

# Selbständig: Depesche

Nachrichtendienst für inhabergeführte Unternehmungen | ASU/BJU - Regionalkreis Berlin | Ausgabe 01/2009

DIE FAMILIEN  
UNTERNEHMER ASU  
DIE JUNGEN  
UNTERNEHMER BJU

## Rettung aus der Wüste - Solare Wege aus der Energiekrise

*Rettung aus der Wüste? Dieser Frage widmeten sich die Gäste des Neujahrsempfangs von „Die Familienunternehmer“ und „Die Jungen Unternehmer“ des RK Berlin mit Geist, Lust und Laune – angeleitet durch den Gastredner Dr. Gerhard Timm, Vorstand der DESERTEC-Foundation.*

Beim Neujahrsempfang der Berliner Familien- und Jungunternehmer wurde nicht mit aufmunternden Worten und Visionen gespart. Der Regionalkreisvorsitzende der Jungen Unternehmer, Sven Fietkau, etwa appellierte, auch in der Krise die nachhaltig wichtigen Themen nicht aus dem Auge zu verlieren. So wird sich der RK Berlin in diesem Jahr intensiv mit dem Thema Bildung beschäftigen. „Hier geht es allerdings darum, konkrete Dinge zu bewegen, statt nur zu reden“, betonte Fietkau.

Bettina Mützel, Regionalkreisvorsitzende der Familienunternehmer, nutzte den Jahresauftakt, den

Anwesenden Langmut zu wünschen – unbeeinträchtigt von allen Hiobsbotschaften.

Die Gastrede von Dr. Gerhard Timm, Vorstand der DESERTEC-Foundation, schlug dann den Bogen zu den globalen Herausforderungen: „Klimawandel, Energie-, Wasserknappheit und Bevölkerungswachstum verstärken sich gegenseitig. Da bleibt wenig Zeit für Lösungen“, konstatierte Timm und stellte das DESERTEC-Konzept vor. Dieses sieht vor, aus der Wüstenzone sauberen Strom zu erzeugen und so für Energie- und Klimasicherheit und sogar Trinkwasser zu sorgen. Die Wüsten der Erde empfangen in weniger als sechs Stunden so viel Energie von der

Sonne, wie die Menschheit in einem Jahr verbraucht – eine Erkenntnis, die nun auch technologisch umgesetzt werden soll, erläuterte Timm den Ansatz. Kein anderer Energieträger habe so ein großes Potenzial. 630.000 Terawattstunden (TWh) so viel Sonnenstrahlen-Energie gehe jährlich ungenutzt auf die Wüsten in Nahost und Nordafrika nieder. Dem gegenüber stehen 4000 Terawattstunden Strom, die Europa im vergangenen Jahr verbraucht hat.

Forsetzung auf Seite vier



Neujahrsredner Dr. Gerhard Timm, Vorstand der DESERTEC-Foundation

## Unternehmerparlament sorgte für Austausch zwischen Wirtschaft und Politik

„Unternehmer und Politiker reden häufig aneinander vorbei. Mit unserem Unternehmerparlament wollen wir das ändern. Der Austausch zwischen Wirtschaft und Politik ist in der aktuellen Krise wichtiger denn je“, sagte der Bundesvorsitzende des Verbandes „Die Jungen Unternehmer – BJU“, Dirk Martin. Anlässlich des zweiten Unternehmerparlaments trafen Mitte Januar junge Unternehmer und Abgeordnete im Berliner Magnus-Haus zusammen. In Workshops erörterten die Teilnehmer die Themen Generationengerechtigkeit, Arbeitsmarktpolitik und Bildung. Sven Fietkau, der am Workshop zur Bildungspolitik teilgenommen hatte, dazu: „Gerade in der Wirtschaftskrise ist es wichtig,

langfristige Themen wie Bildung nicht aus den Augen zu verlieren. Anders als bei großen Diskussionsveranstaltungen kommen in diesem eher informellen Rahmen auch viele tiefer gehende Gespräche zustande.“ Auf dem Programm standen außerdem Vorträge des Publizisten Oswald Metzger und des Extrembergsteigers Ralf Dujmovits sowie eine Diskussion zwischen JU-Chef Philipp Mißfelder und dem SPD-Politiker Niels Annen. Ein weiterer Dauerbrenner war



Sven Fietkau, Larissa Latenser, Oswald Metzger Foto: Die Jungen Unternehmer - BJU/Frank Eidel

Unternehmensattraktivität. Unternehmer, insbesondere die KMUs, müssen es schaffen, sich gegenüber Großunternehmen als attraktiver Arbeitgeber zu behaupten und potenziellen Kandidaten die Besonderheit ihres Unternehmens deutlich zu machen, lautete eine der Forderungen.

### IMPRESSUM

Herausgeber:  
DIE FAMILIENUNTERNEHMER - ASU  
Tuteur Haus | Charlottenstr. 24  
10117 Berlin  
Tel: 030 300 65-0  
www.familienunternehmer.eu  
kontakt@familienunternehmer.eu  
www.bju.de, bju@bju.de

Versand:  
BFB BestMedia4Berlin GmbH  
www.bfb.de  
www.gelbeseiten.de

Chefredaktion/V.i.S.d.P.:  
Heike Dettmar  
redaktion@selbstaendig-magazin.de

Kontakt & Anzeigenvertrieb:  
selbständig:depesche  
c/o die-unternehmensdienstleister.de  
Marburger Straße 2  
10789 Berlin  
www.die-unternehmensdienstleister.de  
anzeigen@selbstaendig-magazin.de

Produktion:  
bildbau ag neue medien  
Posthofstraße 8  
14467 Potsdam  
Tel.: 0331/50 58 400  
www.bildbau.de  
welcome@bildbau.de

Initiiert und konzipiert von:  
bildbau ag neue medien  
www.bildbau.de

die-unternehmensdienstleister.de  
zweimalins | werbeagentur alexander stendel  
www.zweimalins.de

## Unternehmensnachfolge im Mittelstand

### Deutsche-Bank-Interview: Viele Unternehmer haben Nachfolge noch nicht geregelt

*Eine Umfrage der Deutschen Bank hat ergeben, dass jedes dritte Unternehmen das Thema Nachfolge noch nicht geregelt hat. Ein Grund zur Beunruhigung?*

Harald Eisenach: Ein Grund, die eigene Planung zu überprüfen. Immerhin stellt sich die Nachfolgefrage bei rund 20 Prozent der noch nicht vorbereiteten Unternehmen schon in den nächsten fünf Jahren. Für weitere 24 Prozent steht ein Stabwechsel in fünf bis zehn Jahren an. Eine Nachfolgeregelung benötigt von der Analyse bis zur Umsetzung bis zu fünf Jahre. Hinzu kommen die leider immer wieder vorkommenden Fälle, bei denen persönliche Schicksalsschläge das Unternehmen treffen. Dann müssen andere von heute auf morgen voll handlungsfähig sein.

*Was spricht für eine frühzeitige Regelung, und wo sind die Hürden?*

Frank Tanaka: Es geht um die Existenz des Unternehmens – darum, das Unternehmen am Markt zu erhalten. 62 Prozent der von uns befragten Mittelständler bestätigen dies. Zudem gewährleistet eine klare Nachfolgeregelung Planungssicherheit für zukunftsorientierte Entscheidungen, und sie ist die Basis

für eine langfristige Finanzierungsstrategie. Große Herausforderungen sehen die befragten



Frank Tanaka und Harald Eisenach sind regionale Ansprechpartner im Rahmen der Kooperation von ASU, BJU und Deutscher Bank.

Unternehmer darin, den richtigen Nachfolger innerhalb der Familie zu finden bzw. jemanden von „außen“ mit der Leitung des Unternehmens zu betrauen.

*Mit welchen Fragen kommen Ihre Kunden in das Beratungsgespräch?*

Eisenach: Die Nachfolge ist meist mit weit reichenden Finanzierungsfragen verbunden. Wichtige Felder sind u.a. die Beratung über öffentliche Förderprogramme, die Existenz-

gründungsberatung für den Nachfolger und die Unterstützung bei der Kaufpreisfindung. Fast 20 Prozent der Unternehmen können sich übrigens vorstellen, einen Finanzinvestor im Rahmen der Nachfolge hinzuzuziehen. Unsere Erfahrungen zeigen, dass Finanzinvestoren durch ihr häufig vorhandenes Netzwerk in der Lage sind, Neugeschäft zu vermitteln, eine Auslandsexpansion voranzutreiben oder externe, international erfahrene Manager für das Unternehmen zu gewinnen.

*Was ist Ihr Ratschlag für 2009 zum Thema „Nachfolge“?*

Tanaka: Der Rat ist einfach, sich dem Thema zu stellen. Nachfolge gelingt erfahrungsgemäß dann, wenn die Planung und die Umsetzung rechtzeitig und langfristig in Angriff genommen wird. Wir begleiten unsere Kunden dabei intensiv. Es ist wichtig, Ad-hoc-Entscheidungen zu vermeiden, denn diese sind für das Unternehmen meistens sehr nachteilig.

## (Neu-)Mitglieder stellen sich und ihre Geschäftsidee vor

Oliver Scharfenberg wurde am 13. Juni 1979 in Berlin geboren und arbeitete schon in jungen Jahren in den Sommerferien im elterlichen Bauunternehmen, um sich so sein Taschengeld aufzubessern. Anfänglich „nur“ ein Ferienjob, entwickelte sich daraus im Laufe der Zeit die Begeisterung für Handwerk und Immobilien.

Es folgte ein Studium des Wirtschaftsrechts, neben dem er unter anderem mehrere Jahre bei einem japanischen Unterhaltungselektronikkonzern und im Wertpapierhandel einer deutschen Großbank arbeitete.

Danach wechselte Oliver Scharfenberg wieder zu seinen Wurzeln ins Handwerk und ist mittlerweile Geschäftsführer der Firma Scharfenberg & Partner, einem Unternehmen, das in ganz Berlin im Bereich Altbauansanierung tätig ist. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Komplettsanierung von Altbauwohnungen aus

einer Hand sowie im Kleinauftragsdienst. Das Spektrum reicht von der Renovierung einer Ein-Zimmer-Wohnung bis zur Komplettsanierung einer ganzen Villa.

Nachdem das Unternehmen in den letzten Jahren gewachsen ist, setzt Oliver Scharfenberg nun auf eine Expansion in den Immobilienbereich. Zu diesem Zweck wurde Discountmakler24.com gegründet – ein Immobilienmaklerunternehmen mit einem völlig neuen Vertriebskonzept: Neben der halben Provision wird jedem Kunden so viel Maklerleistung geboten wie er benötigt. Dies führt dazu, dass die Provision für einen Immobilienverkauf nun ab 0,99 % vom Kaufpreis beginnt – durchaus eine

Sensation im Immobilienbereich. Zudem wird die Vermarktung von Zwangsversteigerungen für Banken angeboten.

Zum BJU kam Oliver Scharfenberg durch einen Zeitungsartikel, der sein Interesse an einer Mitarbeit weckte. Derzeit beginnt er, sich in der wirtschaftspolitischen Kommission zu engagieren, um dazu beizutragen, die Interessen der Familienunternehmen sowie das



öffentliche Ansehen der Unternehmerschaft zu verbessern. Da Oliver Scharfenberg selber ausgebildet, liegt ihm auch das Thema Bildung sehr am Herzen.

## K O L U M N E

### Der Körper als Spiegel der Seele



Von Wolf-Dietrich Groß \*

Wer mit verschränkten Armen sitzt, gilt als nicht offen für den anderen. Dies ist längst Allgemeinwissen geworden. Doch hindert es viele Menschen nicht daran, immer wieder diese Stellung einzunehmen. Unsere Körpersprache ist unbewusster Ausdruck unseres Denkens und Fühlens. Sich am Kopf kratzen oder an die Nase fassen wird als Ausdruck der Unsicherheit oder Verlegenheit verstanden. Wer sich räuspert, ohne erkältet zu sein, spürt aufgrund eines unangenehmen Gedankens Enge im Hals, wo plötzlich der Kloß sitzt. Kann mir der Mensch nicht in die Augen schauen, ist er unsicher oder unangenehm berührt. Eine leise Stimme zeugt von dem Wunsch, nicht hörbar, nicht „sichtbar“ sein zu wollen.

Die Körpersprache des Gegenübers wahrzunehmen, hilft bei dessen Einschätzung. In Gesprächen, Verhandlungen oder Konfliktsituationen gibt sie wertvolle Hinweise auf die Gemütslage des Gesprächspartners, seine Emotionen und nicht preisgegebenen Gedanken. Im Alltag geht es nicht darum, die eigenen Körpersignale zu unterdrücken, sondern sie als Signale und Symptome zu verstehen und sich mit ihren Ursachen zu beschäftigen.

Oft ist es Unsicherheit, die den Körper reagieren lässt. Auch Freude, Begeisterung, Stolz oder Trauer finden ihren klaren Ausdruck in der Körpersprache. Der Körper lügt nicht. Er erzählt dem aufmerksamen Betrachter die (eigene) wahre Geschichte. Er ist ein unbestechlicher Spiegel der Seele und damit auch ein großer Helfer, wenn wir seine Dienste in Anspruch nehmen mögen.

Zugegeben, es ist nicht gerade einfach, seinen eigenen Defiziten ins Auge zu blicken. Den eigenen Körper ernst zu nehmen mit dem, was er „sagt“ und zeigt, ist ein unverzichtbarer Baustein auf dem Weg zur Veränderung des eigenen Verhaltens und Denkens – ja, der eigenen Persönlichkeit. Darin liegt nicht nur für Führungskräfte eine große Chance.

\* In dieser Kolumne schreibt Wolf-Dietrich Groß regelmäßig über Coaching. Groß arbeitet als Kommunikationstrainer und Coach in Berlin, E-Mail: [wdg@cmi-berlin.de](mailto:wdg@cmi-berlin.de)

## Die Banken-Nagelprobe

Wie weit her ist es wirklich mit der Mittelstandsfreundlichkeit?

*Verbandsmitglied Ralf Lüdke wollte es wissen: Anlässlich des Kaminabends zur Mittelstandsfinanzierung mit Mitgliedern aus der Geschäftsleitung der Deutschen Bank, wurde einmal mehr das Versprechen laut, für den Mittelstand da zu sein. Heiße Luft oder Fakt? Ralf Lüdke machte die Nagelprobe.*

Angefangen hat alles mit einem Kaminabend des Verbandes im vergangenen Jahr. Heraus kam ein neues Geschäftskonto. „Ich wollte testen, wie weit her es wirklich mit dem Versprechen der Deutschen Bank ist, für den Mittelstand da zu sein“, berichtet Lüdke. Kurzerhand rief er bei Harald Eisenach, Mitglied der Geschäftsleitung der Deutschen Bank, an, der Verbandsmitgliedern als Kooperationspartner ein Begriff ist (siehe Seite 2). Der vermittelte ihn an den zuständigen Mitarbeiter, und Lüdke startete sein Vorhaben – ein Geschäftskonto mit ausreichendem Kontokorrentkredit sollte es sein. Was folgte, war das anfängliche, bankenübliche Procedere – von Selbstauskunft über Vermögensaufstellung bis hin zu Bilanzen. Am Ende war das Ergebnis positiv. Die Kreditzusage

wurde erteilt – sogar ganz ohne Sicherheiten. „Was ich wollte, habe ich gekriegt“, lautet

L ü d k e s zufriedenes Resümee. Mit einem g a n z kleinen Wermutstropfen: Es hätte ein wenig schneller g e h e n können.

„Aber die B a n k e n sind ja auch durch die Finanzkrise gerade ganz schön gefordert“, weiß Lüdke. Weiterführend ist nun für Ende März eine neue Veranstaltung mit Verbandsmitgliedern und ausgewählten Kunden der Deutschen Bank zum Erfahrungsaustausch geplant. Das übergreifende Thema lautet: Umspannt der Bankenschirm auch die Kunden der Deutschen Bank?



Ralf Lüdke testete Mittelstandsfreundlichkeit der Deutschen Bank

## Der Liquiditätsklemme begegnen

### BJU-Vorschläge zu einem Konjunkturprogramm

Die Sorge der Unternehmer über einen ausreichenden Zugang zu Krediten (gerade bei der Finanzierung von Investitionsprojekten) nimmt derzeit zu – die Häufigkeit von Kreditablehnungen steigt, die Kreditkonditionen verschärfen sich. Viele Unternehmer erleben derzeit erhebliche Liquiditätsengpässe.

Was ist zu tun?

- Liquidität ermöglichen
- Unterlassung neuer Belastungen wie z.B. durch die Rücknahme der Maut-Erhöhung, neuer Informationspflichten resultierend aus der Reform der Gesetzlichen Unfallversicherung, oder der jüngsten Erhöhung der Beiträge zur Gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung
- Rückführung der vorgezogenen Fälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge
- Mehr Liquidität durch den temporären Erlass von Gewinnvorauszahlungen

• Mehr Netto durch die Abflachung des Knicks im Einkommensteuertarif, der gerade bei mittleren Einkommen zu einer hohen Grenzbelastung führt, als erster Schritt einer umfassenden Reform der Einkommensteuer, die Abschaffung der „kalten Progression“, sowie die Streichung des Solidaritätszuschlages

• Eine Politik der Eigenkapitalbildung: Wegfall der Zinsschranke und der Hinzurechnung von Mieten, Pachten, Zinsen bei der Gewerbesteuer sowie der steuerlichen Erschwerung von Funktionsverlagerungen und Nachbesserung der Thesaurierungsrücklage für einbehaltene Gewinne. Rückkehr zu den Bilanzierungsregeln des HGB, da eine Bilanzierung nach aktuellen Marktpreisen zu einer Überbewertung von Unternehmen in guten und zu Unterbewertungen und Problemen bei der Fremdkapitalbeschaffung in schlechten Zeiten führt

Mehr dazu: <http://www.bju.de/www/doc/f0b9c7828b267d70641098732aaca656.pdf>

## Berliner Neujahrsempfang von ASU und BJU: Rettung aus der Wüste

(Fortsetzung von Seite 1)

Neujahrsrede von Dr. Gerhard Timm, Vorstand  
derr DESERTEC-Foundation

Doch wie wird aus der Sonne Wüstenstrom? Relativ einfach: Parabolrinnen-Spiegel oder ähnliche Technologien bündeln Sonnenlicht und erhitzen Wasser. Dampf treibt dann die konventionellen Turbinen an und erzeugt Strom. Und das Ganze hat auch noch einen positiven Nebeneffekt: Mit der Restwärme der Kraftwerke könnten Meerwasser-Entsalzungsanlagen betrieben werden und das so dringend benötigte Trinkwasser in großen Mengen hergestellt werden.

Aber wie kann so ein Energietransfer über Distanzen von tausenden Kilometern mit einem relativ geringen Verlust funktionieren?

DESERTEC setzt auf ein Leitungsnetz, um den Strom von Nordafrika nach Europa zu transportieren. Dazu braucht man ein Netz von Hochspannungs-Gleichstrom-Leitungen mit einem Verlust von ca. 3% je 1.000 km – auch das eine vorhandene Technologie. Noch allerdings ist solarthermisch erzeugter Strom teurer als herkömmlich erzeugte Energie. Doch Solarthermie wird mit dem Bau jedes neuen Kraftwerks billiger. 2020 wird solarthermischer Strom mit fossil erzeugtem beim Preis gleichziehen, prognostiziert Timm. Außerdem habe man mehr Preisstabilität, denn die Sonne liefere ihre Energie unbegrenzt und kostenlos.

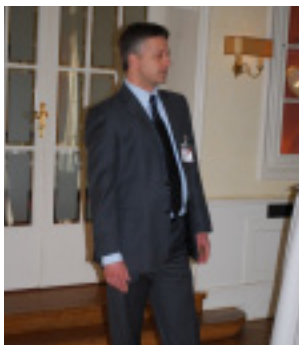
„Allerdings sind Solarkraftwerke noch längst nicht so weit verbreitet, wie es nötig und wünschenswert wäre“, betont Timm. Bisher gibt

es nur etwa ein Dutzend Pilotanlagen. Es fehlen politische und finanzielle Rahmenbedingungen. „Umdenken ist immer schwierig“, weiß Timm.



Noch ist DESERTEC Vision – auch wenn schon jetzt alle Technologien für die Realisierung des Projektes vorhanden und teilweise jahrzehntelang erprobt sind. Doch

es geht weiter, nach und nach. Gerade erst hat die entsprechende Stiftung, die die Aktivitäten bündeln soll, ihre offizielle Anerkennung erhalten. Mehr: [www.desertec.org](http://www.desertec.org)



Der International Club Berlin zeigte sich in diesem Jahr beim Neujahrsempfang von „Die Familienunternehmer“ und „Die Jungen Unternehmer“ des Regionalkreises Berlin / Brandenburg verschnit. Der regen Teilnahme tat dies keinen Abbruch. Zahlreiche Mitglieder folgten aufmerksam der Rede von Dr. Gerhard Timm und tauschten sich anschließend beim vorzüglichen Buffet angeregt und in bester Laune aus.

