziehungen u.v.m.).

Einigkeit bestand bei den Teilnehmenden, dass die Kommission dezentral tagen solle – ein Vorschlag für die kommende Sitzung ist das bayerische Erlangen.

Joachim Metzner, Zoll- und Außenwirtschaftsberater des BWA, informierte im Anschluss an die Kommissionsitzung bei der Auftaktveranstaltung des Roundtable Außenwirtschaft über das Thema „Die Umsatzsteuer im grenzüberschreitenden Warenverkehr“. Ein anfangs trocken erscheinender Ansatz entpuppte sich durch die inspirierende und sympathische Art des Redners zu einem spannenden Vortrag, dem die Teilnehmer nach einem langen Tag noch einmal hoch interessiert folgten. Es wurde nachgefragt und erläutert zu hoch brisanten Fragen, die berücksichtigt sein wollen, will ein Unternehmer nicht böse erwachen und hohe Steuergelder bezahlen.



# Energieeffizienz als CSR-Maßnahme

## Energienetzwerke im BWA etablieren

Nach den erfolgreichen Veranstaltungen in Düsseldorf und Coburg luden das Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung gGmbH (isw) und der BWA auch in Berlin Unternehmer und Interessierte zu einem CSR-Workshop ein, zum Thema „CSR als Herausforderung!? – Praxisbeispiele aus dem Mittelstand für den Mittelstand“.

Prof. Dr. Dr. h.c. Lothar Abicht, Leiter des isw und BWA-Vizepräsident, machte den Teilnehmern anhand des verbandseigenen Positionspapiers den besonderen Bezug des BWA zum Thema Corporate Social Responsibility (CSR) deutlich. Das klare Bekenntnis zu Innovation, die auf nachhaltiges Wachstum zielt, Chancengleichheit und einer ökosozial ausgerichteten Marktwirtschaft, die in dem Papier zu finden sind, ist Ausdruck des Kernanliegens von CSR: verantwortungsvolles Unternehmertum zu fördern.

Was mit CSR im Einzelnen gemeint ist, wie es innovationsfördernd eingesetzt werden kann und wo es sich vom sogenannten Green-Washing abhebt, veranschaulichte Antje Meyer von der Kommunikationsagentur orange-blue relations GmbH. Ein Unternehmen sei ein Teil einer Gemeinschaft, für die es sich in

verschiedenen sozialen und ökologischen Belangen einsetzen kann. Dieses Engagement ist nicht als reine PR zu verstehen und gehört in den Verantwortungsbereich der Chefetage.

Dass CSR dabei nicht zwangsläufig als Instrument der Wohltätigkeit eingesetzt werden muss, sondern sogar Ausgaben reduzieren kann, wurde nachfolgend am Thema Energieeffizienz verdeutlicht.

Der forschungspolitische Sprecher der FDP-Fraktion Prof. Martin Neumann demonstrierte die Einsparmöglichkeiten durch intelligentes Bauen. Dabei griff er einerseits auf seine Expertise als Professor für Gebäudetechnik zurück, stellte andererseits aber auch die Förderinstrumente vor, die seitens der Politik angeboten werden. „Wir haben 16 Energiewenden“, antwortete Neumann auf eine Nachfrage über die Vielzahl der Programme als Hinweis auf die unterschiedlichen föderalen Zuständigkeiten in dem politischen Großprojekt.

Anhand einiger konkreter Beispiele veranschaulichte Matthias Putzke, beauftragter Leiter der BWA-Kommission Energie und Umwelt und selbst Geschäftsführer des Ener-

gie-Unternehmens erlö Energiemanagement, wie Unternehmen durch Effizienzberatungen Ressourcen schonen und Kosten sparen können. Große Einsparpotenziale gebe es im Bereich Heizung, Beleuchtung und Wasser, wo oft schon kleine Modifikationen ausreichen, um deutliche Ergebnisse zu erzielen. Aufbauend auf Forschungsergebnissen des Fraunhofer-Instituts, die belegen, dass sich die Energieeffizienz um den Faktor drei steigert, wenn sich Unternehmer während dieser Prozesse untereinander zum Thema Energieeffizienz austauschen, regte Putzke an, im BWA regionale Energienetzwerke zu etablieren. Dabei sei die Vielfalt der BWA-Mitgliedsunternehmen ein Vorteil für den Austausch in den Energieeffizienznetzwerken, der sich besonders positiv auf die Resultate auswirke.

Zwischen und nach den Vorträgen gab es Fragen an die Referenten aus dem interessierten Publikum und Diskussionen. Für den BWA bleibt das Thema weiterhin ein Querschnittsthema verschiedener Kommissionen. Derzeit wird ein Papier mit einer Reihe von CSR-konformen Zielen erarbeitet, zu dem sich BWA-Mitglieder vollständig oder in Teilen bekennen können.



Matthias Putzke, BWA-Kommission Energie und Umwelt



Prof. Dr. Dr. h.c. Lothar Abicht, Leiter des isw und BWA-Vizepräsident



# Glaubhaftigkeit richtig bewerten

BWA-Senator Marco Löw über ungeahnte Gesprächserfolge mit forensischen Befragungstaktiken



Wir befinden uns in einer Welt, in der jeder einzelne von uns mit immer größeren Mengen an Informationen geradezu überschüttet wird. Das Problem dabei ist nicht nur diese Informationsmengen nach Wichtigkeitsstufen zu sortieren und zu priorisieren, sondern

auch deren Glaubhaftigkeit richtig zu bewerten. Schließlich treffen wir den größten Teil unserer täglichen Entscheidungen auf der Grundlage von Informationen, die wir durch andere erhalten. Nur wenn wir die Glaubhaftigkeit dieser Informationen richtig bewerten, können wir auch richtige Entscheidungen treffen. Falsche Entscheidungen zu treffen, kann schnell einmal das eigene Unternehmen ruinieren, und auch die eigene Karriere.

perthe der Kriminalpolizei mein Spezialgebiet, und unter Spezialisten streng gehütetes Expertenwissen ist.

Im Rahmen dieses Artikels möchte ich Ihnen nachfolgend einige wichtige Impulse vermitteln, die Sie direkt in die Praxis umsetzen können, wenngleich natürlich der Rahmen dieses Artikels nur einige wichtige Punkte exemplarisch zulässt.

## Marco Löw



Marco Löw, BWA-Senator und ehemaliger, dreifach ausgezeichnete Vernehmungsexperte der Kriminalpolizei ist aus Presse, Funk und Fernsehen bekannt und gilt als der führende deutsche Experte für forensische Gesprächstaktik. Er vermittelt den Teilnehmern seiner Seminare und Vorträge wie man Gesprächspartner durchschaut, deren Aussagen richtig einschätzt, die eigene Wahrnehmung optimiert und mit der richtigen Gesprächstaktik sowie einer bestmöglichen Selbstpräsentation bestmögliche Wirkungen erzielt.

Zudem scheint es auch in Verhandlungen und wichtigen Besprechungen immer schwieriger zu werden, andere Entscheider zu beeinflussen, da heutzutage fast jede Führungskraft Trainings in Körpersprache und Verhandlungsrhetorik im persönlichen Rüstzeug hat. Mit ein paar Tricks im Ärmel gewinnen Sie heute weder einen Verhandlungsmarathon, noch führen Sie ein Verkaufsgespräch erfolgreich zum Abschluss. Schließlich ist der Kunde ein völlig anderer als noch vor 10 Jahren. Er weiß, was er möchte, ist manchmal sogar besser über das Produkt informiert als der Verkäufer und viele auf herkömmlichen Verkaufsseminaren vermittelte „Tricks“ sind mittlerweile offene Geheimnisse.

Um also in der heutigen Wirtschaftswelt noch überlegen kommunizieren zu können, ist eine völlig neue Vorgehensweise erforderlich. Abhilfe schafft hier die forensische Befragungstaktik, die als ehemaliger Vernehmungsex-

Analysieren Sie Ihren Gesprächspartner schon bei der Begrüßung und versuchen Sie herauszufinden, wie seine innere Ausgangslage zu bewerten ist. Kommt er Ihnen mit einem selbstbewussten Gang und festen Schritten entgegen oder nicht? Ist seine Gangart selbstbewusst, dynamisch, zurückhaltend oder gemächlich? Sucht er Blickkontakt zu Ihnen während er sich annähert? Hat er eine feste ruhige tiefe Stimme oder eine nervöse in hoher Tonlage? Welche Rückschlüsse lässt die Art seines Händedrucks zu? Dies sind nur wenige Beispiele wie Sie Ihren Gesprächspartner schon vorab einschätzen können, bevor Sie überhaupt das erste Wort mit ihm gewechselt haben.

Achten Sie dann beim Gespräch darauf, ihm nicht gegenüber an einem Tisch zu sitzen. Sie sind sonst nicht in der Lage die Körpersprache Ihres Gesprächspartners wahrzunehmen. Setzen Sie sich daher im rechten Winkel zu



ihm oder verzichten Sie auf einen Tisch, wenn möglich. Sobald das Gespräch begonnen hat, lassen Sie Ihren Gesprächspartner 90 Prozent der Redezeit kommunizieren und stellen selbst vorrangig offene, lenkende Fragen. Denn wer viel redet, gibt auch viele Informationen preis. Ihr Ziel sollte sein, dass Sie möglichst viel über Ihren Gesprächspartner erfahren, er aber von Ihnen nur das, was Sie ihm wirklich mitteilen möchten. Dies erreichen Sie durch viele offene Fragearten, bei denen der Gesprächspartner gezwungen ist, ausführlich zu antworten.

So haben Sie genügend Zeit Ihren Gesprächspartner bei seinen Ausführungen zu beobachten, viele Informationen zu gewinnen und Ihre weitere kommunikative Taktik zu durchdenken. Umgekehrt funktioniert das nicht, denn gleichzeitig reden und denken ist kognitiv nicht möglich.

Wenn Sie mit Ihrem Gesprächspartner Punkt für Punkt einen Vertrag oder ein Produkt besprechen, dann achten Sie immer auf die jeweilige körpersprachliche Reaktion. Spricht diese für Unbehagen, dann gibt es zu diesem Punkt noch Überzeugungsarbeit zu leisten,

spricht sie für Entspannung, dann geht dieser Punkt in Ordnung. Sogenannte ideomotorische Bewegungen sorgen dafür, dass das Denken an eine Handlung eine latente Bewegung auslöst. Daher können Sie fast immer wenn Ihr Gesprächspartner an etwas denkt, zum Beispiel an einen Vertragsbestandteil oder eine Produkteigenschaft, körpersprachliche Reaktionen feststellen. Sehr interessant sind in diesem Zusammenhang übrigens die Pupillenbewegungen. Bei Ablehnung ziehen sich die Pupillen zusammen, beim Wunsch nach weiteren Informationen weiten sie sich. Nicht umsonst tragen Profipokerspieler eine Sonnenbrille, denn andernfalls könnte man anhand ihrer Pupillenreaktionen Rückschlüsse ziehen, welches Blatt Sie in der Hand halten.

Seien Sie kritisch, wenn Ihr Gegenüber Fragen mit Gegenfragen beantwortet oder Ihre Frage wiederholt. In vielen Fällen ist der Hintergrund darin zu sehen, dass er Ihre Frage nicht spontan beantworten kann oder möchte und daher zusätzliche Denkzeit benötigt. Wenn Sie derjenige sind, der ein Produkt erwerben möchte, dann drehen Sie den Spieß um und achten Sie auf die Reaktionen des Verkäufers

auf Ihre jeweiligen Fragen. Wenn der Verkäufer von seinem Produkt oder seinen Leistungen wirklich überzeugt ist, dann wird er sich bei jeder Ihrer Frage wohlfühlen und diese souverän beantworten können. Merken Sie aber anhand seiner Reaktionen, dass ihm Ihre Fragen unangenehm sind: Finger weg!



## CSR-Workshop im bayerischen Coburg Neuer Landesgeschäftsführer René Leibold stellt sich vor

Unter dem Titel „Nachhaltigkeit und CSR als Herausforderung!? Praxisbeispiele aus dem Mittelstand für den Mittelstand“ stand der Workshop am 12. Juni im bayerischen Coburg, den der BWA gemeinsam mit dem ISW Institut ausrichtete. Mehr als 25 Unternehmerinnen und Unternehmer waren gekommen, darunter auch das Präsidiumsmitglied des BWA des Freistaates Bayern, Franz Stegner, Geschäftsführender Gesellschafter der Stechert Stahlrohrmöbel GmbH aus Wilhelmsdorf und Gößnitz. Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen - als Corporate Social Responsibility (CSR) - ist ein Thema, das immer wichtiger wird und bei dem viele Entscheider kompetente Orientierung suchen. Genau das konnte der Workshop bieten.

Doch zunächst einmal stand eine Personalie auf der Tagesordnung. Bundesgeschäftsführer Matthias Anschütz konnte im Beisein von BWA-Vorstand Wolfram Nowisch und Vizepräsident Prof. Dr. Dr. h.c. Lothar Abicht einen neuen, weiteren BWA-Landesgeschäfts-

führer in Bayern offiziell in sein Amt einführen: René Leibold, der seit 17 Jahren als Unternehmer in Nord- und Südbayern tätig ist und für den BWA primär im südbayerischen Raum aktiv sein wird. „Herr Leibold spricht als eigener Unternehmer die Sprache der Unternehmen und deswegen haben wir ihn als zweiten Landesgeschäftsführer für Bayern berufen“, so Anschütz.

Was das Thema Corporate Social Responsibility für den BWA bedeutet, machte Professor Abicht in seinem Vortrag deutlich. „Neben der Entwicklung systematischer Grundlagen ist es wichtig, mit den Unternehmen direkt in Dialog zum Thema CSR zu treten. Das wollen wir im Rahmen der Workshops erreichen“, so Abicht.

CSR-Beispiele aus der unternehmerischen Praxis stellte René Leibold vor. Anhand eines „CSR-Radars“ ordnete er die Aktivitäten der Beispielunternehmen vorgegebenen Handlungsfeldern zu. „Die meisten Unternehmen und insbesondere der Mittelstand überneh-

men schon ganz traditionell Verantwortung in besonderem Maß“, so Leibold. Schließlich vertiefte Dipl.-Ing. Gunnar Böttger das Handlungsfeld Energieeffizienz noch mit interessanten Ansätzen. „Oft lässt sich mit überschaubaren Mitteln in Unternehmen ein deutliches Einsparungspotenzial bei der Energie erreichen. Und Fördermöglichkeiten bestehen obendrein“, so Böttger.



*Matthias Anschütz gratuliert dem neuen Landesgeschäftsführer Bayern/München René Leibold*

## Traditionelles Kamingsgespräch des BWA

W. B. Wenkel zum Thema „Wie lange hält noch der Länderfinanzausgleich?“

Für den 07.05.2013 lud der Landesverband Berlin-Brandenburg des BWA zu dem schon traditionellen Kamingsgespräch, diesmal in Europas schönstes Gestüt „Bonhomme“ ein.

Zu dem Thema „Wie lange hält noch der Länderfinanzausgleich?“ referierte Wolf Burkhard Wenkel, Vorstandsvorsitzender der „Perspektive Berlin-Brandenburg“.

Zu dem Kamingsgespräch waren auch Gäste der Perspektive Berlin-Brandenburg anwesend und die Diskussionen über das Referat zeig-

ten, dass das Thema aktuell und auch brisant bleibt.

Der Verein Perspektive Berlin Brandenburg (PBB) setzt sich für eine gemeinsame Zukunft der Region Berlin und Brandenburg ein. Er unterstützt einen breit angelegten Dialog zwischen Bürgern, Entscheidungsträgern und Politikern über die Frage, welche gemeinsame Zukunft die Region haben soll. Die überparteiliche Initiative wird von Unternehmen und Institutionen sowie engagierten Bürgern aus

Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Kultur und Medien getragen.

BWA-Vorstandsmitglied Wolfram Nowusch überreichte Jörg Hilsky, Geschäftsführer der Biegeprofis RHB GmbH, bei dieser Gelegenheit seine Senatsurkunde. Die Präsidentin des Landesverbandes Berlin-Brandenburg, Frau Petra Kröger-Schumann bedankte sich herzlich bei der Senatorin Frau Evelyn Gutman für ihre Gastfreundschaft und die gute Organisation der Veranstaltung.



*Referent Wolf Burkhard Wenkel, Vorstandsvorsitzender der „Perspektive Berlin-Brandenburg“ bei seinen Ausführungen.*



*Auch Gastgeberin Evelyn Gutman hatte viele Fragen zu beantworten.*

## Wirtschaftsclub Cottbus-Lausitz besucht Prag

Dialog mit Goethe-Institut und Botschaftsbesuch

Eine Delegation des Wirtschaftsclubs Cottbus-Lausitz besuchte am 25. und 26. April die tschechische Hauptstadt Prag. Im Mittelpunkt des zweitägigen Aufenthalts stand ein Besuch der Unternehmergruppe in der Deutschen Botschaft in Prag (siehe Foto). Dort wurde sie vom Wirtschaftsreferenten Michael Simandl empfangen und über die Wirtschaft des Landes, sowie über die tschechisch-deutschen Wirtschaftskontakte informiert.

Deutschland ist der größte Handelspartner der Tschechischen Republik. Kontakte zwischen einem BWA-Gartenbauunternehmen und der Botschaft wurden angebahnt.

Bei einem Abendessen im Restaurant „Sieben Schwaben“ erläuterte Susan Zerwinsky vom

Goethe-Institut den BWA-Mitgliedern die Aktivitäten dieser deutschen Einrichtung in unserem Nachbarland.

Zum Programm gehörten auch eine Stadtrundfahrt mit Besichtigung der Prager Burg

und eine Schifffahrt auf der Moldau. Die Schifffahrt wurde von den Wirtschaftsclubmitgliedern genutzt, um wichtige Themen der Arbeit im Vorstand des Wirtschaftsclubs zu besprechen.



# Forum mit den Bundestagswahlkandidaten

## BWA lädt zu Podiumsdiskussion in Cottbus ein

Im Cottbuser Radisson Blu Hotel fand am 30. Mai 2013 ein Forum mit allen sieben regionalen Kandidaten für die Bundestagswahl am 22. September statt.

Zu diesem Dialog waren auch Mitglieder von zwei weiteren Wirtschaftsverbänden anwesend, die zu dieser gemeinsamen Veranstaltung eingeladen hatten. Moderiert wurde der Abend vom Chefredakteur der Lausitzer Rundschau, Johannes M. Fischer. Als Gesprächspartner waren Dr. Klaus-Peter Schulze (CDU), Ulrich Freese (SPD), Sascha Kahle (Piraten), Wolfgang Renner (Grüne), Birgit Wöllert (Linke), Wolfgang Neskovic (Parteilos) und BWA-Mitglied Prof. Martin Neumann (FDP) erschienen.

Zur Eröffnung des Abends stellten die Kandidaten ihre Vorhaben für die Energie-, Mittelstands- und Finanzpolitik vor. Der Moderator hakte dann in der Diskussion vor allem zum Thema „Energiepolitik“ nach. Dabei gab es einen Konsens über die Notwendigkeit einer bezahlbaren Energiewende in einem festgeschriebenen Bundesenergiekonzept. Kontrovers wurde der Zeitpunkt des Ausstiegs aus der Braunkohleverstromung diskutiert.

Weitere Themen des Abends waren die Bildungspolitik, die Finanz- und die Steuerpolitik für Unternehmen. Der Cottbuser Oberbürgermeister Frank Szymanski fragte nach den Plänen für die finanzielle Ausstattung von Städten und Gemeinden. Die Veranstal-

tung war die erste Diskussionsrunde mit allen Kandidaten des Bundestagswahlkampfes im Wahlkreis 64 und traf bei den anwesenden rund hundert Unternehmern und Unternehmerinnen auf eine sehr gute Resonanz.



## „Die Lausitz ist eben nicht nur Braunkohle“

### Brandenburgs Wirtschaftsminister Ralf Christoffers zu Gast beim BWA in Cottbus

Brandenburgs Wirtschafts- und Europaminister Ralf Christoffers war am 10. April Gast bei einem Wirtschaftsclubabend des Bundesverbandes für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA) im Cottbuser Radisson Blu Hotel.

„Die Lausitz ist eben nicht nur Braunkohle. Hier gibt es große Potentiale in der Metall- und Chemieindustrie. Hier haben sich starke Logistikunternehmen angesiedelt, Logistik-Knotenpunkte wie Forst und Ruhland sind entstanden. Die Gestaltung der Bergbaufolgelandschaft bietet Riesenmöglichkeiten für die wirtschaftliche Entwicklung. Hier entsteht eine europaweit einmalige touristische Region. Die Lausitz, bzw. der Süden Brandenburgs, haben große Perspektiven und es ist unsere Aufgabe, mit diesen Aussichten und

Möglichkeiten sorgsam im Interesse der Menschen umzugehen“, betonte der Minister.

Christoffers bezeichnete die Braunkohle als nach wie vor notwendige Energiequelle und brachte zum Ausdruck, dass er bei der Entwicklung neuer Braunkohleverstromungstechnologien durchaus Potential für gewinnbringende Innovationen sieht. Er bekannte sich zur Weiterführung des Tagebaus Welzow Süd und betonte, dass die Landesregierung an der Braunkohlenutzung festhalten will, egal mit welchem Partner. Unabhängig davon will die Landesregierung aber die Förderung alternativer Energiequellen nicht außer Acht lassen. Christoffers forderte in dem Zusammenhang endlich eine bundesweite Konzeption für die Energiewende und damit einhergehend ein Finanzierungskonzept für diese.

Menschen aufzuklären und einzubeziehen. Solche Netzwerke sind aus meiner Sicht von immenser Bedeutung“.

Christoffers betonte auch den hohen Stellenwert des Tourismus als Wirtschaftskraft: „Wir haben hier viel erreicht, jetzt kommt es darauf an, die Qualität zu sichern. Radwege müssen erhalten, Wasserwege besser genutzt werden“. Der Burger Hotelier Dirk Meier bedankte sich beim Minister für diese eindeutige Positionierung und der Cottbuser Hotelier Olaf Schöpe gab dem Mann aus Potsdam mit auf den Weg, dass es jetzt auch darum geht, die erreichten Mehrwertsteuerregelungen in der Branche länger zu erhalten, weil auf Grund dieser Konstellation viele Unternehmer der Tourismusbranche Investitionen angeschoben haben.



Der Politiker erläuterte die wirtschaftliche Strategie des Landes, die darauf zielt, Brandenburg als Innovationsstandort weiter auszubauen. Er kündigte für 2014 Förderprogramme für eine bessere Ausstattung des Mittelstandes mit Eigenkapital an. Den rund 50 Zuhörern sprach er aus dem Herzen, dass es Politik und Wirtschaft in Zukunft besser gelingen muss, die Menschen in die Zukunftsprozesse einzubeziehen: „Auch durch ihren Verband werden Netzwerke geschaffen, die dafür sorgen, die





## Erfolgreicher Start ins BWA-Jahr 2013

### Neujahrsempfang des Landesverbands Niedersachsen

Rund 90 Mitglieder, Förderer und Freunde des BWA trafen sich am 23. Januar zum Neujahrsempfang mit Ehrengastredner Martin Kind. Im Anschluss an seine kurzweilige Rede, gepaart aus Wirtschaft und Fußball, wurden ganz spontan Fragen der Gäste beantwortet. Nur einer in seiner Eigenschaft als Präsident von Hannover 96 gestellten Frage blieb er mit einem Augenzwinkern und der Bitte um vier Wochen Geduld schuldig; der Frage nach dem neuen Namen der Fußballarena in Hannover.

Der BWA Niedersachsen + Bremen konnte von einem gesunden Mitgliederzuwachs in 2012 berichten wie auch von neuen Projekten in 2013, um zwei zu nennen: die Expertenrunde von Mitgliedern für Mitglieder meditation – steuern – recht und dem Außenwirtschaftsroundtable mit Start im Monat März. Auch die anberaumte Landesversammlung und die Wahlen des Vizepräsidiums mit den Kandidaten Christian Petter, Werkleiter F.S. Fehrer Automotive, und Rüdiger Schmidt, Geschäftsführer der Kämmer Consulting, waren Thema.

Gut gelaunte Gäste in gelöster Stimmung - auch in diesem Jahr durch Frau Sonntag und ihrem bestens geschulten und freundlichen Servicepersonal vom Restaurant Zucker ver-

wöhnt, - waren in verschiedensten Gesprächsrunden beim Netzwerken bis kurz vor Mitternacht rege im Gange.

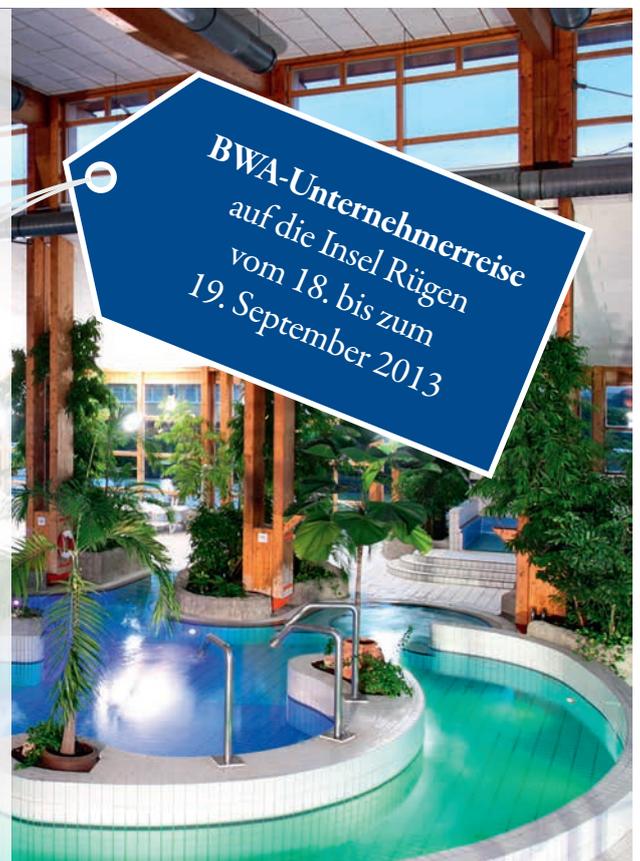
*(Fotografie Michael Seidel)*



Auf dem Programm stehen Fachgespräche, Betriebsbesichtigungen der regionalen Wirtschaft, ein Besuch des Fährhafens Sassnitz und vieles mehr. Untergebracht werden Sie im Jasmara RESORT RÜGEN.

Für weitere Informationen rund um die Reise besuchen Sie unsere Website [www.bwa-deutschland.de](http://www.bwa-deutschland.de) oder wenden Sie sich an Carmen Niebergall, BWA-Landesgeschäftsführerin Sachsen-Anhalt: [c.niebergall@bwa-deutschland.de](mailto:c.niebergall@bwa-deutschland.de)  
Tel: +49 391 73 34 77 84

[www.jasmar.de](http://www.jasmar.de)



**BWA-Unternehmerreise  
auf die Insel Rügen  
vom 18. bis zum  
19. September 2013**

# Präsidiumswahl in Niedersachsen & Bremen

## Prof. Abicht stellt BWA-Positionspapier vor

Auf der Landesversammlung des BWA Niedersachsen + Bremen wurde am 27. Februar 2013 der Landespräsident, Prof. Hans-Joachim Schreiner, einstimmig für die nächste Wahlperiode von fünf Jahren bestätigt. Für das Amt der Vizepräsidenten wurden aus dem Senat Christian Petter, Prokurist und Werksleiter der Werke Braunschweig und Wackersdorf der F.S. Fehrer Automotive GmbH, sowie Rüdiger Schmidt, Geschäftsführer der Oskar Kämmer GmbH und Kämmer Consulting GmbH, gewählt.

Bundesvizepräsident Prof. Dr. Dr. h.c. Lothar Abicht stellte bei dieser Gelegenheit das neue Grundsatzpapier vor, an dem er federführend mitgewirkt hat. Das Papier wurde positiv angenommen und diskutiert. Es wurde allgemein zugestimmt, dieses in kommenden Senats-Gesprächen als Arbeitsgrundlage zu vertiefen und die Ergebnisse dem Bundesvorstand vorzustellen.



(v.l.) Christian Petter, Prof. Dr. Lothar Abicht, Silvia Schüller, Prof. Hans-Joachim Schreiner, Rüdiger Schmid. (Fotografie Michael Seidel)

In diesem Kreis wurden die neuen Senatoren Herr Ulrich Gremmelspacher, Prokurist KSP Engel Architekten GmbH, mit Niederlassungen in Braunschweig, Berlin, Frankfurt, Köln, München, Peking und Hanoi, und Rechtsanwalt und Notar Rüdiger Giesemann, Kanzlei der Rechtsanwälte, mit Standorten in Braun-

schweig, Berlin und Leipzig, mit der Überreichung ihrer Senatsurkunden aufgenommen.

Auch im Internationalen Wirtschaftsclub wurden neue Mitglieder durch den Landespräsidenten und die Landesgeschäftsführung begrüßt.

# BWA Niedersachsen & Bremen auf der Hannover Messe

## Treffen mit Außenwirtschaftspartnern aus China

Am 9. April tauschten sich Frau Schüller vom BWA und Herr Christian Gutschmidt vom Referat Außenwirtschaft Bremen für den Senator Wirtschaft, Arbeit und Häfen zur Etablierung eines Internationalen Wirtschaftsclubs in Bremen aus. Der Internationale Wirtschaftsclub Bremen rückt nun in greifbare Nähe. Weiterführende Gespräche dazu sind Anfang Juni in Bremen geplant.

Im Rahmen des Messeauftritts besuchte am 10. April Herr Qiang Rong, Repräsentant der Vertretung der Außenhandelskammer der Stadt Chongqing (COFTEC) in der Bundesrepublik Deutschland den BWA-Stand. Er sprach BWA-Landesgeschäftsführerin Silvia Schüller seinen Wunsch aus, zukünftig stärker mit dem Landesverband Niedersachsen + Bremen arbeiten zu wollen, um Niedersächsischen und Bremer Unternehmen die wirtschaftlichen Möglichkeiten in Chongqing näher zu bringen. Geplant ist ein kurzfristiges gemeinsames Treffen beim BWA in Braunschweig. Die COFTEC hatte im Jahr 2011 einen Kooperationsvertrag mit dem BWA abgeschlossen, aus dem gegenseitige Besuche

und Unternehmenskooperationen hervorgegangen sind.

Am 11. April besuchte I.E. Botschafterin von Ruanda, Christine Nkulikiyinka, den Gemeinschaftsstand von BWA und KoNaMo. Lars Person von „person consulting“ organisierte diesen Besuch auf Einladung von KoNaMo. Die Botschafterin nahm sich viel Zeit und besuchte auf einem Rundgang alle auf dem Gemeinschaftsstand ausstellenden Unternehmen. Im Anschluss stellte sie den

Zuhörern den Wirtschaftsstandort Ruanda in einem Vortrag sehr lebendig vor.

Gegen Abend nahmen Mitglieder des BWA an einer vom thailändischen Board of Investments (BOI) organisierten Network Night auf der Messe teil. Das BOI und den BWA verbindet eine langjährige Partnerschaft. So hat der BWA im vergangenen Jahr bundesweit zahlreiche gemeinsame Veranstaltungen und eine Außenwirtschaftsreise nach Bangkok durchgeführt.



# BWA-Kaminabend mit Cem Özdemir

## Fachkräftesicherung ist eine vielschichtige Herausforderung



Die Ursachen für den Fachkräftemangel in Deutschland liegen in mehreren Bereichen von der Bildungs- über die Arbeitsmarkt- bis hin zur Integrationspolitik. Dass dessen Bekämpfung daher eine vielschichtige Herausforderung darstellt, die Politik und Wirtschaft nur gemeinsam bewältigen können, darüber herrschte Einigkeit beim Kaminabend des Bundesverbandes für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA). Auf Einladung des BWA NRW diskutierte Cem Özdemir, Bundesvorsitzender von Bündnis 90/Die Grünen, in Köln mit Unternehmern zum Thema „Fachkräftesicherung und Zugang zu neuen internationalen Märkten – zwei Seiten einer Medaille?“

Im Kaminzimmer der Kölner Wolkenburg begrüßte Dr. Guido Krüger, Präsident des BWA-Landesverbands NRW die rund 50 Gäste. Er stellte fest, dass eine Vereinfachung in der Anerkennung von Berufsabschlüssen ausländischer Fachkräfte in Deutschland nötig sei. Richard Boulter, Geschäftsführer der Eaton Industries GmbH, der als Brite seit vielen Jahren in Deutschland lebt und arbeitet, gab eine Außenansicht auf die Potenziale des Bundeslandes NRW, das er als schlafenden Riesen darstellte.

Özdemir richtete den Blick in seinem Impulsvortrag besonders auf Integration sowie Aus- und Weiterbildungsangebote, mit denen dem demografisch bedingten Fachkräftemangel begegnet werden müsse. Dies beginne bei professioneller Kinderbetreuung und erfordere qualitativ gute Ganztagsbetreuungsangebote in den Schulen, bei denen am Ende weniger Kinder und Jugendliche durch das Raster fielen. Eindringlich ging er auf Zuwanderung und Integrationshürden bei hochqualifizierten ausländischen Arbeitskräften ein. Dabei betonte er das Interesse Deutschlands an Stabilität und wirtschaftlichem Erfolg der europäischen Partnerländer.

In einer anschließenden Runde wurden bildungspolitische Themen wie Föderalismus, Inklusion und die schwierige Situation der Kommunen mit den Gästen diskutiert. Özdemir nahm sich viel Zeit, um die Fragen der interessierten Unternehmer zu beantworten und gegenseitig Erfahrungen auszutauschen.

So fiel sein Fazit durchweg positiv aus:

„Dieser BWA-Kaminabend zeigt, dass ein direkter Gedankenaustausch zwischen Wirtschaft und Politik für beide Seiten gleicherma-

ßen wichtig ist. Gerade bei der Fachkräftesicherung sind ja alle Seiten gefragt. Die Politik muss die richtigen Rahmenbedingungen setzen, etwa was unser Bildungssystem oder die Vereinbarkeit von Familie und Beruf angeht. Aber auch die Unternehmen müssen ihren Beitrag leisten, in dem sie ausbilden und die beruflichen Karrieren von Frauen fördern. Ich nehme einiges mit aus der guten und offenen Debatte. Nicht zuletzt auch, dass wir uns einig darin sind, dass die Integration Europas trotz und gerade wegen der aktuellen Krise klug vorangetrieben werden muss.“



v.l.: Tobias Müller, Richard Boulter, Cem Özdemir, Dr. Guido Krüger,  
Fotos: Ziegs plus Müller

# Innovativ und leistungsfähig durch gesunde Mitarbeiter

## BWA NRW diskutiert den Zusammenhang zwischen Gesundheit und Wirtschaftskraft

Gesunde Mitarbeiter sind die Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg eines jeden Unternehmens. Was Arbeitgeber dafür tun können und wie die heutige Arbeitswelt sich auf die Gesundheit der Beschäftigten auswirkt, waren Themen, die bei der Abendveranstaltung „gesund und leistungsfähig“ des BWA-Landesverbands Nordrhein-Westfalen diskutiert wurden.

Drei Referenten sprachen über unterschiedliche Aspekte des Wechselspiels zwischen Gesundheit und Arbeit. Dr. Frank Hees von der RWTH Aachen, Präsidiumsmitglied des BWA-Wirtschaftsclubs Aachen-Düren und Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft betriebliche Weiterbildungsforschung, ging in seinem Vortrag darauf ein, inwieweit betriebliches Gesundheitsmanagement zur Innovationsfähigkeit von Unternehmen beitragen kann.

Im Anschluss referierte Professor Dr. Clarissa Kurscheid, Studiendekanin für Gesundheitsökonomie und Gesundheitspolitik an der Hochschule Fresenius. Professor Dr. Kurscheid stellte in ihrem Vortrag die drei Kernpunkte der Gesundheitsförderung – Psyche, Ernährung und Bewegung – in den Mittelpunkt und führte insbesondere aus, wie die sogenannte „Sandwich-Generation“ der 25-67-Jährigen mit den aktuellen Anforderungen der Arbeitswelt beansprucht wird.

Im dritten Vortrag des Abends sprach Dr. Frank Schifferdecker-Hoch, Vorstand der FPZ AG und Mitglied der BWA-Gesundheitskommission, über ein neues Verfahren zur systematischen Kostensenkung von AU-Tagen ein. Durch das „Betriebliche Gesundheitsmanagement 2.0“ (BGM 2.0) können Unternehmen ab sofort ohne Kosten für gesündere und somit leistungsfähigere Mitarbeiter in ihrem Unternehmen sorgen. Verbunden mit Dr. Schifferdecker-Hochs Vortrag war der Aufruf an Unternehmen, an einer aktuellen Studie der FPZ AG teilzunehmen: „Wir möchten die Wirksamkeit unseres Konzeptes gerne anhand einer weiteren Studie bis März 2015 belegen und suchen nach Unternehmen, die an dieser Studie teilnehmen möchten.“ Zudem betonte Dr. Schifferdecker-Hoch in seinem Vortrag, dass Krankenkassen und Wirtschaft durchaus auch gemeinsame

Interessen verfolgen, wie weniger unnötige Operationen und weniger vermeidbare Krankenhausaufenthalte.

„Wir freuen uns, dass wir drei so kompetente Redner zu diesem interessanten und viel-

schichtigen Thema gewinnen konnten und dass die Vorträge so gut bei den anwesenden Gästen angekommen sind“, resümierte die Landesgeschäftsführerin des BWA NRW, Sibylle Nußbaum, nach der angeregten Diskussion im Anschluss an die Vorträge.



Dr. Frank Hees



Professor Dr. Clarissa Kurscheid

# DFH erforscht das Wohnhaus der Zukunft

## Siegerentwurf des Projekts „Green Concept“ soll in Produktion gehen

Wie sieht das Wohnhaus der Zukunft aus? Dieser Frage ist OKAL Haus, eine Vertriebslinie der DFH Deutsche Fertighaus Holding AG mit dem Projekt „Green Concept“ nachgegangen. In Kooperation mit dem Fachgebiet Entwerfen und Energieeffizientes Bauen

der Technischen Universität Darmstadt entstand der Entwurf eines Hauses, das insbesondere die künftigen Herausforderungen des urbanen Raums aufgreift und dennoch lichtdurchflutete Grundrisse ermöglicht, ohne dabei zu große Einblicke zu gewähren.

Konzepte dafür vorzulegen, und freuen uns, mit der Technischen Universität Darmstadt einen renommierten Partner für die Erreichung dieses Ziels gefunden zu haben.“

### Thomas Sapper



Thomas Sapper, geboren 1966 in Heidenheim, ist Vizepräsident des BWA-Landesverbands Rheinland-Pfalz/Saarland.

Seit 2011 ist er Vorstandsvorsitzender (CEO) der DFH Deutsche Fertighaus Holding AG. Sapper gehört dem Vorstand seit der Gründung der DFH im Jahr 2001 an. Der ausgebildete Zimmerer und Kaufmann (BA) lernte das Fertighausbaugeschäft von der Pike auf. Von 1992 bis 1997 leitete er bei der ExNorm Haus GmbH den Vertrieb. 1997 wurde er Geschäftsführer der Massa-Ausbauhaus GmbH, zwei Jahre darauf in Personalunion Geschäftsführer der Allkauf-Haus GmbH & Co. KG und im Jahr 2001 der OKAL Haus GmbH.

Mit ihren drei Vertriebslinien – massa haus, allkauf haus und OKAL Haus – und einem Marktanteil von rund 15 Prozent ist die DFH Deutsche Fertighaus Holding AG das bundesweit größte Fertighausunternehmen. Als Dachgesellschaft verantwortet die DFH die strategische Ausrichtung der Gruppe, bietet finanzielle Planungssicherheit und kontrolliert alle Phasen in der Projektabwicklung des Unternehmensverbunds.

23 Studenten des Fachbereichs Architektur der Technischen Universität Darmstadt entwarfen im Rahmen eines Wettbewerbs im Wintersemester 2012/13 ein nach den Grundsätzen der Nachhaltigkeit und in Holzfertigbauweise errichtetes Wohnhaus. Berücksichtigung finden sollten „mitwachsende Grundrisse“, die den Ansprüchen des Wohnens in allen Lebensphasen gerecht werden, eine innovative Architektur- und Fassadengestaltung sowie eine ökologisch-nachhaltige Haustechnik.

„Der Hausbau der Zukunft wird vor der Herausforderung stehen, Freiräume zu schaffen, die alle Ansprüche an modernes Wohnen erfüllen, dabei allerdings nur wenig Baugrund benötigen“, erklärt Thomas Sapper, Vorstandsvorsitzender der DFH Deutsche Fertighaus Holding und BWA-Senator. „Wir sehen es im Sinne einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie als unsere Aufgabe, die passenden

Im Rahmen des Projekts „Green Concept“ haben die Architekturstudenten der TU Darmstadt größtenteils recht visionäre Entwürfe entwickelt und sie bis ins Detail durchgeplant. Besonders beeindruckt hat die Idee von Siegerin Cansu Önel. Der schlichte, rechteckige Entwurf umschließt ein Atrium, das als Herzstück des Hauses einen sicht- und windgeschützten Bereich bildet. Gleichzeitig lässt es Tageslicht ins Innere ein, sodass die Fassade mit wenigen Öffnungen auskommt, um die Räume ausreichend mit Licht zu versorgen. Ungewollte Blicke werden abgeschottet. Die Außenfassade ist mit Holzlamellen versehen, die teilweise vor den Fenstern verlaufen und dort als Sichtschutz für die dahinter liegenden Funktionsbereiche dienen.

Der „Green Concept“-Siegerentwurf wird jetzt von der DFH Deutsche Fertighaus Holding gemeinsam mit der Siegerin und dem Fachgebiet Entwerfen und Energieeffizientes Bauen der TU Darmstadt bis zur Produktionsreife weiter ausgearbeitet.



Die Entwürfe der Architekturstudenten fielen recht visionär aus.  
(Foto: DFH)



# Startschuss intensiv vorbereitet

## Vier Fragen an Mario Bielig, neuer Landesgeschäftsführer in Sachsen

**Was sind die zentralen Themen, die die Unternehmer und Unternehmerinnen in Sachsen beschäftigen?**

Mario Bielig: Den Unternehmen in Sachsen begegnet branchenübergreifend ein Mangel an Fach- und Arbeitskräften. Hinzu kommen erhöhte Produktionskosten durch hohe Strom- und Gaskosten. Ich denke weiterhin sind die derzeit wichtigen Themen in Sachsen Nachhaltigkeit, effiziente Produktions- und Lebensweise in ihren ökologischen Betriebsabläufen und somit die Förderung von Umweltbewusstsein. Insgesamt lassen sich drei Bereiche herausheben, die die Wirtschaftspolitik prägen: Bildung, Wachstum und Innovationen.

**Was kann der BWA aus Ihrer Sicht für Unternehmen in Sachsen leisten?**

Der BWA kann durch seine Netzwerke dazu beitragen, dass die Unternehmen über zentrale Themen in einen Erfahrungsaustausch treten können. Er schafft dadurch eine Plattform für die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen unter den Unternehmen. Die zukünftigen Mitglieder und Senatoren werden in Sachsen ihr Fachwissen aus den einzelnen Branchen an die Politik und Gesellschaft zur weiteren Entwicklung einer ökosozialen Marktwirtschaft zur Verfügung stellen.

**Was ist für Sie das Besondere am BWA?**

Besonders bemerkenswert finde ich den Leitgedanken des BWA, der sich an dem Zitat von

John F. Kennedy orientiert: „Frag nicht, was Euer Land für Euch tun kann, fragt vielmehr, was Ihr für Euer Land tun könnt“. Denn Interessensverbände, die lediglich partikulare Interessen verfolgen, gibt es ausreichend. Ein Verband, der nicht nur fordert, sondern im Dialog mit der Politik konstruktive Vorschläge macht, ist hingegen zeitgemäß. Die Überzeugung, dass Wirtschaft nicht allein eine Unternehmerelite betrifft, sondern gemeinsam mit den Entscheidern aus Wissenschaft, Gesellschaft und Politik gestaltet werden muss, drückt sich in dem Motto „Wirtschaft, das sind wir alle“ aus. Und diese Überzeugung teile ich.

**Wie wird es losgehen? Was haben Sie geplant?**

Durch den neuen Bundesgeschäftsführer, Herrn Matthias Anschutz, erfolgt derzeit eine grundlegende Einarbeitung zu allen Belangen des BWA. Diese „Ausbildung“ ist angelaufen. Intensiv haben wir den Startschuss für den Landesverband Sachsen vorbereitet. So haben wir Termine für die Vorstellung des BWA-Landesverbandes im Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, bei Staatsminister Sven Morlok und in der Staatskanzlei beim Ministerpräsidenten Stanislaw Tillich vorbereitet. Des Weiteren werden Termine für die Vorstellung bei der Landespresse vereinbart. Eine zeitnahe Veranstaltung für Unternehmer zur Vorstellung des Verbandes ist in Dresden geplant, um Sachsen als Landesverband im BWA mit neuem Engagement zu stärken.

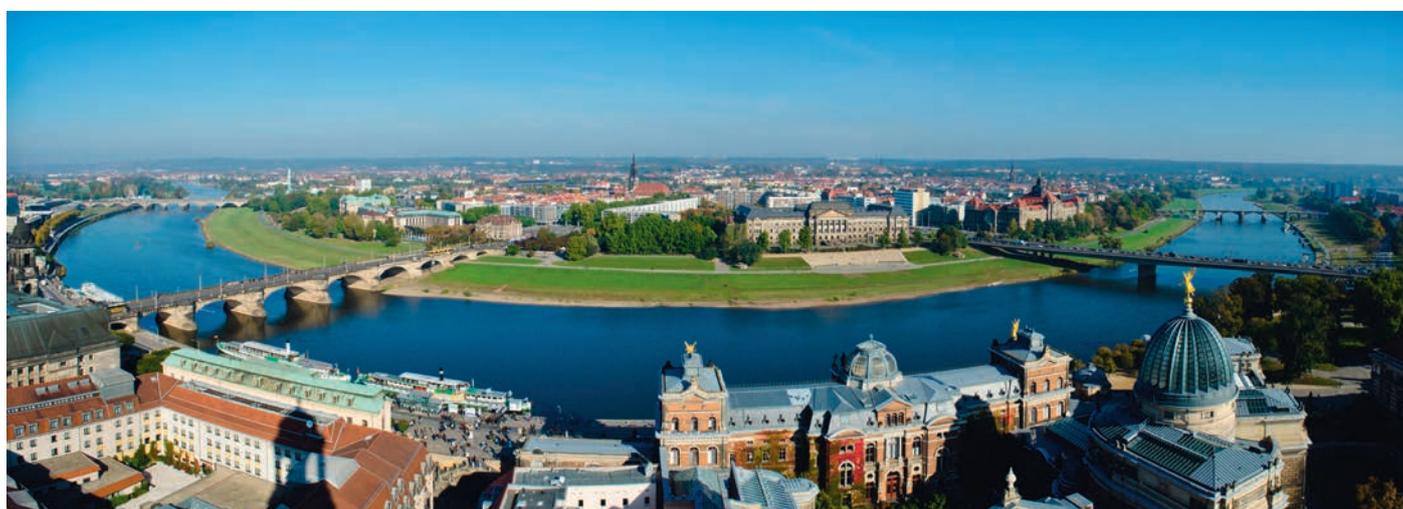
Mario Bielig



Mario Bielig ist gelernter Fachwirt für Tourismuswirtschaft und hat berufliche Erfahrungen in leitenden Positionen in Verwaltung, Tourismus und Industrie gesammelt. Seit 2006 ist er als selbstständiger Unternehmer im Bereich Projekt- und Veranstaltungsmanagement tätig. In seiner Heimat, dem sächsischen Freital, engagiert er sich ehrenamtlich im Kreissportbund, dem Landesmusik- und Spilleutesportverband und regional im Unternehmerverband. Er ist verheiratet und hat einen erwachsenen Sohn.

Seit Mai 2013 ist Mario Bielig als Landesgeschäftsführer für den Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft in Sachsen tätig.

Kontakt: Mario Bielig  
Tel. 0351 / 6441444  
[m.bielig@bwa-deutschland.de](mailto:m.bielig@bwa-deutschland.de)



# AGORA Magdeburg - Markt der Möglichkeiten

## 2. VA des Wirtschaftsclubs Magdeburg mit dem Thema „Kooperationsdating“

„Ein tolle Idee zum Vernetzen und Kooperieren, dem BWA sei Dank“, so die einhellige Meinung aller teilnehmenden Unternehmerinnen und Unternehmer nach dem Kooperationsdating. Intensive Gespräche unter vier Augen mit dem Ziel eine gemeinsame Kooperation auszuloten, neue Geschäftspartner kennen zu lernen oder einfach nur zu wissen, was das andere Unternehmen leistet. Nach drei Stunden hatten sich alle untereinander ausgetauscht und konkrete Absprachen wurden erreicht.

„Forscher, Produzenten, Dienstleister und Anbieter der unterschiedlichsten Branchen nutzten die Gelegenheit sich einzubringen, Neues zu kennenzulernen und ggf. zu ernten“, so die BWA Wirtschaftsclubpräsidentin Magdeburg, Frau Antje Binsker. „Das Kooperationsdating war so interessant und spannend,



*Wirtschaftsclubpräsidentin Antje Binsker eröffnet und stoppt die Datingzeit*

dass wir dies sicher im kommenden Jahr nochmals durchführen und damit auch neue Mitglieder für unseren Bundesverband gewinnen werden.“

Halbjährlich wird die AGORA des BWA-Wirtschaftsclubs Magdeburg mit immer neuen Ideen und anderen Formen der Vernetzung durchgeführt.

# Perfekte Natursteinnachbildungen - Made in Germany

## Betriebsbesichtigung bei dem Fliesenproduzenten Petraluxe

Die erste gemeinsame Veranstaltung der Handwerkskammer Halle und dem BWA-Landesverband Sachsen-Anhalt mit Unterstützung der Architektenkammer Sachsen-Anhalt zeigte, dass Information und Vernetzung eben alles ist.

Die anwesenden Architekten, Handwerker und weitere Unternehmen waren begeistert, wie die innovative Technik der 2 x 650 m langen Produktionsstrecke und das Know-how mit den ausgewählten Rohstoffen bei PETRALUXE zu Qualitäts- und Design-Feinstaubfliesen führt.

Während des Betriebsrundganges informierte PETRALUXE-Geschäftsführer Ingo Krüppel über das Unternehmen. Erstmals waren die Präsidenten der Handwerkskammer, der Architektenkammer und des Landessportbundes bei einer BWA-Veranstaltung anwesend.

Im Rahmen des Treffens stellte BWA-Bundesvizepräsident Prof. Dr. Dr. h.c. Lothar Abicht den anwesenden BWA-Mitgliedern das Positionspapier des Verbands vor und rief

zum Mitgestalten und Mitmachen auf.

Steuerberater Dipl.-Kfm. M.I.Tax Oliver Kriesch, Partner in der Sozietät DR. FRIE-

DERICH & COLLEGEN, wurde in den Kreis des BWA aufgenommen und bringt zukünftig seine Erfahrungen auf dem Gebiet des internationalen Steuerrechts ein.



*v.l.: BWA Bundesvizepräsident Prof. Dr. Dr. h. c. Lothar Abicht, Architektenkammerpräsident Prof. Ralf Niebergall, BWA-WiC Präsidentin Antje Binsker, PETRALUXE Geschäftsführer Ingo Krüppel, Handwerkskammerpräsident MdL Thomas Keindorf, Landessportbundpräsident Andreas Silbersack*

# Offener Dialog mit Detlef Gürth

## Jahresauftaktveranstaltung mit dem Landtagspräsidenten von Sachsen-Anhalt



*Landtagspräsident Detlef Gürth begrüßte die BWA Mitglieder*

Ein gelungener, ständiger, offener und vertrauensvoller Dialog mit dem Landtagspräsidenten, so die Meinung der Teilnehmenden zum BWA Jahresauftakt im Februar 2013.

Nach einer Besichtigung des Landtages und Ausführungen zum Ablauf des obersten Organs ließ es sich Landtagspräsident Detlef Gürth nicht nehmen selbst im Plenarsaal zu referieren.

BWA-Landesverbandspräsident Bernd Koller informierte in seiner Begrüßung über die Arbeit des BWA-Landesverbandes Sachsen-Anhalt sowie über das Positionspapier des

BWA, welches dem Präsidenten Gürth mit dem neusten BWA Journal überreicht wurde. In Sachsen-Anhalt solle die Gesetzgebung darauf achten, dass die heimischen Unternehmen nicht weiter mit Kostenerhöhungen konfrontiert werden. Der eingeführte Wassercent sei schädlich, aber auch das Vergabegesetz sei in Teilen bedenklich. Der neu eingeführte Rundfunkbeitrag erregt nach wie vor die Gemüter der Unternehmen.

Inhaltlich ging er auf die Entwicklung des Landes seit der Wende ein, denn Gürth war gemeinsam mit der Landesgeschäftsführerin Carmen Niebergall in der ersten freigewähl-

ten Volkskammer, welche damals die Deutsche Einheit beschloss.

Die Schwerpunkte des Landes Sachsen-Anhalt sind laut Gürth die Demografie, Haushalt und Finanzen, Bildung, Wissenschaft und Wirtschaft, Sachsen-Anhalt als Wirtschaftsstandort attraktiver zu machen sowie der Schwerpunkt Energie.

Eine anschließende gehaltvolle und sachliche Diskussion kam zu dem Ergebnis, dass Politik und Wirtschaft sich ständig austauschen müssen und der BWA allen Abgeordneten seine Meinung zu Sachfragen kund tun soll. Da in zwei Jahren der Rundfunkstaatsvertrag zu den Rundfunkbeiträgen neu entschieden werden soll, wird der BWA dann wieder im Landtag sein. Zwischenzeitlich wird es einen engen Kontakt geben.

### Detlef Gürth



Detlef Gürth besuchte die Polytechnische Oberschule und absolvierte von 1978 bis 1980 eine Berufsausbildung als Klempner/Installateur. 1987 wurde er Lehrausbilder. Ab 1988 war er Mitarbeiter der Geschäftsstelle der CDU. Nach der Wende machte er sich als Kaufmann selbständig und war von 1993 bis 1995 Geschäftsführer der Gürth & Partner GbR.

1984 wurde Gürth Mitglied der CDU und 1990 Mitglied des Landesvorstandes der Partei. 1990 gehörte er der Volkskammer der DDR an. Mitglied des Landtages ist er seit der 1. Wahlperiode (1990). 2011 wurde er zum Landtagspräsidenten gewählt. (Quelle: Sachsen-Anhalt-Wiki)



*Dennis Neumann, „Pflege mit Herz“ (2.v.l.) und neues Mitglied im Wirtschaftsclub Magdeburg erhielt aus den Händen von BWA-Landesverbandspräsident Bernd Koller (l.) und Landtagspräsident Detlef Gürth seine Urkunde.*

# Wachstum und Stabilität für den Chemiestandort Leuna

## Standortbesichtigung von Deutschlands größtem Chemiepark



Im Besucherinformationszentrum zeigt Geschäftsführer Dr. Christof Günther ein Luftbild vom Chemiestandort Leuna.

Am 30.5.2013 besuchte der BWA-Landesverband Sachsen-Anhalt den Industriestandort Leuna. Standortbetreiber InfraLeuna präsentierte den BWA-Mitgliedern Deutschlands flächenmäßig größten Chemiepark.

Der Geschäftsführer von InfraLeuna, Dr. Christof Günther, referierte über die Entwicklung des Standortes. Die Leistungsbereiche der Infraleuna-Gruppe umfassen Analytik, Logistik, Werkschutz und Feuerwehr, Straßen und Brücken, Umweltschutz und Sicherheit, Standortentwicklung, Ingenieurtechnik und vor allem Energieversorgung.

In der anschließenden Diskussion, an der sich auch die mit ihren Unternehmen ansässigen BWA-Senatoren Dr. Helge Fänger vom Serumwerk Bernburg und Georg Wildegger von ADDINOL rege beteiligten, wurde deutlich, dass die im Zuge der Energiewende steigenden Preise eine kritische Belastung für den Industriestandort sind. Einig waren sich die Unternehmer, dass die Steigerungen der Energieumlagen für produzierende Unternehmen eine Grenze haben müssen. Die derzeitigen Entwicklungen der Strompreise werden mit

großer Sorge verfolgt - ein Problem, das nach einer politischen Lösung verlangt.

Ein weiterer wichtiger Punkt in der Diskussion mit Dr. Günther war die Fachkräfteentwicklung, in die sich auch die teilnehmenden Studenten einbrachten. InfraLeuna pflegt enge Kontakte mit Universitäten und Fachhochschulen, um diesem Problem zu begegnen. Fazit war, dass eine zukunftsweisende Personalpolitik und gute Löhne Fachkräfte in die Region ziehen und die Probleme mit viel Engagement letztendlich lösbar sind.

Insgesamt zieht der Standortbetreiber InfraLeuna für 2012 eine positive Bilanz und blickt optimistisch in die Zukunft. Seit 1990 wurden bereits sechs Milliarden Euro investiert und weitere Investitionen sind vorgesehen. „Standortbesichtigungen sind für den BWA Sachsen-Anhalt besonders wichtige Jahreshöhepunkte. Hier findet Vernetzung statt während gleichzeitig wichtige politische Themen diskutiert werden.

Vorbildlich ist der Kontakt zu Studenten, die bei InfraLeuna ganz zielgerichtet gesucht und

eingebunden werden“, so der BWA Landesverbandspräsident Bernd Koller.

Während einer Busfahrt durch das 1.300 Hektar große Areal wurden schließlich die beeindruckenden Dimensionen des Parks „erfahrbar“. Inzwischen haben sich am Standort u.a. die Werke von ADDINOL, BASF, DOMO CaproLeunea, Dow Olefinverbund, Fraunhofer, LEUNA-Harze, Linde AG, TOTAL niedergelassen.



InfraLeuna Geschäftsführer Dr. Christof Günther



# Strategische IT-Beratung

## Vier Fragen an den IT-Experten André Menke

### *Was versteht man unter Strategische IT-Beratung?*

Ganz allgemein beschreibt die IT-Beratung heute nicht nur den effektiven Einsatz von Hard- und Software, sondern eher ein sehr komplexes Spektrum an speziellen Beratungsdienstleistungen. IT-Beratung beleuchtet die technischen, technologischen und gesetzeskonformen Werkzeuge zur Erreichung der Unternehmensziele. Dabei ist es ebenso wichtig, dass die IT-Kosten und die IT-Security einen wesentlichen Stellenwert in der Zukunft bekommen. Ziel der strategischen IT-Beratung ist schlussendlich der konzeptionelle Ausblick in ein vorher zu definierendes Planungsfenster für die Unternehmensleistung.

### *Wie sieht so eine IT-Beratung aus?*

Grundsätzlich kann ein klar formulierter Bedarf oder eine strukturierte Aufgabenstellung dem Berater die Zielsetzung verdeutlichen. Es ist aber trotzdem oft notwendig, manchmal zwingend notwendig, eine eigene Analyse der bestehenden IT-Infrastruktur vorzunehmen. Dabei werden nicht nur die Ist-Zustände der EDV hard- und softwareseitig aufgenommen, es ist genauso wichtig die Geschäfts- und Arbeitsprozesse genaustens kennen zu lernen. Dazu eignen sich erfahrungsgemäß und anfänglich Interviews mit den Abteilungsleitern. Anschließend sollte der IT-Verantwortliche befragt werden. Hier sind die IT-Organisation und das Budget genauso zu beleuchten, wie die Backup-Strategie und die IT-Security. Über die Einhaltung speziell des Bundesdatenschutzgesetzes ist der interne oder externe Datenschutzbeauftragte der nächste Interviewpartner.

Zu guter Letzt sind es die vorhandenen Services, die das Bild für den IT-Berater abrunden lassen. Selbstverständlich sollte man die Hauptverantwortlichen, nämlich die Geschäftsführer bzw. die Inhaber, nachträglich bezüglich ihrer Verantwortung und Haftungen befragen. Ein ganzheitliches IT-Notfallkonzept ist in den Unternehmen oft wünschenswert oder bisweilen nur sehr lückenhaft dokumentiert.

### *Was passiert anschließend mit den gewonnenen Erkenntnissen?*

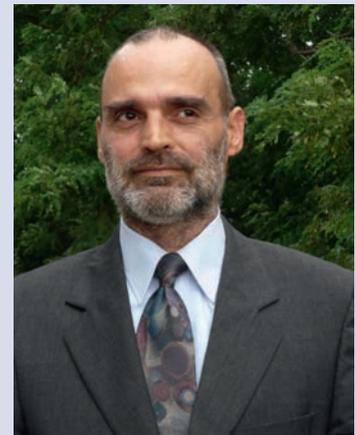
Nachdem sich der IT-Berater ein umfassendes Bild verschaffen konnte, wird die Ist-Aufnahme bewertet und in einem Grob-Konzept zusammengefasst. Dieses Konzept beschreibt die derzeitige Bewertung, den Handlungsbedarf an die Geschäftsleitung und die Empfehlungen an die beteiligten Verantwortlichen. Dies wird oft in kompetenter Runde ausgewertet und präsentiert. Daraus resultierende, detaillierte Einzelkonzepte mit bestimmten speziellen Aufgabenstellungen, wie z.B. Ausschreibungsvorbereitung, Machbarkeitsstudien oder die Einführung einer zukunftsorientierten Software, sind der strategischen IT-Beratung nachgelagert.

### *Was können Unternehmer von einer strategischen IT-Beratung erwarten?*

Sehen Sie die IT-Beratung als eine Zusammenfassung von IT-Prozessen in Bezug auf Optimierung und Neugestaltung. Lassen Sie sich, angepasst an ihre Unternehmensstrategie, einen Ausblick für die nächsten 3-5 Jahre geben. Nutzen Sie die IT-Beratung als IT-technische Unternehmensberatung zur

Kostenoptimierung gerade auch bei der Einführung von Qualitätsmanagementkriterien. Lassen Sie sich immer den Mehrwert der Beratung erörtern und unterschreiben Sie im Vorfeld eine Geheimhaltungs- und Verschwiegenheitserklärung.

### André Menke



BWA-Mitglied André Menke ist Geschäftsführer der IT-Beratung Sinnovo IT-Services GmbH.

Das Unternehmen versteht sich vor allem als moderner, innovativer und überregionaler IT-Service-Provider in allen Fragen der EDV. Es berät und betreut KMU und Mittelstand zu Investitionsentscheidungen bezüglich Planung und Verbesserungen des Einsatzes von Hardware, Software und Services. Die Sinnovo IT-Services GmbH erstellt im Vorfeld alle notwendigen Planungsschritte und Konzeptionen. Aufbauend darauf leistet das Unternehmen aus Sachsen-Anhalt mit dem eigenen Sinnovo ServiceDesk (User-Help-Desk) seit 2004 Service-Support für vollständige IT-Infrastrukturen, damit sich die Unternehmen und ihre Mitarbeiter 100%-ig ihrem Kerngeschäft zuwenden können. Die Mitarbeiter des IT-Beraters werden laufend auf die neuesten Anforderungen bei Partnern und Herstellern geschult, um einen hohen Standard gewährleisten zu können.

Weitere Informationen finden sie unter – [www.sinnovo.com](http://www.sinnovo.com)



# Sicherheit und Risiken im Internet

## Cyber-Security-Experte Götz Schartner referiert vor Unternehmern

Der Landesverband Thüringen / Bayern des BWA lud seine Senatoren und Mitglieder in das Radisson Blu Hotel in Erfurt zu einer neuen Veranstaltung unter dem Motto: „Unternehmerische Risiken durch Cyberangriffe“ ein. Der Bundesgeschäftsführer des BWA Matthias Anschütz begrüßte die 120 BWA-Senatoren, Mitglieder und Teilnehmer zu der Kooperationsveranstaltung mit der AXA Versicherungen AG.

„Wir greifen dieses Thema auf, weil unseren BWA Senatoren und Mitgliedern die IT-Sicherheit in ihren Unternehmen sehr wichtig ist“, so Bundesgeschäftsführer Matthias Anschütz in seiner Einführung vor den Teilnehmern im vollbesetzten Tagungssaal. „Wir haben das Ziel, gemeinsam mit unseren Mitgliedern dazu beizutragen, Deutschland und Europa zukunftsfähig zu machen und setzen uns zugleich für eine nachhaltige und weltweite Ökosoziale Marktwirtschaft ein“, so Anschütz.

Der Referent Götz Schartner, Geschäftsführer



Götz Schartner, Geschäftsführer der Firma 8com

der Firma 8com, hat so etwas wie die Lizenz zum Hacken: um Sicherheitslücken zu identifizieren, greift er auf fremde Computer und Mobiltelefone zu. Wie einfach das geht, demonstrierte er den Anwesenden mit Laptops und mehreren Handys an zwei Projektionsflächen live im Saal. Als „professioneller Hacker“ zeigte er, wie Kriminelle vorgehen und mit welcher perfiden Methoden Hacker unbemerkt Zugriff auf fremde Computer und Handys erhalten, Viren und Trojaner einschleusen und vertrauliche Gespräche und E-Mail Nachrichten abhören oder sogar verändern.

Schartner nannte erschütternde Beispiele: Zugriffsrechte, Firmendateien und persönliche Daten werden gekapert und ausspioniert, Bankkonten geplündert, E-Mail Nachrichten gefälscht, der eigene PC wird fremdgesteuert bis hin zu groß angelegter Wirtschaftsspionage. Das Publikum im Saal war fasziniert von den spannenden und unterhaltsamen Tatsachenberichten des IT-Sicherheitsexperten. Das Resümee der BWA-Veranstaltung hatte schließlich noch eine hoffnungsvolle Botschaft für die Teilnehmer: Wer einige Grundregeln beachtet, ist bereits um vieles sicherer unterwegs. Dazu präsentierte er die 10 Gebote der Internetsicherheit. Diese Tipps können jederzeit unter [www.8com.de](http://www.8com.de) abgerufen werden. Die beste Sicherheit und unersetzlich ist das eigene Engagement.

Die Gelegenheit mit Herrn Götz Schartner und BWA-Bundesgeschäftsführer Matthias Anschütz beim gemeinsamen Mittagsimbiss weiterhin zu diskutieren und Fragen zu stellen, fand großen Anklang bei den Teilnehmern der Veranstaltung.

### Sicherheitsgebote im Internet

#### 1. Gebot: Fortbildung & Wissen

Ohne profundes Anwenderwissen ist eine sichere Internetnutzung – auch für private Internetnutzer – nahezu unmöglich. Wie im Straßenverkehr müssen auch im Internet grundlegende Regeln und Vorsichtsmaßnahmen bekannt sein und eingehalten werden!

#### 2. Gebot: Aktuelle Software

Aktualisieren Sie regelmäßig das Betriebssystem und die Software Ihres Computers. Hacker nutzen Sicherheitslücken im Betriebssystem oder in der Anwendungssoftware aus. Aktivieren Sie die „automatische Updatefunktion“ Ihres PCs und überprüfen Sie speziell Anwendungen der Firma Adobe auf Aktualität.

#### 3. Gebot: Keine Admin-Rechte

Surfen oder mailen Sie niemals als administrativer Benutzer. Auch Administratoren dürfen niemals mit „administrativen Berechtigungen“ surfen oder E-Mails empfangen!

#### 4. Gebot: Verwenden Sie Firewalls

Verbinden Sie Ihren Computer/Ihr Netzwerk niemals ohne Firewall (Hardware) mit dem Internet. Prüfen Sie regelmäßig die Sicherheitseinstellungen Ihrer Firewall!

#### 5. Gebot: Antivirensoftware

Verwenden Sie eine professionelle Antivirensoftware. Prüfen Sie Ihren PC regelmäßig mit einer Antivirus-Boot-CD! Aktualisieren Sie die Antivirensoftware mehrfach täglich!

#### 6. Gebot: Internet | Surfen & E-Mailen

Umgehen Sie Gefahren bei der Internetnutzung, indem Sie auf Ihrem PC eine Virtualisierungssoftware (z. B. VMWARE oder Virtual-PC) installieren. Surfen und mailen Sie dann über ein virtuelles Image.

#### 7. Gebot: E-Mails

Bedenken Sie, dass E-Mail-Absender-Adressen gefälscht werden können. Öffnen Sie E-Mail-Anlagen nur dann, wenn Sie sich sicher sind, dass sie tatsächlich vom angegebenen Absender stammen. Auch

vermeintlich „sichere Dokumententypen“ wie PDF-Dokumente können für Angriffe verwendet werden!

#### 8. Gebot: Urheberrecht

Prüfen Sie unbedingt die Lizenzrechte, wenn Sie Software, Musik, Fotos, Filme usw. aus dem Internet herunterladen. Sollten Sie Lizenzverstöße begehen, kann dies straf- und zivilrechtliche Konsequenzen sowie hohe Schadensersatzforderungen nach sich ziehen!

#### 9. Gebot: Herkunft von Software

Installieren Sie niemals Software unbekannter Herkunft. Kriminelle bieten häufig im Internet kostenfreie Programme an, die mit Schadsoftware versehen sind.

#### 10. Gebot: WIRELESS LAN | WLAN

Verschlüsseln Sie Ihr WLAN per WPA2 mit einem möglichst langen Kennwort (etwa 63 Zeichen). Missbrauchen fremde Personen Ihr WLAN, können Sie für die Schäden haftbar gemacht werden!

Quelle: [www.8com.de](http://www.8com.de)

# Wachsen mit Aristoteles

## CABKA setzt auf Wachstum durch Fusion

Ende 2012 gaben die Cabka GmbH und die belgische IPS - Innova Packaging Systems NV den Zusammenschluss ihrer beiden Unternehmen unter dem Dach der neu gegründeten CABKA Group bekannt.

Zwei gut aufgestellte Unternehmen verbessern ihr gemeinsames Angebot und verbinden ihr jeweiliges Know-how und ihre Innovationskraft. Mit IPS und CABKA haben sich zwei Unternehmen zusammengetan, die beide für sich genommen an ihre jeweiligen Grenzen des Wachstums gekommen waren. Keineswegs ging es den beiden in irgendeiner Form schlecht. Im Gegenteil. „Der Zusammenschluss“, erklärt Cabka-Geschäftsführer und BWA-Senator Richard Metzler, „kam aus einer Position der Stärke zu Stande, aus dem beiderseitigen Willen, sich weiter zu entwickeln, die jeweiligen Stärken, Techniken und Märkte zum Wohl eines neuen Größeren in einen Topf zu werfen.“ Neudeutsch sagen wir dazu „Synergien schaffen“. Viel klarer benannte das vor über 2300 Jahren der griechische Denker Aristoteles: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“ Kürzer könnte man auch sagen 1+1=3.

So einfach diese Formel aber auch klingen mag, so komplex ist die Umsetzung. Gat Ramon ist Gesellschafter und Sprecher der Ge-

schaftsführung der neuen CABKA Group: „Eine solche Fusion ist eine Herausforderung: Eine gelungene Integration bekommt man nicht einfach geschenkt, sie bedeutet einfach Arbeit. Jedes unserer beiden Unternehmen hat seine eigene Geschichte und Kultur, seine eigenen Strukturen.

Die Aufgabe ist es, in den nächsten Monaten alles zusammen zu führen, damit wir eine gemeinsame Kultur entwickeln können. Hier investieren wir jetzt richtig in professionelle Begleitung und Prozesssteuerung durch eine kraftvolle „Human Resources“-Abteilung, die ihren Auftrag wörtlich versteht: Im Herausarbeiten und Fördern der Potenziale eines jeden einzelnen Mitarbeiters.“

Selbstverständlich will die Cabka Group durch den Merge ihr Wachstum steigern, ihre Marktanteile erhöhen, Synergiepotenziale nutzen. Richard Metzler sieht die Chance vor allem in der perfekten Ergänzung der Produktportfolios beider Unternehmen, die nun unter der gemeinsamen Marke CABKA\_IPS auftreten und mit einem starken, breit gefächerten Angebot von Kunststoffpaletten, Boxen und Palettenboxen zum stärksten Anbieter der Branche werden können: „Beide Unternehmen belegen in ihren Marktpositionen erfolgreich Nischen – CABKA mit

besonderem Schwerpunkt in preiswerten Einweg-Paletten für den Export, IPS mit höherpreisigen Mehrweg-Paletten und Palettenboxen.“

### Richard Metzler



BWA-Senator Richard Metzler (50) beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit der Verarbeitung von thermoplastischen Kunststoffen, den dazugehörigen Formen, Werkzeugen und Vorrichtungen. Seit 2010 ist er Geschäftsführer der Cabka GmbH in Weira/Thüringen.

Als führender Anbieter von Paletten und Boxen aus Kunststoff beschäftigt Cabka in den Bereichen Produktentwicklung, Produktion und Kunststoffrecycling weltweit rund 300 Mitarbeiter, nach der Fusion mit der IPS - Innova Packaging Systems in Ieper sind es rund 400.

In den vergangenen drei Jahren erreichte Richard Metzler eine deutliche Erweiterung der Produktionskapazitäten an den Standorten Weira, Thüringen, in St. Louis, USA und nun auch in Ieper, Belgien.

Darüber hinaus entwickelt und produziert Cabka in seinem Geschäftsbereich ECO-Products verschiedenste Produkte aus recyceltem Mischkunststoff, die vor allem zur Qualitäts- und Sicherheitssteigerung im Bau- und Verkehrswesen eingesetzt werden.

[www.cabka.com](http://www.cabka.com)



*CABKA\_IPS präsentiert das gemeinsame Produktprogramm*

# Antibakterielles Spielzeug

Senatsmitglied Eitech entwickelt Weltneuheit für Spielzeugbranche



*BWA-Senator und Eitech-Chef Steffen Hildebrandt mit dem neuen achteiligen Stapelbecherset. Foto: Eitech*

„Anbac toys“ - so heißt eine neue Spielzeug-Innovation aus dem Hause Eitech. Wissenschaftliche Tests bei einem deutschen Institut für Lebensmitteltechnik bestätigen die beschleunigte antibakterielle Wirkung dieser weltexklusiven Produktlinie, die aus einem einzigartigen Material-Mix von Kunststoff und Kiefernholz gefertigt wird.

Die Spielzeuge der anbac-toys-Serie sind bereits nach acht Stunden bis zu 100 Prozent keimfrei - auf anderen Kunststoffen halten sich Bakterien hingegen bis zu 24 Stunden. „Die anbac toys bestehen aus einer innovativen Verbindung aus Holz und Kunststoff, die ein Zusammenspiel von schneller antibakterieller Wirkung und nachhaltiger Herstellung möglich macht“, erklärt Eitech-Geschäftsführer und BWA-Senator Steffen Hildebrandt.

„In dieser Kombination und Wirkung eine absolute Weltneuheit.“ Ganz naturgetreu

bleibt dabei auch der unverwechselbare Holzgeruch der verwendeten Fasern aus dem Herzen des Kiefernstammes erhalten - eine antibakterielle Revolution im Kinderzimmer. Eine thermische Herausforderung sei es gewesen, eine wirksame Verbindung zwischen Holz und Kunststoff herzustellen, so Steffen Hildebrandt über die Besonderheit des Produktionsverfahrens. Mehr als zwei Jahre Entwicklung am eigenen Standort stecken in dem innovativen Kunststoff-Holz-Gemisch, Erfahrungswerte mit einer solch besonderen Materialkombination gab es keine. „Bei zu hohen Temperaturen verbrennen die Holzfasern. Ein zu niedriger Wert wiederum verlangsamt die Fließgeschwindigkeit des Kunststoffes - die lange Forschungsarbeit war nötig, um eine stabile Qualität und Beschaffenheit gewährleisten zu können.“

Das Ergebnis dieser Entwicklungsphase ist nun umso beeindruckender: Eine Spielzeug-

serie mit beschleunigter antibakterieller Wirkung, die durch ihre Materialien nicht nur ein gesundheitsbewusstes Spielen ermöglicht, sondern auch die Umwelt schont.

## Material-Gemisch mit Öko-Siegel ausgezeichnet

Der Holzanteil in den „anbac toys“ wird aus Kiefernholz gewonnen - ein Rohstoff, der bei vielen Holzproduktionen als Nebenprodukt zurückbleibt. So muss kein zusätzliches Material abgetragen werden. In der Herstellung selbst werden im Vergleich zu reiner Kunststoffproduktion bis zu 70 Prozent Rohöl eingespart. Dieser aktive Beitrag zum Umweltschutz wurde mit dem Ökosiegel ausgezeichnet.

Vorerst wird die Spielzeugserie „anbac toys“ in Form eines achteiligen Stapelbechersets auf der Messe ausgestellt. Die Palette weiterer Spielzeuge ist allerdings breit aufgestellt, mögliche Variationen zahlreich: Ob Greifling, Rassel oder Spielfigur - „anbac toys sind speziell auf die Bedürfnisse von Kindern im Alter von null bis fünf Jahren ausgerichtet und halten für jeden Geschmack den passenden Spielspaß bereit“, sagt Steffen Hildebrandt, Eitech-Geschäftsführer in zweiter Generation und selbst Vater. „Dazu erzeugt der natürliche, holzige Geruch verbunden mit der Haptik von Kunststoff ein nie dagewesenes Spielerlebnis.“

Auch für Eltern sind die „anbac toys“ besonders: Die schnell einsetzende antibakterielle Wirkung gibt Sicherheit, die verwendeten Farbgranulate sind vollkommen unbedenklich. Hergestellt wird die Produktlinie mit ihrer einzigartigen Beschaffenheit und dem Acht-Stunden-Hygiene-Effekt im sogenannten Spritzgussverfahren am Thüringer Firmenstandort von Eitech.



# Gallery Print

**inszeniert  
das Einzigartige  
einzigartig.**

Ob Druck, Gestaltung  
oder Veredelung:  
Wir verbinden lang-  
jährige Erfahrung und  
modernste Technologien  
mit Enthusiasmus  
für Kunst und Kultur.

[www.gallery-print.de](http://www.gallery-print.de)



# Gut informiert ins Auslandsgeschäft

## Informationsbeschaffung Außenwirtschaft

Die Beschaffung relevanter Informationen für erfolgreiche Auslandsgeschäfte auf elektronischem Wege kann mehr sein, als (ausschließlich) die Nutzung von Google: Ein Überblick, was hierbei unter „relevant“ zu verstehen ist, würde den Rahmen sprengen – in der hier notwendigen Kürze kann gesagt werden, dass Firmeninformationen (für die Anbahnung von Geschäften mit dem Privatsektor) und Ausschreibungsinformationen (für die Anbahnung von Geschäften mit dem öffentlichen Sektor) besonders wichtig sind.

Schon bei der Nutzung von Suchmaschinen ist einiges zu beachten, u.a. dass in einigen Ländern Google nicht der Marktführer ist

und die Recherche mit Hilfe einer landesspezifischen Suchmaschine bessere Ergebnisse liefert.

Gerade für die Recherche nach Ausschreibungen ist es sinnvoll, Sorgfalt darauf zu verwenden, zuerst einmal die genauen Ausschreibungsplattform(en) der entsprechenden politischen / verwaltungstechnischen Ebene zu finden und dann innerhalb dieser zu recherchieren (Beispiele: Tenders Electronic Daily: [www.ted.europa.eu](http://www.ted.europa.eu) - Europäische Union, Global Market Place: [www.ungm.org](http://www.ungm.org) - Vereinte Nationen).

Bei der Recherche nach möglichen neuen privaten Geschäftspartnern wird man mit Hilfe von (Universal-)Suchmaschinen im Einzelfall fündig, jedoch liefern diese keine systematischen Listen von Unternehmen z.B. eines Landes für ein bestimmtes Produkt. Dies lässt sich mit Hilfe von systematischen Firmenregistern erreichen.

Diese stehen teilweise kostenfrei durch die entsprechenden Institutionen, bei denen sich Unternehmen registrieren müssen, zur Verfügung (dann aber meist mit wenig spezifischen Beschreibungen der Firmenaktivitäten) oder werden von kommerziellen Datenbankbetrei-

bern (mit genaueren Informationen zum Unternehmen) gegen Gebühr angeboten.

Neben dem Datenbanktyp „Firmenregister“ betreiben einige internationale Organisationen Kooperationsdatenbanken zur Anbahnung internationaler Firmenkontakte. Diese können, was den Überblick über die Unternehmen einer Branche eines bestimmten Landes betrifft, nicht so systematisch sein, wie die erstgenannten, haben aber den Vorteil, dass das Kooperationsinteresse des „inserterenden“ Unternehmens beschrieben ist – Tipp: Beide Quellenarten nutzen und sich dabei der jeweiligen Schwäche und Stärke dieser Datenbank-Typen bewusst sein.

Elektronische Informationsbeschaffung bedeutet nicht notwendigerweise auch „online“: Die Wirtschaftsförderungsgesellschaften vieler Länder setzen bei der Verbreitung ihrer Informationen (auch) auf die Verteilung von CD's und USB-Sticks. Man sollte nicht davon ausgehen, dass diese Informationen auch auf den Internet-Seiten der jeweiligen Gesellschaft zu finden sind.

Schon dieser kurze Beitrag zeigt: Es ist lohnend, sich um das Thema „Informationskompetenz Außenwirtschaft“ zu kümmern.

### Stefan Schmitz



Geschäftsführer Außenwirtschaft im BWA und Vorsitzender des Trade Point Berlin war vor der Gründung des BWA mehr als 10 Jahre als selbständiger Informationsvermittler mit Schwerpunkt Außenwirtschaft tätig. Von 1998 bis 2003 war er Lehrbeauftragter zum Thema Außenwirtschaftsinformation am Fachbereich Informationswissenschaft der Heinrich-Heine Universität Düsseldorf.

Als Gründungsmitglied des BWA im Jahr 2003 hat er den „BWA-Rechercheservice Außenwirtschaft“ initiiert und bis heute durchgängig betreut: BWA Mitglieder (und testweise einmalig auch diejenigen, die es werden möchten) können sich mit Rechercheanfragen an Stefan Schmitz wenden. (Kontakt: [s.schmitz@bwa-deutschland.de](mailto:s.schmitz@bwa-deutschland.de)).



# Handelsbeziehungen zu Senegal ausbauen

## Senegalesische Exportförderung besucht den BWA

Unter der Leitung seines Generaldirektors Alioune Sarr besuchte eine Delegation der Senegalesischen Exportförderungsagentur asepe den BWA. Ziel des Gesprächs war der Ausbau der Handelsbeziehungen zwischen Senegalesischen und Deutschen mittelständischen Unternehmen.

Beide Seiten stimmten überein, dass ein bei weitem nicht ausgeschöpftes Potential der Bereiche Früchte und ätherische Öle, Salze in der Kreativwirtschaft sei. Zum Bereich Fisch und Meeresfrüchte informierte Sarr, dass sich diese Branche in Senegal in einem Umstrukturierungsprozess befindet und ab dem kommenden Jahr mit einem interessanten Warenangebot zu rechnen ist.

Für die Agentur asepe berichtete darüber hinaus Mamadou Ndao über den Ausbau des internen Informationssystems, um ausländische Unternehmen über bestehende Genehmigungen und logistische Kapazitäten zum Export der jeweiligen Produkte zu informieren. Stefan Schmitz, BWA Geschäftsführer des Bereichs Außenwirtschaft, unterstrich die Relevanz solcher Informationen, um entsprechende Geschäftspartner in Deutschland für eine Zusammenarbeit zu interessieren. Für den Ausbau und die Verbindung solcher Informationen wurde eine weitere Zusammenarbeit vereinbart.

Der direkte Kontakt zwischen Unternehmen beider Länder soll darüber auch hinaus in Zukunft über die Präsenz auf wichtigen Fachmessen angebahnt und ausgebaut werden. Für den Bereich der Kreativwirtschaft ist die in Berlin stattfindende „Importshop (13.-17.11.2013)“ der nächste Schritt. Auf der aktuell stattfindenden Fachmesse „Fruit-logistica“ ist Senegal mit elf Unternehmen aus dem Lebensmittel-Bereich vertreten.



*(v.l.n.r.) Direktor für Kommunikation der Senegalesischen Exportförderung Herr Mamadou Ndao, Generaldirektor der Senegalesischen Exportförderung Herr Alioune Sarr, BWA-Geschäftsführer Außenwirtschaft Herr Stefan Schmitz, Gesandter der Republik Senegal Cheikh Tidiane Sall*



*Auch das senegalesische Fernsehen nahm an dem Treffen teil und interviewte Stefan Schmitz BWA-Außenwirtschaft*

## Hier könnte Ihre Werbung stehen !!!

Kontaktieren Sie uns ...

Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA)  
Ludwig Erhard Haus Fasanenstraße 85 / 10623 Berlin / Tel: 030 - 700 11 43 0 / Fax: 030 - 700 11 43 26  
E-Mail: [r.greulich@bwa-deutschland.de](mailto:r.greulich@bwa-deutschland.de)

# Geheimtipp für Investoren - Neues Ziel für nachhaltigen Tourismus

BWA unterstützt Projekt im karibischen Curaçao

Prof. Bernd Bötzel



BWA-Senatsmitglied Professor Bernd Bötzel, CEO von DIEDERICHS International GmbH sowie Vorstand und Gesellschafter von DU Diederichs Projektmanagement AG & Co. KG, beschäftigt sich bereits seit vielen Jahren mit Hotelprojektentwicklungen und Tourismus aus Sicht der Bau- und Immobilienbranche wie etwa dem Beisheim Center am Potsdamer Platz in Berlin mit dem Ritz-Carlton Hotel, Berlin Marriott Hotel, 50 Luxuswohnungen und zwei Bürogebäuden.

Als Mitinitiator und Gründungsmitglied der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) hat Professor Bötzel u.a. mit Unterstützung des BWA-Repräsentanten in Shanghai, Michael Schumann, diverse Projekte in China konzipiert. Während die Tourismusprojekte in China im Wesentlichen auf den boomenden lokalen Markt zielen, wächst international der Bedarf an zielgruppenorientierten Resorts.

Haben Sie Fragen zu Möglichkeiten der Projektentwicklung auf Curaçao? Sind Sie interessiert an der geplanten Delegationsreise im März 2014?

Kontaktieren Sie uns:

b.boetzel@diederichs-international.com  
www.diederichs-international.com

Mit Unterstützung des BWA-Vorstandes wurden im April 2013 von DIEDERICHS International erste Gespräche mit dem Wirtschaftsminister von Curaçao, Dr. Steven Martina, und mit dem Ministerium für Bauen, Verkehr und Umwelt von Curaçao geführt. Die von DIEDERICHS International vorgestellte Planungskonzeption für zwei zielgruppenorientierte Resorts auf der niederländischen Antillen-Insel fand volle Unterstützung. Eine Delegationsreise aus Deutschland wird derzeit organisiert.

Curaçao gehört außenpolitisch zum Niederländischen Königreich und bietet somit europäische Rechtssicherheit, günstige Steuersätze und schlanke Entscheidungsstrukturen.

In 2012 besuchten jährlich rund 127.000 niederländische und nur 15.000 deutsche Besucher Curaçao. Während die Zahl der niederländischen Besucher im Vergleich zu 2011 nahezu gleich blieb, hat sich die Zahl der Deutschen von 2011 nach 2012 ungefähr verdoppelt.

Flüge starten täglich ab Amsterdam und Miami sowie derzeit wöchentlich ab Düsseldorf. Die Dauer der Anreise ist vergleichbar etwa mit jener in die Dominikanische Republik oder nach Kuba. Holländisch und Englisch sind neben Papiamentu (die Sprache der ursprünglichen Bewohner) Amtssprachen.

Zur Entwicklung verschiedener Resorts steht Investoren eine Grundstücksgröße von mehr als 6,6 Millionen m<sup>2</sup> bereit (dies entspricht der Größe von etwa 925 Fußballfeldern). Die ehemaligen Plantagen San Nicolas und Santa Martha mit langen Stränden, einer großen Lagune, einer Marina und bereits als „Development Land“ ausgewiesenen Flächen können kurzfristig entwickelt werden.

Eine Teilfläche von 1,8 Millionen m<sup>2</sup> ist in der Projektentwicklung bereits weit fortgeschritten: Davion Lagoon ([www.davionlagoon.com](http://www.davionlagoon.com)) umfasst in der Gesamtkonzeption 15 Hotels, Entertainment, Shopping- und Sportmöglichkeiten mit einer Bruttogeschossfläche von rund 680.000 m<sup>2</sup>. Weitere Flächen von 4,8 Millionen m<sup>2</sup> bieten attraktive Chancen für Investoren und Entwickler.

Professor Bötzel: „Ich war bereits zum vierten Mal auf der Insel und werde immer wieder kommen. Ende März bin ich bei minus zwei Grad in Berlin gestartet und bei +30 Grad angekommen. Curaçao hält ein unglaubliches Potenzial bereit, in einer Ganzjahresdestination nachhaltige Tourismusprojekte zu entwickeln. Die Pluspunkte liegen auf der Hand: Zugriff auf ein traumhaftes Grundstück, nachhaltige Energieversorgung, ein effizientes E-Mobility-Konzept, „leise“ Tiefwasserkühlung und europäische Bau- und Technikstandards „made in Germany.“



## Botschaftsgespräch Ungarn

### Chancen für ungarisch-deutsche Unternehmenskooperationen

Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Botschaftsgespräche“ stand am 4. April 2013 der Leiter der Wirtschafts- und Handelsabteilung der Botschaft der Republik Ungarns, Herr Tamas Kovacs interessierten BWA-Mitgliedern zum Gespräch zur Verfügung.

Einleitend gab Botschaftsrat Kovacs eine grundsätzliche politische Einschätzung zur Lage in Ungarn, aber auch über die Berichterstattung in Deutschland.

BWA-Vorstand Wolfram Nowsch berichtete, dass der BWA bereits im Jahr 2004 mit einer Unternehmerdelegation in Budapest war – ein Kooperationsprojekt, aus dem u.a ein deutsch-ungarisches Joint-Venture im Agrarbereich entstanden ist.

Chancen für ungarisch-deutsche Unternehmenskooperationen skizzierte dann Tamas Kovacs, der in seiner Funktion als Handelsrat gleichzeitig die Deutschlandvertretung für die „Hungarian Investment and Trade Agency“ (HITA), also der ungarischen Wirtschaftsförderung bildet. Ein besonderer Schwerpunkt liegt hierbei auf dem Automotive Sektor, produzieren doch große deutsche Unternehmen dieser Branche mit großer Zufriedenheit (und



v.l. Detlef Milkereit, Milkereit und Co., Tamas Kovacs, Botschaftsrat, Wolfram Nowsch, BWA-Vorstand

mit einem hohen Anteil ungarischer Zulieferer) in Ungarn.

Eine spezielle Fragestellung war dann die Betätigung ungarischer Unternehmen in Deutschland.

Bei der Entsendung von Arbeitnehmern nach

Deutschland besteht nach übereinstimmender Ansicht administrativer Klärungsbedarf. Die Unterstützung entsprechend interessierter Unternehmen in Bezug auf Recht, Steuern, Versicherung und Standortfragen sollen bei weiteren Gesprächen des BWA auch direkt mit der HITA Zentrale / Budapest abgeprochen werden.

## Kooperationsvertrag BWA-RSPP mit Leben erfüllt

### BWA bringt deutsch-russisches Bahnprojekt auf den Weg

Zu Gesprächen über ein deutsch-russisches Bahnprojekt trafen sich am 29. Mai 2013 Vertreter des BWA mit der russischen Firma Infotrans. Von Seiten des BWA waren Außenwirtschaftsberaterin Irina Werner, Ehrensator Prof. Herbert Mrotzeck und Vorstand Wolfram Nowsch auf der Internationalen Ausstellung Fahrwegtechnik (iaf) im westfälischen Münster vertreten, auf der sich das russische Unternehmen Infotrans präsentierte.

Infotrans ist seit 1990 auf dem Gebiet der messwertgestützten Instandhaltung von Bahnanlagen tätig. Im Rahmen des 2010 geschlossenen Kooperationsvertrages zwischen BWA und dem russischen Unternehmerverband RSPP wird derzeit an einem gemeinsamen Projekt von Infotrans und der Deutschen Bahn gearbeitet.

„Es freut mich zu sehen, dass der Vertrag mit unserem russischen Partner erneut mit Leben gefüllt wird. Durch den RSPP verfügen wir über exzellente Kontakte nach Russland. Infotrans zeigt dabei, dass Know-How-Transfer mit Russland keine Einbahnstraße ist“ so BWA-Vorstand Nowsch nach den Gesprächen.

Der RSPP hat über 300.000 Mitglieder aus Wirtschaft, Wissenschaft und Finanzwesen in allen Regionen Russlands. Zuletzt hatte der BWA eine Vereinbarung zwischen dem Deutschen Krankenhaus Institut (DKI) und der medizinischen Universität in Krasnodar vorbereitet, um das Fach Gesundheitsökonomie für englisch- beziehungsweise deutschsprachige Studenten an der russischen Universität einzuführen.



(von links, stehend) Igor Mikhalkin, Generaldirektor Infotrans, Irina Werner BWA-Außenwirtschaftsberaterin, Wolfram Nowsch, Vorstand BWA, Prof. Herbert Mrotzeck, BWA-Ehrensator, Oleg Simakow, stellvertretender Generaldirektors Infotrans

# Deutsch-Chinesische Wirtschaftszone LYG – SGICA

## BWA führt Gespräche mit hochrangigen Vertretern der chinesischen Metropole Lianyungang

Der Bau der Sino-German Industrial Cooperation Area (LYG – SGICA) in der chinesischen Metropole Lianyungang, die vom BWA mitkonzipiert wurde, schreitet voran.

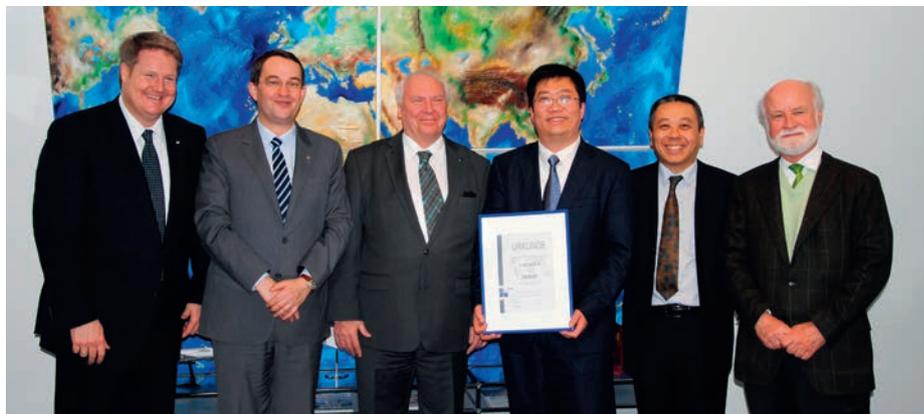
Der Tiefsee- und Containerhafen der 4,5 Millionen-Metropole Lianyungang zählt zu den zehn bedeutendsten Häfen Chinas. Als östlicher Endpunkt der transkontinentalen Eisenbahnlinie ist von Lianyungang der Landweg bis nach Rotterdam erschlossen. Damit ist Lianyungang einer der wichtigsten Verkehrsknotenpunkte der Volksrepublik.

Die Zone, die auf einem Areal von acht Quadratkilometern entwickelt wird, bietet deutschen Unternehmen insbesondere aus den Bereichen Logistik, Maschinenbau, Automobil-Zulieferern und der maritimen Wirtschaft gute Rahmenbedingungen. Außerdem werden in der ersten deutsch-chinesischen Entwicklungszone, die sich speziell an den Mittelstand wendet, Unternehmens-Ansiedlungen mit umfangreichen Förderungsmaßnahmen der China Development Bank und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) unterstützt, die Mittel von ungefähr zwei Milliarden Euro umfassen. Bekannte deutsche Unternehmen, die sich bereits in Lianyungang angesiedelt haben, sind u.a. die Continental AG, Henkel oder Bosch.

Neben den wirtschaftlichen und logistischen Anreizen lockt die ostchinesische Stadt deutsche Unternehmen mit hoher Lebensqualität, Freizeitangeboten und einer auch landschaftlich sehr ansprechenden Umgebung zwischen Küste und Bergen.

Bereits Ende März besuchte eine chinesische Delegation um Guan Yongjian, Mitglied der Stadtregierung von Lianyungang, die Bundesgeschäftsstelle des BWA, um eine weitreichende Zusammenarbeit der Stadt mit dem BWA vorzubereiten. Mitgereist war auch der Direktor der LYG – SGICA Herr Wang Qiang, der bereits Mitglied des BWA im Wirtschaftsclub Shanghai ist.

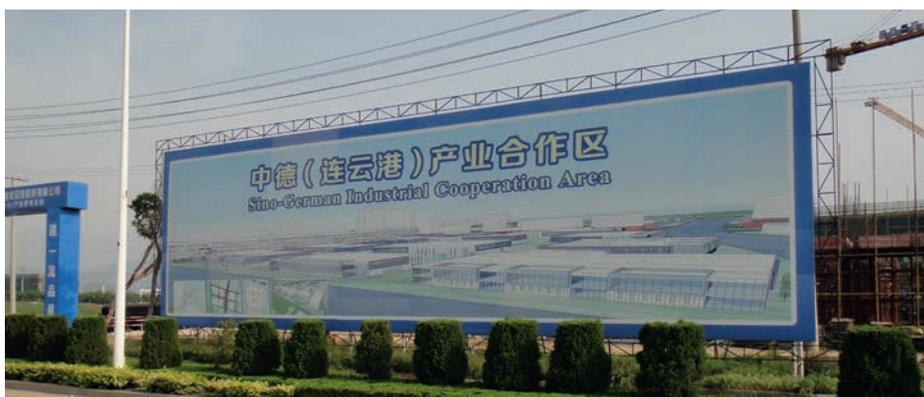
Von deutscher Seite repräsentierte BWA-Senator Tom Nietiedt die Wilhelmshavener Wirtschaft, die mit dem jüngst fertig gestellten JadeWeserPort den ersten deutschen Tief-



*v.l. Tom Nietiedt, Michael Schumann, Wolfram Nowsch, Guan Yongjian, Wang Qiang, Richard Gaul in der BWA-Bundesgeschäftsstelle*



*Der Bau der vom BWA mitkonzipierte Entwicklungszone LYG – SGICA schreitet voran*



wasserhafen betreibt und über den BWA mit der chinesischen Hafenstadt in Kontakt gebracht worden war.

Richard Gaul informierte die Gäste aus China als BWA-Senator und Mitglieds des Senats der deutschen Akademie der Technikwissenschaften acatech über die Erwartungen deutscher Technologie-Unternehmen an einen Standort in China. Ferner wurde im Rahmen des Treffens ein Schreiben des Oberbürgermeisters der kroatischen Hafenstadt Zadar übergeben. Auch hier hat der BWA die Verbindung über seinen Repräsentanten in Zagreb, Pavo Gagulic, eingeleitet.

Deutsche Unternehmen, die Interesse an Kontakten nach Lianyungang haben, können sich gerne an den BWA-Wirtschaftsclub Shanghai wenden, unter

[m.schumann@bwa-deutschland.de](mailto:m.schumann@bwa-deutschland.de)



## BWA kooperiert mit ostchinesischem Wirtschaftszentrum

### Direktor des Wirtschaftsförderungsamtes von Wuxi besucht BWA-Büro in Shanghai

Bei einem Treffen mit Weiguo Wang, dem Direktor des Wirtschaftsförderungsamtes von Wuxi, hat der BWA eine enge Zusammenarbeit mit der Regierung der ostchinesischen Stadt vereinbart.

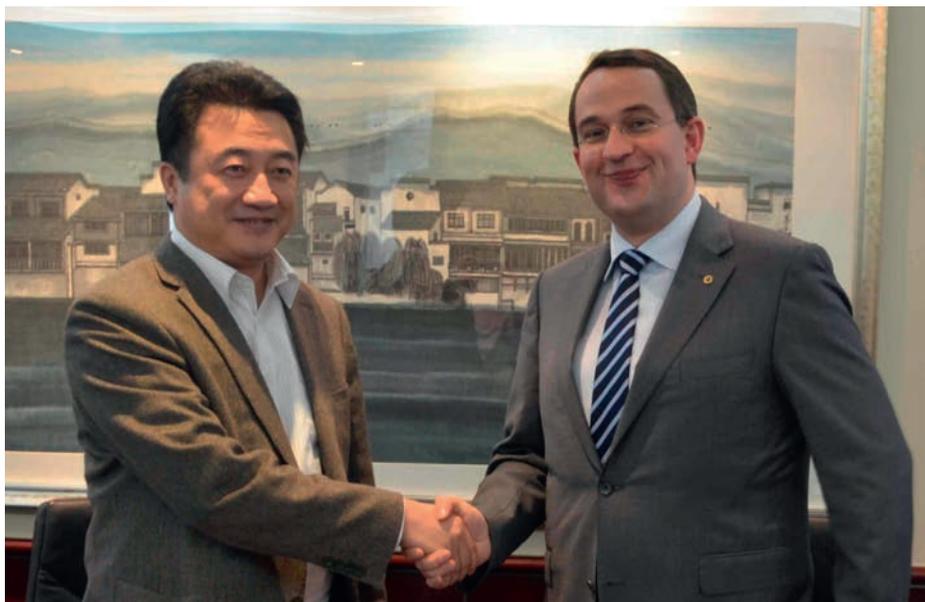
Die 7,5-Millionen Einwohner starke Metropole Wuxi ist Standort des chinesischen Wirtschaftsklusters „Internet der Dinge“. Das „Internet der Dinge“ bezeichnet die Vernetzung von Gegenständen mit dem Internet, damit diese Gegenstände selbstständig über das Internet kommunizieren und so verschiedene Aufgaben für den Besitzer erledigen können, und wird bereits als „vierte industrielle Revolution“ gehandelt.

So wird in Wuxi derzeit u.a. ein intelligentes Transportsystem gebaut, welches diese Technologie nutzen wird und sich automatisch dem Verkehrsaufkommen anpassen soll. Andere Schwerpunkte in Wuxi liegen im Bereich Mikrotechnologie und Light Aviation.

Weiterhin plant Wuxi einen deutschen Technologie- und Industriepark aufzubauen, für den derzeit ein deutscher Projektentwickler

als Co-Investor und Betreiber gesucht wird. Der BWA wird hier als Bindeglied zwischen deutschen Unternehmen und dem chinesischen Wirtschaftszentrum unterstützend tätig werden.

Für weitere Informationen und zur Kontaktaufnahme können Sie sich an Michael Schumann ([m.schumann@bwa-deutschland.de](mailto:m.schumann@bwa-deutschland.de)) wenden.



*Weiguo Wang, Direktor des Wirtschaftsförderungsamtes von Wuxi mit Michael Schumann, BWA,*

# Alibaba – Outsourcing – Weixin - Soziale Netzwerke

## Viermal chinesisches Internet im Jahr 2013



„Über die Große Mauer erreichen wir alle Ecken der Welt“, lautete die erste Email aus China, die am 14. September 1987 in die Welt gesendet wurde. Der Empfänger war der deutsche Professor Werner Zorn. Was ist aus diesen Anfängen geworden, was ist im Jahr 2013 los im chinesisches Internet? Anhand vier ausgewählter Begriffe werden aktuelle Einblicke in die chinesische Welt des Internet gegeben. Entscheiden Sie, ob die hoffnungsfrohe Email vom 14. September 1987 noch heute oder gerade heute Gültigkeit besitzt.

### Alibaba

„Sesam öffne Dich“ Zhīménmá kāi! Das klingt vielversprechend, dachte sich der Gründer von Alibaba, Jack Ma. Der „Gründungslegende“ nach taufte er seine neue IT Firma in einem Cafe in San Francisco auf den Namen Ali Baba. Nicht als Herr über 40 Räuber, sondern als cleverer Geschäftsmann verdient er mittlerweile Millionen. 2012 wurden über Ali Babas Plattformen Waren im Wert von 171 Millionen Dollar verkauft. „Der IT-Konzern ist Ebay, Amazon und Paypal zugleich. Die Firma hat das Potential, Chinas Gesellschaft zu verändern - und bereitet nun offenbar ihren Börsengang vor. Es könnte der größte in der Geschichte des Internets werden“, schreibt Stefan Schulz im Spiegel. Der Konzern Alibaba betreibt verschiedene Plattformen, dies sind:

*Alibaba*, ein Business-to-Business-Portal, das kleine chinesische Hersteller mit Händlern im In- und Ausland vernetzt.

*Taobao*, eine Plattform, über die Privatleute Produkte feilbieten. Der Dienst wird oft mit Ebay verglichen, auch wenn Produkte nicht versteigert werden.

*Tmall*, Alibabas „Amazon“.

*Alipay*, ein Bezahlungssystem, das mit PayPal verglichen wird. Allerdings bekommt der Verkäufer sein Geld erst ausgezahlt, wenn der Käufer seine Zufriedenheit bestätigt hat.

*Ali Finance*, bietet Dienstleistungen einer Bank an und öffnet den Kreditmarkt für kleine Unternehmer und Privatleute, die sich bislang meist auf dem Graumarkt zu Wucherzinsen Geld leihen mussten.

### Outsourcing

Im Januar 2013 ging eine erstaunliche Geschichte um die Welt. „Bob“, ein erfolgreicher IT-Experte verdiente bei seinem Telekommunikations-Unternehmen in den USA hunderttausende Dollars mit Nichtstun. Immer wieder erhielt er großes Lob für seine Arbeit und wurde sogar als „besten Entwickler im Hause“ („the best developer in the building“) gefeiert.

Wie hat er das erreicht? Er hat einfach seine Arbeit nach China aus „gesourct“ und zwar heimlich. Wie ist er aufgefliegen? Zunächst vermutete sein Unternehmen einen chinesischen Cyber-Angriff auf das Netzwerk. Die Sicherheitsleute aus Bobs Firma machten bei einer Routineprüfung des Firmennetzwerks eine ungewöhnliche Entdeckung. Sie waren geschockt: Seit mindestens sechs Monaten loggte sich jemand fast täglich aus dem Ausland in ihr Netzwerk ein. Eine unbekannte Person aus China verband sich über den Anschluss eines Mitarbeiters mit dem Netzwerk des Unternehmens. Seltsamerweise saß der Mitarbeiter - Bob - aber immer an seinem Arbeitsplatz vor seinem Computer und arbeitete.

Wie verbrachte Bob seinen Arbeitstag ohne Arbeit? Gegen neun Uhr begann er mit ein wenig Internetsurfen und sah sich gerne Katzenvideos an. Um 11:30 Uhr legte er eine eineinhalbstündige Mittagspause ein. Seinen Nachmittag verbrachte Bob bei e-bay sowie in sozialen Netzwerken.

Bob verdiente etwa 300.000 Dollar im Jahr und zahlte davon 50.000 Dollar an eine chinesische Software-Consultingfirma im nordostchinesischen Shenyang, die seinen Job zuverlässig erledigte. Den regelmäßig erneuerten Schlüsselanhänger zur Identifikation schickte er jedes Mal per FedEx nach China. Die Empörung über dieses Schurkenstück hielt sich in Grenzen. Die Story dient nun als viel zitiertes Lehrstück für Outsourcing.

### Weixin

Weixin heißt auf Deutsch die winzige Nachricht. Wird Weixin die Welt außerhalb Chinas erobern? Dieses neue chinesische Soziale Netzwerk hätte dafür gute Voraussetzungen. Auf den ersten Blick scheint Weixin eine weitere chinesische Kopieraktion. Das Programm bietet Videotelefon wie Skype; Sprachnachrichten wie bei WhatsApp und Talkbox; Foto-Effekte ähnlich Instagram und eine Facebookartige Zeitleiste, in der man Bilder, Links und Texte mit seinen Freunden teilen kann. Wie bei der App Bump können Nutzer rasch Kontaktdaten austauschen, indem sie ihre Handys gleichzeitig schütteln. Wie bei Foursquare kann man andere Weixin-Nutzer,

Restaurants oder Läden in seiner unmittelbaren Umgebung finden.

Neu ist, dass diese App alle genannten Dienste kombiniert und etwas noch nicht Dagewesenes schafft. Damit entspricht es den Anforderungen der mobilen Ära weit besser als Facebook. Weixin ist ein Produkt der Firma Tencent. In nicht einmal zwei Jahren ist die Nutzerzahl auf mehr als 200 Millionen gestiegen. Weixin wächst so rasch, weil der Dienst aus allen Richtungen Kontaktdaten einsaugt. Die Plattform greift unter anderem auf das persönliche Telefonbuch zu; auf die Freunde des ebenfalls zu Tencent gehörigen Programms QQ, einem Messenger mit 500 Millionen Nutzern; dazu werden via Plug-in auch Freunde aus Facebook oder Twitter rekrutiert.

## Soziale Netzwerke

Das Internet ist für viele junge Chinesen Lebensmittelpunkt. Schätzungen zufolge gibt es mehr als 513 Millionen Internetnutzer in China. Das ist mehr als Europa Einwohner hat. Die wichtigsten Anbieter in China sind:

- *Renren*
- *Sina Weibao*
- *Tencent QQ*
- *Youku*

Diese chinesischen Netzwerke ähneln in vie-

len Punkten Facebook, Youtube und anderen westlichen Gegenstücken, doch gibt es auch einige kulturell bedingte Unterschiede. Die Art und Weise wie veröffentlicht wird, wirkt unterhaltsam und nicht so ernst – verspielter. Bei Tencent Weibo finden sich eher jüngere Chinesen; bei Sina Weibo dagegen, dem angesagten Sozialen Netzwerk, sind die Nutzer älter und ernsthafter. Westliche Unternehmen haben schon länger diese Besonderheiten und Chancen, die sich auf diesem Markt bieten, erkannt. So hat Lufthansa so genannte Studentenbotschafter ernannt, die auf RenRen Tipps für die Reise nach Europa geben und nebenbei für Lufthansa werben.

Besonders gut kommen Botschaften an, die Orientierung in der verwirrenden Konsumwelt bieten. Traditionelle Medien werden wegen der Zensur als nicht vertrauenswürdig angesehen. Um authentisch rüberzukommen bemühen sich viele Unternehmen darum, ihr Produkt in sozialen Netzwerken von Stars und Bloggern bewerben zu lassen. Die Person ist häufig wichtiger als das Unternehmen. Auch spielt der Service eine große Rolle. Die Buchhandelskette Kuài Shūbāo (schnelle Schultasche) verspricht deshalb, auf jede Nachricht innerhalb von 15 Minuten zu antworten.

So schnell sind aber nicht alle Unternehmen. Adidas zum Beispiel antwortet nur innerhalb einer Woche. Das ist in der Internetwelt mehr als eine Ewigkeit.

## Dr. Barbara Geldermann



Dr. Barbara Geldermann ist zertifizierte Außenwirtschaftsberaterin des Bundesverbandes für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA), regionaler Schwerpunkt „Greater China“ und „Südostasien“ mit dem thematischen Schwerpunkt „interkulturelles Management“, d.h. wie muss das Management an die jeweiligen internationalen Standorte angepasst werden.

Das Leistungsspektrum umfasst Beratung, Training und Recherche. Dr. Barbara Geldermann berät seit mehr als fünf Jahren internationale Kunden aus verschiedensten Branchen, wie z.B. Halbleiterindustrie, Chemie- und Maschinenbau sowie Ministerien und Wissenschaft. Daneben ist Dr. Geldermann auch als Lehrbeauftragte an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin in diesem Bereich tätig.

Im Internet informiert Frau Dr. Geldermann regelmäßig mit Interviews, Artikeln und Analysen zu Themen aus dem Bereich Wirtschaft in China auf ihrem Blog :

[www.china-transfer.com/blog](http://www.china-transfer.com/blog)

Dr. Barbara Geldermann veranstaltet gemeinsam mit dem BWA am **18. September 2013** das Seminar „**West trifft Ost – erfolgreich arbeiten in Asien.**“

In diesem Workshop lernen Sie Gemeinsamkeiten und Unterschiede verschiedener Kulturen Asiens kennen. Informationen und Anmeldung:

[www.china-transfer.com/vortraege](http://www.china-transfer.com/vortraege)



## BWA-Wirtschaftsforum Schweiz

### Rahmenbedingungen für den Markteintritt dargestellt

Zu einem Wirtschaftsforum Schweiz hatte der BWA im April in die Bundesgeschäftsstelle im Ludwig Erhard Haus eingeladen.

Nach einer Begrüßung durch den BWA-Vorstandsvorsitzenden Dirk Bormann referierten BWA-Außenwirtschaftsberater Torsten Holler und Dr. Christian Gübeli von der SGA Swiss über Chancen und Risiken deutscher Unternehmen in der Schweiz.

Über Fördermöglichkeiten sowie „Dos und Don'ts“ deutscher Unternehmer in der Schweiz informierte Kommunikationsberater Torsten Holler die Besucher der Informationsveranstaltung. Eine eigene Präsenz, Zurückhaltung und Verbindlichkeit gelten als wichtige Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg in der Schweiz.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen, steuerliche und rechtliche Pflichten beim Markt-

eintritt umriss anschließend der promovierte Jurist aus Zürich Dr. Christian Gübeli. Interessant für deutsche Unternehmen sind ihm zufolge vor allem die unternehmerfreundlichen Bedingungen der Eidgenossenschaft in Sachen Kündigungsschutz, Wochenarbeits-

zeit und Urlaub sowie verhandelbare Steuersätze, begünstigt durch eine steuerliche Wettbewerbssituation zwischen den Kantonen.

Im Anschluss beantworteten die Referenten die Fragen der interessierten Zuhörer.



v.l. Dr. Christian Gübeli, Torsten Holler, Dirk Bormann

## Nachhaltige Lösungen zur Trinkwasserversorgung



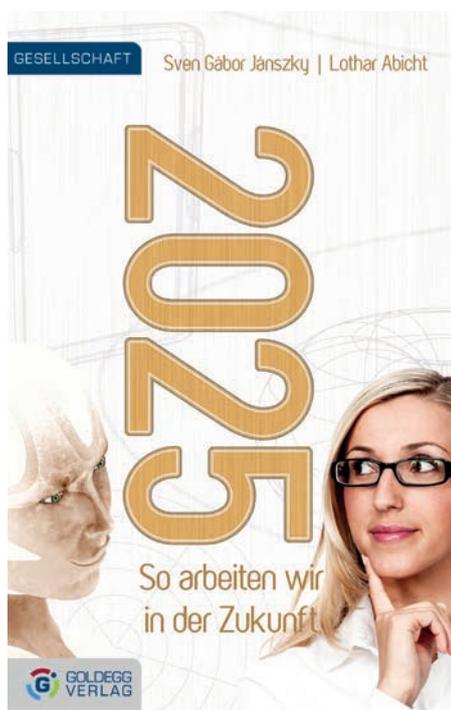
[www.moerkwater.com](http://www.moerkwater.com)

# 2025: Vollbeschäftigung als Albtraum der Unternehmen

Neues Buch von Trendforscher Sven Gábor Jánosky und BWA-Vizepräsident Prof. Abicht

Was heute für viele Menschen wie eine Erlösung klingt, ist in Wahrheit eine der größten Herausforderungen der Zukunft: Experten sagen aufgrund demografischer Umbrüche in den kommenden Jahren die Vollbeschäftigung für Deutschland voraus. Was noch niemand ahnt: Die Vollbeschäftigung könnte zu einem größeren Problem werden, als es heute die Arbeitslosigkeit ist! Trendforscher Sven Gábor Jánosky und Bildungsforschungs-Experte Prof. Lothar Abicht befassen sich in ihrem neuen Buch „2025 – So arbeiten wir in Zukunft“ mit eben jenen Problemen der künftigen Arbeitswelt und zeigen Lösungswege auf. Es ist weder Science Fiction, noch Wahrsagerei. Es ist die bereits heute beginnende Realität unserer Zukunft.

Leipzig, 21. Mai 2013-Die Autoren berichten von Jobnomaden, von Projektarbeitern, die



*Sven Gábor Jánosky, Lothar Abicht, 2025 – So arbeiten wir in der Zukunft, Goldegg Verlag 2013*

*Gebundene Ausgabe, 272 Seiten - ISBN: 978-3-902903-05-1 / Preis 24,90 Euro*

*ISBN E-Book: 978-3-902903-06-8 / Preis 9,95 Euro*

nicht nur häufig ihren Arbeitgeber wechseln, sondern beinahe ebenso häufig die Region, in der sie auf der Welt gerade arbeiten. Diese Jobnomaden werden bis zu 40 Prozent der arbeitenden Bevölkerung ausmachen, wie Experten schon heute errechnen. Ihnen geht es nicht darum, in der Hierarchie eines Unternehmens aufzusteigen. Ihnen geht es um die persönliche Herausforderung, den größeren Sinn eines Projekts und darum, mit wem sie zusammenarbeiten. Diese 40 Prozent der arbeitenden Bevölkerung vernachlässigt die Arbeitsmarktpolitik heute völlig!

Jánosky und Abicht schildern dem Leser eine Welt, in der sich qualifizierte Arbeitssuchende zwischen fünf bis zehn Jobangeboten entscheiden müssen. Und sie stellen im Zuge dessen eine provokante These auf. „Möglicherweise ist die angekündigte Vollbeschäftigung für das Funktionieren unserer Gesellschaft im Jahr 2025 schlimmer als die heutige Arbeitslosigkeit“, sagt der renommierte Trendforscher Jánosky. Denn: In der Arbeitswelt des Jahres 2025 steht die Frage im Vordergrund, wie Potenziale von Erwerbslosen für die Deckung des Fachkräftebedarfs erschlossen werden können. Diese Qualifizierungsmaßnahmen werden Unsummen verschlingen.

Auch die Struktur der Unternehmen wird sich drastisch ändern. Der Leser taucht in eine Welt ein, in der Unternehmen nur noch Schlüsselpositionen mit fest angestellten Mitarbeitern besetzen. Die Qualität ihrer Produkte wird dadurch jedoch keineswegs schlechter. Er lernt Unternehmen kennen, die sich als Caring Companies bezeichnen und die ihre Mitarbeiter fast schon hofieren. So verrückt das heute klingt: Die Jobs werden sich den Menschen anpassen! Warum beide Modelle funktionieren, schildern die Autoren detailliert und anschaulich in ihrem Buch, das sowohl Strategieratgeber für Manager ist als auch eine Anleitung für das künftige Leben für jeden Einzelnen.

Das Buch von Jánosky und Abicht ist keine dröge Aufzählung von Management-Weisheiten. Es ist auch kein besserwisserisches Manifest zweier Forscher. Vielmehr beruhen

die dort geschilderten Erkenntnisse auf sich heute bereits klar abzeichnenden Fakten. Die umwälzenden Veränderungen haben bereits begonnen.

Die beiden Autoren haben sich intensiv mit den kommenden Herausforderungen auseinandergesetzt: Kritisch, schonungslos, offen. Herausgekommen ist mit „2025 – So arbeiten wir in Zukunft“ ein Buch, das nicht nur durch seine faszinierende Darstellung der kommenden Arbeitswelt herausragt, sondern dem Leser konkrete Wege aufzeigt, sich bereits heute richtig mit den künftigen Herausforderungen auseinanderzusetzen.

## Die Autoren

**Sven Gábor Jánosky** inspiriert als preisgekrönter Keynote-Speaker Vorstände weltweit führender Unternehmen und untersucht als Trendforscher im 2b AHEAD ThinkTank die wegweisenden Trends unserer Zeit. Mit seinem Management-Strategiebuch „Rulebreaker -Wie Menschen denken, deren Ideen die Welt verändern“ hat Jánosky sich als Sprachrohr der Querdenker und Innovatoren in der deutschen Wirtschaft etabliert. Zuvor hatte der studierte Journalist mit dem Trendbuch „2020 - So leben wir in der Zukunft“ bereits einen Bestseller verfasst.

**Prof. Dr. Dr. h.c. Lothar Abicht** ist Autor von weit über hundert wissenschaftlichen Veröffentlichungen in Studien, Zeitschriften und Büchern. 1992 wechselte er als Leiter eines vom BMBF geförderten Projektes in das private Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung (isw) in Halle. In den darauf folgenden Jahren baute er am isw schrittweise die Bildungsforschung auf, die sich vor allem mit anwendungsbezogenen Forschungsprojekten zur beruflichen Weiterbildung beschäftigt. Seine aktuellen Arbeitsgebiete sind innovative Formen des Lehrens und Lernens in der Erwachsenenbildung, Personalentwicklung und Weiterbildung sowie Trendforschung zur Ermittlung neuer Qualifikationen in der beruflichen Bildung.

**02.08.2013 Stallwächterparty**  
mit befreundeten Verbänden  
Ort: Berlin  
Kontakt: Rémi Dubail  
r.dubail@bwa-deutschland.de

**20.08.2013 Außenwirtschafts-  
Roundtable  
LV Niedersachsen**  
Ort: Braunschweig  
Kontakt: Silvia Schüller  
s.schueller@bwa-deutschland.de

**23.08.2013 Sommerevent  
Sachsen-Anhalt**  
Ort: Bernburg  
Kontakt: Carmen Niebergall  
c.niebergall@bwa-deutschland.de

**27.08.2013 Wirtschaftstag im  
Auswärtigen Amt**  
Business trifft Diplomatie  
Ort: Berlin  
Kontakt: Stefan Schmitz  
s.schmitz@bwa-deutschland.de

**18.09.2013 Unternehmerreise auf die  
Insel Rügen**  
Kontakt: Carmen Niebergall  
c.niebergall@bwa-deutschland.de

**18.09.2013 West trifft Ost – erfolgreich  
arbeiten in Asien**  
Interkulturelles Seminar mit  
Dr. Barbara Geldermann  
Ort: Berlin  
Kontakt: Stefan Schmitz  
s.schmitz@bwa-deutschland.de

**19.09.2013 EMO Messetag**  
Besuch ausländischer Partner bei der  
Fachmesse /  
EMO (Metallverarbeitung)  
Ort: Hannover  
Kontakt: Stefan Schmitz  
s.schmitz@bwa-deutschland.de

**09/2013 Außenwirtschaftskom-  
mission des BWA**  
Ort: Berlin  
Kontakt: Stefan Schmitz  
s.schmitz@bwa-deutschland.de

**27.-29.11.2013 Jahreshauptversammlung  
der World Trade Point  
Federation**  
Ort: Genf  
Kontakt: Stefan Schmitz  
s.schmitz@bwa-deutschland.de

*Die Botschaftsgespräche für das zweite Halbjahr werden zur Zeit terminiert  
(in Vorbereitung: Indonesien, Ukraine, Costa Rica, Oman, Kuwait).  
Bitte beachten Sie die Ankündigungen im Internet.  
Für Rückfragen und Vorschläge für weitere Botschaftsgespräche steht zur Verfügung:  
Stefan Schmitz S.Schmitz@bwa-deutschland.de.*

## Impressum

Herausgeber: Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft e.V. (BWA)  
Bundesgeschäftsstelle: Ludwig Erhard Haus, Fasanenstr. 85, 10623 Berlin; Tel: 030 / 700 11 43 0  
Redaktion: Dominik Adrian (doa), ViSdP, Tel. 030- 7001143-15; d.adrian@bwa-deutschland.de  
Layout & Gestaltung: Enrico Knaak (Agentur-ENDwurf), office@agentur-endwurf.de; Dominik Adrian (doa)  
Verwendete Fotos: © www.fotolia.com

Gastbeiträge geben nicht notwendigerweise die Meinung der Redaktion wieder. Trotz größtmöglicher Sorgfalt kann der BWA keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen übernehmen.  
Nachdruck, auch auszugsweise, unter Angabe der Quelle gestattet. Belegexemplar erbeten.  
Weitere Informationen unter: <http://www.bwa-deutschland.de>





## Wirtschaft-Das-sind-wir-alle

Unsere Mitglieder verbindet die Überzeugung, dass Politik und Wirtschaft vom verantwortlichen Engagement jedes Einzelnen leben. Im Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft stellen sich Führungskräfte aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichem Leben einer gemeinsamen Verantwortung: Jenseits aller Partikularinteressen treten sie ein für eine Ökosoziale Marktwirtschaft, die nachhaltigen Wohlstand für alle Menschen schafft und hilft, unsere Welt für kommende Generationen zu bewahren.

Werden Sie Teil eines Wirtschaftsverbands neuer Art und erschließen Sie sich unser exklusives Unternehmensnetzwerk im In- und Ausland. Bei Empfängen, Seminaren und Delegationsreisen beraten wir Sie mit Entscheidungsträgern aus Politik und Verwaltung und knüpfen wertvolle Kontakte. Sie profitieren weiterhin vom langjährigen Know-How unseres Netzwerks in der Außenwirtschaft.

Lernen Sie uns kennen: Im Internet unter [www.bwa-deutschland.de](http://www.bwa-deutschland.de) oder persönlich, bei einem Besuch in unserer Geschäftsstelle im Berliner Ludwig Erhard Haus.

BWA Bundesgeschäftsstelle  
Ludwig Erhard Haus  
Fasanenstraße 85  
10623 Berlin  
Tel: 030 / 700 11 43 0  
Fax: 030 / 700 11 43 20  
E-Mail: [info@bwa-deutschland.de](mailto:info@bwa-deutschland.de)

Bundesverband  
für Wirtschaftsförderung  
und Außenwirtschaft

Global Economic Network



**BWA**



BWA

Dass **wir** hier  
werben, ist  
kein Zufall.

**XPRESS**  
DRUCK & VEREDELUNG

LÜTZOWSTR. 107-112 10785 BERLIN  
030-25 75 78-0 [WWW.X-PRESS.DE](http://WWW.X-PRESS.DE)

Veredelung und Weiterverarbeitung im Zentrum der Hauptstadt.