



BVMW ARENA

Das Magazin des Nordens

Biotechnologie

Investition in die Zukunft

➔ 4. Außenwirtschaftstag
in Lübeck

Netzwerke fördern
die Handelsbeziehungen

Seite 4

➔ Kontakte knüpfen –
Wertschöpfung stärken

Unternehmer-Kontakt-Messe
b2d, Business to Dialog

Seite 6

➔ Der schnellste
Weg zu Resultaten

Erfolgsträchtige Strategien
für den Mittelstand

Seite 13

Angebote gegen Stress

Damit Lernen nicht zur Last
wird, haben wir mit anerkannten
Experten ein breites Angebot
entwickelt:

- professionelle Kurse
- Übungen für zu Hause
- aktuelle Info-Broschüren

Auch zu viel Stress macht
einen schweren Kopf.

Noch Fragen?
www.ik-unikosmos.de
TK-Servicenummer:
01802 - 85 85 85
(ab 6 Cent pro Gespräch,
abhängig vom Anbieter)





... und Ideen!

Wir machen Bugwellen nach Maß. Individuell für Sie. Ob es um Werbekampagnen, Werbemittel oder Uhren geht. Wie groß soll Ihre Bugwelle sein?

I+D Marketing
Werbeagentur

I+D Trading
Werbemittel

Bergmann
Watches

I+D Unternehmensgruppe



Landesgeschäftsführer
Hans-Werner Czerwinski,
Leiter Verbandsorganisation

Schlechte Zeiten sind gute Zeiten

Woher kommt in diesen Zeiten noch richtige Wertschöpfung? Tür und Tor sind offen für ruinöse Kämpfe um Preise und Konditionen. Wo liegt das Heil? Alles immer billiger machen? Hier ein wenig sparen, dort ein wenig aushöhlen? Auf Dauer nützt das keinem.

Schlechte Zeiten sind gute Zeiten für kreative Geister und Innovationen. Auch und gerade im Bereich der Biotechnologie, dem Hauptthema unseres aktuellen Magazins. Wer auf diesem Gebiet arbeitet, braucht einen langen Atem. Denn die Politik tut sich schwer mit gesetzgeberischer und finanzieller Unterstützung. Trotzdem kein Grund es zu lassen. Vieles ist möglich – besonders für mittelständische Unternehmen.

Hier wie in den meisten Bereichen gilt der alte Satz von Henry Ford: „Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ist ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“ Wie wichtig Netzwerke sind, hat einmal mehr der 4. Außenwirtschaftstag in Lübeck bewiesen (siehe Seite 4). Was man allein nicht schaffen kann – gemeinsam mit anderen ist man stärker.

Das Problem bei der Realisierung langfristiger Vorhaben ist, dass manchem vor Erreichen der Ziellinie die Luft ausgeht. Wie in einem Minimum an Zeit maximale Erfolge erzielt werden können, erfahren Sie auf Seite 13. Doch die dort beschriebene Syntegrations-Methode ist nicht die einzige Möglichkeit, Wertschöpfung durch Leistungslust zu fördern. Auch unser Mitglied Georg Fasold hat ein Feld entdeckt, auf dem noch reiche Früchte zu ernten sind: das der internen und externen „Beziehungsschnittstellen“. Also jene Orte und Punkte, an denen Entscheider es mit anderen Entscheidern zu tun haben – die alle ihre eigenen Interessen vertreten. Was denn sonst? Schließlich geht es um kaufmännisches Kalkül. Fasolds Programm entspricht unserem Denken und Handeln als mitgliederorientierte Interessenvertretung für den Mittelstand. Der BVMW Nord hat sich deshalb dem „Leistungslust-Verbund Winne-Two“ als Aktivpartner angeschlossen. (www.winnetwo.de).

Schon fünf vor 12 für Ihre Forderungen?

Gentlemen in Schwarz waren gestern. Heute sind Einzugs-Management und Eskalations-Beratung erfolgreich. Mit effektiven Ideen nach effizienten Methoden. Das ist das Erfolgskonzept von BARES Forderungsmanagement & Consult. Seriös und kostenreduziert. Ohne Inkassogebühren, ohne Erfolgsprovision, ohne Forderungs-beteiligung. Die Kosten trägt der Schuldner. Es ist einfacher und erfolgreicher als Sie denken.

Sprechen Sie uns an, um Ihre **Forderungen** einzuziehen statt **auszubuchen**
Jörg Reuter, Telefon 040/670 44 162, www.bares-fmc.de



AKTUELL

- 4. Außenwirtschaftstag in Lübeck 4
- Rumänien auf dem Weg nach Europa 4

LÄNDER

- Mecklenburg-Vorpommern: Business to Dialog 6
- Schleswig-Holstein: Open-Source-Software 6
- Hamburg: China-Tag 7
- Bremen: Golfturnier 7
- Niedersachsen: Hannover Messe 7

TITELTHEMA

- Biotechnologie – Investition In die Zukunft 8

FOKUS

- Der neue Siemens-Chef im Norden 11

KOMMISSIONEN

- Bildung 12
- Starker Start 12

FORUM

- Syntegration – Der schnellste Weg zu Resultaten 13

INFOS

- Termine
- Personalien
- Impressum 14

Titelbild: Norgenta
Getty Images

Die Stimmung ist schlechter als die Lage

4. Außenwirtschaftstag in Lübeck – Erfolgreiche Netzwerke stärken Handelsbeziehungen



Blicken optimistisch in die Zukunft: Bundesgeschäftsführer Gerd Behnke, Ägyptens Generalkonsulin in Hamburg, Hala Hassan Ismail, und Hans-Werner Czerwinski, Landesgeschäftsführer BVMW Nord (von links)

Der BVMW fordert – und fördert – mehr Optimismus im Mittelstand. „Es besteht kein Grund, den Standort Deutschland systematisch schlecht zu reden“, so BVMW-Bundesgeschäftsführer Gerd Behnke beim 4. Außenwirtschaftstag des Verbands am 5. April in Lübeck. Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen die wirtschaftlichen Beziehungen zu den Ländern des Nahen Ostens. Rund 100 Vertreter aus Wirtschaft und Politik trafen sich im Hotel Scandic, um Netzwerke zu knüpfen und zu verstärken sowie neue Handelsbeziehungen aufzubauen.

„Besonders Ägypten rückt verstärkt in den Mittelpunkt des Interesses“, so Hans-Werner Czerwinski, Landesgeschäftsführer des BVMW Nord. „Aber auch Libyen, die Vereinigten Arabischen Emirate, der Jemen und Katar sind ein viel versprechender Markt für den Mittelstand.“ So berichtete Dr. Ali El Sharkawi, Mitglied der Außenwirtschaftskommission des BVMW Nord über Beispiele erfolgreichen Markteintritts mittelständischer Unternehmen im Nahen Osten.

Bernd Jorkisch, Präses der Industrie- und Handelskammer zu Lübeck, begrüßte

„die intensiven Bemühungen, weitere internationale wirtschaftliche Netzwerke aufzubauen“. Schon die bisherigen Erfolge können sich sehen lassen: „20 norddeutsche Unternehmen“, so Hans-Werner Czerwinski, „haben in den vergangenen zwei Jahren Auslandsaufträge mit einem Gesamtvolumen von 80 Millionen Euro abschließen können.“

Gefragt ist das deutsche Know-how vor allem in den Bereichen Medizin- und Umwelttechnik sowie Informationstechnologie. Für Hala Hassan Ismail, Ägyptens Generalkonsulin in Hamburg, ist der deutliche Aufwärtstrend bei den Verkaufschlüssen im Ausland „ein Indiz dafür, dass in Deutschland die Stimmung schlechter ist als die Lage“. Das sieht auch Gerd Behnke so: „Gerade Norddeutschland schneidet bei den Handelsbeziehungen im Wettkampf der Regionen sehr gut ab.“ Und Lübecks Stadtpräsident Peter Sünnewold resümierte: „Wir sind im Aufbruch – nicht nur in den Ostseeraum. Dieser Außenwirtschaftstag hat eindrucksvoll vermittelt, welche Chancen die mittelständische Wirtschaft hier hat.“

Auf dem Weg in die Europäische Union

Rumänien als Standort für mittelständische Unternehmen

In Rumänien zu investieren galt bis vor zehn Jahren mehr als Abenteuer denn als gute Geschäftsidee. Inzwischen ist jedoch viel geschehen. Durch die geographische Lage als EU-Randstaat, ist es Rumänien möglich, sich mit den EU-Staaten in der Gestaltung der Außen- und Sicherheitspolitik zu ergänzen.

Zur Zeit steht Rumänien vor einem sehr wichtigen Schritt – dem EU-Beitritt. Die neue rumänische Regierung muss nun

durch Taten die Fähigkeiten Rumäniens als gleichberechtigtes Mitglied der EU unter Beweis stellen. Dazu gehören u.a. eine Verdoppelung der Mitarbeiterzahl in der Staatsanwaltschaft zwecks Bekämpfung der Korruption und Kriminalität, sowie eine umfassende Neubesetzung wichtiger Schlüsselfunktionen in allen Ministerien und der Verwaltung zwecks Abbau der Bürokratie.

Durch die Senkung der Körperschaftsteuer von 25 auf 16 Prozent hat die neue Regierung in Rumänien eine wesentliche Voraussetzung für die Attraktivität Rumäniens für Auslandsinvestoren geschaffen. Um noch mehr in- und ausländische Unternehmen aus Branchen wie Maschinenbau, Elektronik, Elektrotechnik sowie Informations- und Kommunikationstechnik zu Investitionen zu bewegen, wird die Regierung entscheidende Schritte für die Gestaltung optimaler Standortbedingungen unternehmen.

EUdirekt, das Europa-Forum im BVMW Nord, hat es sich zur Aufgabe gemacht,

die Zusammenarbeit zwischen mittelständischen Unternehmen aus den Staaten der EU und Rumänien zu fördern, sowie zum Aufbau mittelständischer Strukturen in Rumänien beizutragen. Durch Veranstaltungen, Delegationsreisen und Informationen wird der bilaterale Dialog gezielt unterstützt. Die Eröffnung eines eigenen Büros in Bukarest ist für die zweite Hälfte dieses Jahres geplant. Bereits im Mai erwartet EUdirekt eine durch die Botschaft organisierte Delegation aus Rumänien. Teilnehmer sind Unternehmensvertreter aus den Bereichen Chemie-, Automobil- und Elektroindustrie. Angeführt wird die Delegation von Eugen Tapu-Nazare, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft und Handel.



Adina Utes, EUDirekt Business Development Rumänien,
040 / 23 80 69 07
info@bvmw-eudirekt.de

NEWS



Sponsoren-Suche

Am 3. und 4. September findet das 4. Hamburger Stadtpark-Revival statt. Ein Event, das einzigartig ist in Nord-europa – und ein hervorragender Werbeträger für mittelständische Unternehmer. 2004 zog der Oldtimer-Grand-Prix 15000 Besucher in den Stadtpark. Fernsehen, Hörfunk und Printmedien berichteten bundesweit. „Unser Sponsoring-Konzept hat speziell den Mittelstand im Fokus“, so Uwe Quentmeier, Chef der veranstaltenden Firma Media Direct. Ab 3000 Euro können Mittelständler ihr Unternehmen beim diesjährigen Motorevival präsentieren. ☎ 040 / 611 70 80
media_direct@t-online.de

MANPOWER

Als Partner der erfolgreichsten Unternehmen Deutschlands sind wir die erste Adresse, wenn es um Arbeit geht. Wir bieten allen Ein-, Um- und Aufsteigern einen sicheren Arbeitsplatz in einem vielseitigen Umfeld mit exzellenten Weiterbildung- und Aufstiegschancen. An über 200 Standorten – immer in Ihrer Nähe!

Kontaktieren Sie uns:

MANPOWER GmbH & Co. KG.
Personaldienstleistungen
Littkowskivolker@manpower.de

Exklusiv für Mitglieder des BVMW Nord

Effiziente Stellenbesetzung durch Manpower Assessments

Sie beabsichtigen, Zeitarbeit zu nutzen?

Sie suchen einen neuen Mitarbeiter in Festanstellung?

Wählen Sie Mitarbeiter (als Zeitarbeitnehmer oder in Festanstellung) aus, weil Sie glauben oder meinen, dass diese geeignet sind, oder weil diese Sie überzeugt haben, dass sie geeignet sind?

Nutzen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen ein Assessment bietet!

Als Mitglied des BVMW-Nord bieten wir Ihnen an, sämtliche Manpower Assessments bis zum 31. Mai 2005 kostenlos zu nutzen.

Kontakte knüpfen – Wertschöpfung stärken

b2d: Unternehmer-Kontakt-Messe in Schwerin



Bühne frei fürs multikulturelle Business (von links): b2d-Hauptveranstalter Ulf Hofes, BVMW-Präsident Mario Ohoven, Ulf Polmeier, Moderator von 1 Life, Gerhard Rehberg, Vorstandsvorsitzender von Schalke 04, sowie Olaf Thon, ehemaliger Nationalspieler und Repräsentant des Vereins

Wirtschaftsstrukturen besser zu vernetzen und dadurch die Wertschöpfung für die Unternehmen zu stärken, ist das Ziel des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft – und auch das der Unternehmer-Kontakt-Messe b2d, die am 26. und 27. Mai (zum zweiten Mal) in der Schweriner Sport- und Kongresshalle stattfindet.

B2d, Business to Dialog, ist eine hochkarätige Plattform für Unternehmer und Geschäftsführer kleiner und mittelständischer Firmen aus Mecklenburg-Vorpommern und dem norddeutschen Raum. „Uns geht es vor allem darum, dass sich die Unternehmer untereinander kennen lernen. Denn viele sind immer wieder überrascht,

Firmen in der Nachbarschaft zu haben, von denen sie vorher nichts gewusst haben. Es steckt sehr viel Potenzial in der Region, das noch stärker genutzt werden muss“, sagt Ulf Hofes von der veranstaltenden Agentur „Hofes & Friends“. Der BVMW mit seinem Kreisverband Westmecklenburg und Güstrow unterstützt die Messe als Kooperationspartner. „Wir wollen die b2d aktiv nutzen, um die Region als wichtigen Standort für Unternehmen zu präsentieren“, erklärt Wolf Arnold, Landesgeschäftsführer Mecklenburg-Vorpommern.

Bis auf eigenes Werbematerial müssen die ausstellenden Unternehmen nichts mitbringen. Der Veranstalter bietet fertig konzipierte Stände ab sechs Quadratmetern Fläche an, die bereits ab 499 Euro für beide Messetage zu haben sind. Existenzgründer zahlen etwa 350 Euro für eine Präsentationsfläche. Auf der Hauptbühne werden sich hochrangige Teilnehmer aus Politik und Wirtschaft den Fragen der teilnehmenden Unternehmer und Geschäftsführer stellen.

☎ „Hofes & Friends“,
01805 / 580 490
www.dialogmesse.de
bernd.meyer@bvmwonline.de



Open-Source-Software im Mittelstand

Gelungene Auftaktveranstaltung im Kieler Maschinenmuseum

Trotz der unübersehbaren Erfolge von open-source-basierten Software-Lösungen gibt es vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) Berührungspunkte und/oder Informationsdefizite beim Einsatz von freier Software im Geschäftsalltag. 90 Prozent aller deutschen Großunternehmen setzen bereits auf Open-Source-Lösungen – aber erst zehn bis 15 Prozent der KMU. Was nicht heißt, dass der Mittelstand das Problem nicht erkannt hätte: Rund 50 IT-Unternehmen und Mittelständler aus Schleswig-Holstein folgten am 3. Februar einer Ein-

ladung des BVMW und der Mitveranstalter WTSH/EC-SH sowie Sun Microsystems zum Thema „Freie Software“ ins Maschinenmuseum Kiel-Wik. Alle Referenten betonten das enorme Potential von quelloffener Software für den Mittelstand – hinsichtlich der Kostentransparenz, der Unabhängigkeit und der Flexibilität. Die nächsten Veranstaltungen zum Thema finden am 10. Mai in Lübeck und Anfang Juni in Hamburg statt.

☎ www.ec-sh.de/download/vortraege
hans.joachim.schulz@bvmwonline.de

China-Tag an der Außenalster

Am 24. Mai findet im Hotel Le Royal Meridian an der Außenalster der China-Tag des BVMW Nord mit den Kooperationspartnern Generali und Haspa statt. Moderiert wird die Veranstaltung von Wolfgang Rosenkötter, Vorsitzender China-Connect. Als Referenten sind geladen: Dr. Weiping Mei, Manager Research Biophotonics

Beiersdorf AG; Dr. Gerd Boesgen, Inhaber Ostasienservice Hamburg; BVMW-Präsident Mario Ohoven sowie der ehemalige Minister und Ministerpräsident Rudolf Scharping, Mitglied des Auswärtigen Ausschusses des Bundestages.

☎ 040 / 22 74 88 85
wolfgang.rosenkoetter@bvmw-eudirekt.de



Rudolf Scharping

Kanonenstart im Achimer Golfclub

Der BVMW Bremen veranstaltet am 24. Juni 2005 im Achimer Golfclub seinen Golfcup 2005. Geladen werden sowohl BVMW-Mitglieder als auch Gäste, die es noch werden sollen. Außerdem gibt es die Möglichkeit, Kunden oder andere Geschäftspartner mitzubringen – zum Golfturnier oder zum „Schnupperkurs“ für Anfänger. Das Turnier ist für 88 Teilnehmer ausgeschrieben als Einzel-Zählspiel nach Stableford mit zwei Brutto- und drei Nettopreisen in drei Klassen. Sonderpreise gibt es für den längsten Abschlag

(longest drive), den nächsten Schlag zum Loch (nearest to the pin) und den Schlag, der einer Linie in der Mitte einer Spielbahn am nächsten kommt (nearest to the line). Start des Turniers ist um 13 Uhr auf allen 18 Löchern gleichzeitig – mit einem so genannten Kanonenstart, so dass alle Teilnehmer am Ende des Spiels annähernd zur selben Zeit wieder das Clubhaus erreichen.

☎ 04202 / 88 15 03
karl.heinz.freitag@bvmwonline.de

Hannover Messe – Es geht aufwärts

Verzeichnete die Hannover Messe im vergangenen Jahr noch einen weiterhin rückläufigen Trend – in diesem Jahr ging es deutlich aufwärts. 6090 Aussteller (plus 1000) präsentierten ihre Firmen und Produkte auf 205000 Quadratmetern (plus 60000) 205000 Besuchern (plus 20 Prozent). Auch der BVMW Nord war mit zehn Mitgliedsunternehmen in Halle 2 auf einer der elf Leitmesen vertreten: der Research & Technology. Themenbereiche

waren Außenwirtschaft, Arbeit, Personal und Existenzgründungsbegleitung sowie IT- und Bürodienstleistung, Logistik, Werbung, Kommunikationsberatung und Arbeitsschutz. „Viele Besucher konnten von der Kompetenz des BVMW überzeugt werden“, resümiert Peter Schlüter, Geschäftsführer Hannover. „Unsere Mitgliedsunternehmen sind jedenfalls sehr zufrieden. Der Messeauftritt hat zu zahlreichen Aufträgen geführt.“



Hans-Werner Czerwinski, Erhan Segül vom türkischen Unternehmerverband MÜSIAD Peter Schlüter (v. l.)

☎ 0511 / 67 66 88 – 76
peter.schlueter@bvmwonline.de



Mein Hamburg, mein Taxi!

... denn das Schöne ist so nah. Erleben Sie unseren Service unter 211 211 oder jetzt auch 311 311!

HANSA
Taxi 211 211
311 311



Biotechnologie

Investition in die Zukunft

Innovativ: Eine Geschichte über den steinigen Weg zu den Sternen, eine tolle Knolle und ein gallisches Dorf in Schleswig-Holstein

Wer Biotechnologie hört, denkt zuerst an genverändertes Gemüse und Getreide, an Stammzellenforschung, an das Klon-Schaf Dolly und an die Horrorvision schlechthin: den genmanipulierten Menschen. Politiker diskutieren – europaweit – endlos und kontrovers. Und das soll ein Bereich sein, in den mittelständische Unternehmen investieren sollten? „Eindeutig ja“, meint Hans-Werner Czerwinski, Landesgeschäftsführer des BVMW Nord, und fordert: „Auf zu neuen Ufern. Die Biotechnologie spielt im Mittelstand eine zu kleine Rolle. Es müssten sich viel mehr Firmen in diesem Sektor engagieren.“

Denn die Biotechnologie gilt als einer der wichtigsten – und damit auch profitabelsten – Geschäftsbereiche der Zukunft. „Über die heutigen Schwierigkeiten redet in zehn Jahren niemand mehr“, ist Czerwinski überzeugt.

Schon jetzt tut sich eine Menge im norddeutschen Raum. Mehr als 130 Firmen mit dem Schwerpunkt Biotechnologie sind allein in Hamburg und Schleswig-Holstein ansässig. Besonders im Bereich der roten (s. Info rechts unten) kann die Region heute schon punkten.

Auf dem Gebiet der Rot-Grünen arbeitet die Planton GmbH in Kiel. Sie stellt gentechnisch veränderte Pflanzen her – und wird dabei von der deutschen Bundesstiftung Umwelt mit 500000 Euro unterstützt. Wie das? Schließlich stehen transgene Pflanzen bei Umweltschützern ganz oben auf der Nein-Danke-Liste: Die 15 Planton-Mitarbeiter beschäftigen sich mit einer tollen Knolle. Dem Start-up-Unternehmen ist es gelungen, antimikrobielle Proteine für eine neue Generation von

Antibiotika herzustellen – aus Kartoffeln. „Ein Durchbruch“, freut sich Geschäftsführer Michael Kleine. „Viele Erreger sind gegen herkömmliche Antibiotika inzwischen resistent. Gegen unser Antiinfektiva sind sie machtlos.“ Nun braucht Planton „nur“ noch einen Pharmapartner, „der das Produkt durch die erforderlichen klinischen Studien bringt und vermarktet“. Die meisten der auf dem Gebiet der Biotechnologie arbeitenden Unternehmen sind – wie Planton – jünger als zehn Jahre. Doch die etablierten verzeichnen ein gesundes Wachstum, weiß man bei der Norgenta. Die Agentur ist eine Anlaufstelle für alle Life Science relevanten Aktivitä-



ten in der norddeutschen Region. Gemeinsam mit der Innovationsstiftung Hamburg sowie der Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) fördert Norgenta innovative, interdisziplinäre Projekte aus den Bereichen Medizin, Medizintechnik, Biotechnologie und Pharmazie.

Außer der Projektförderung durch die Länder koordiniert die Agentur den Zugang zu öffentlichen Förderprogrammen und privaten Finanzierungsmöglichkeiten, bietet Unterstützung bei Patentierung, Patentvermarktung und steht für Fragen rund um die Unternehmensgründung zur Verfügung.

Um an Fördergelder zu kommen, reicht es allerdings nicht, ein gutes Konzept zu haben. „Es muss schon ein konkretes Projekt sein“, weiß Dr. Stefan Gerdt, BVMW-Mitglied und gelernter Biologe.

Der Gründer der Firma Life Science-IT hat es sich zur Aufgabe gemacht, Kenntnisse, Fähigkeiten und Interessen auf den Gebieten der Naturwissenschaften und der modernen EDV miteinander zu verbinden. Wie Czerwinski ist er der Ansicht, „dass die Biotechnologie ein hochinteressanter Bereich für den Mittelstand ist, besonders für Existenzgründer“.

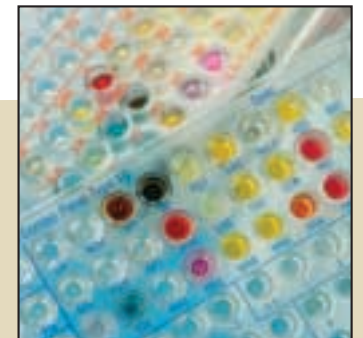
Zu den großen mittelständischen Unternehmen, die bereits etabliert sind, gehört die Firma Ethicon. Die Norderstedter stellen jedes Jahr 150 Millionen chirurgische Nadeln und 130 Millionen Meter chirurgisches Nahtmaterial her. „Wir sind wie das kleine gallische Dorf aus Asterix & Obelix“, sagt Geschäftsführer Anton Schmidt. „So wie sich die Gallier erfolgreich der Übermacht der Römer erwehren, haben wir es geschafft, uns in einer schwierigen marktwirtschaftlichen Lage zu behaupten und sogar noch mehr Mitarbeiter einzustellen.“

Ein Dorf der besonderen Art gibt es auch in Mecklenburg-Vorpommern: BioCon Valley. Bei Greifswald haben sich fast →

Ganz links: Allein in Schleswig-Holstein und Hamburg wird in mehr als 130 Firmen auf dem Gebiet der Bio-, Medizin- und Nahrungsmitteltechnologie geforscht und gearbeitet.

Links: Kartoffelkeimlinge mit außergewöhnlichen Eigenschaften. Durch Genveränderung lässt sich aus ihnen ein Antibiotikum gewinnen, gegen das Krankheitserreger nicht resistent sind.

INFO



Die Farben der Biotechnologie

Laut Definition der OECD ist Biotechnologie die Anwendung von Wissenschaft und Technik auf lebendige Organismen sowie deren Teile, Produkte und Modelle, um belebte oder unbelebte Materialien für die Herstellung von Wissen, Gütern und Dienstleistungen zu verändern.

- ▶ Die Rote umfasst alle Bereiche, die medizinische Anwendungen zum Ziel haben. Dazu gehören die Entwicklung von Therapeutika, Diagnostika, Impfstoffen etc., eingeschlossen ist die Produktion von Wirkstoffen durch genetisch veränderte Tiere und Pflanzen.
- ▶ Die Grüne dient der Veränderung von Pflanzen zur Verbesserung von deren Eigenschaften oder zur Übertragung neuer Eigenschaften, z. B. verbesserten Ertrags- und Verzehreigenschaften oder auch der biologischen Schädlingsbekämpfung.
- ▷ Die Weiße nutzt biologische Mittel für die Optimierung industrieller Prozesse. Schwerpunkte sind der Einsatz biologischer Verfahren bei der Bodensanierung, Abwasserbehandlung, Abluft- und Abgasreinigung sowie Abfall- bzw. Reststoffverwertung.
- ▶ Die Blaue befasst sich mit der technischen Verwendung von Prozessen und Organismen der marinen Biologie, ist aber in Deutschland wirtschaftlich kaum relevant.

TIPPS



Bücher zum Thema
Das BioTechnologie Jahr- & Adressbuch 2005 dient als Handbuch und Nachschlagewerk für die Biotech-Branche. Es wird von der ständig aktualisierten Datenbank BIOCOM gespeist. Es enthält Datensätze aller mit Biotechnologie befassten Firmen, Institutionen, Organisationen und Ämter in Deutschland, der Schweiz und Österreich.
ISBN: 3-928383-09-4

Nanobiotechnologie als Wirtschaftskraft: Vlad Georgescu und Marita Vollborn stellen in ihrem Buch das eindrucksvolle wirtschaftliche Potenzial der Nanobiotechnologie dar. Sie zeigen, welche Produkte, Forschungsergebnisse und Marktchancen Unternehmensführer, Manager aller Branchen und Investoren kennen müssen, um rechtzeitig profitieren zu können.
ISBN: 3-593-36926-5

80 Biotechnologieunternehmen angesiedelt. In kleinerem Maßstab wird so ein Zentrum auch in Hamburg aufgebaut. Am Falkenried entsteht das CIM (Centrum für innovative Medizin), das passende Räume für Life-Science-Unternehmen verschiedenster Größenordnung anbietet. Dort informierte der BVMW Nord seine Mitglieder am 7. April über „Biotechnologie – Chancen und Perspektiven“. Weitere Veranstaltungen zum Thema sind für Kiel und Lübeck geplant.

BioCon Valley wird eine glänzende Zukunft vorausgesagt – nicht zuletzt wegen der Förderung und Unterstützung durch die Landesregierung. Viele der Unternehmen schreiben bereits schwarze Zahlen. Die Kapazitäten der Technologiezentren für die Bio-, Medizin- und Nahrungsmitteltechnologie sind fast vollständig ausgelastet.

Dr. Klaus Matzen, ehemaliger Vorstandsvorsitzender des Förderkreises Bay to Bio, sieht die Life Sciences gar als Joblokomotive. „Norddeutschland weist ein enormes Potenzial an innovativen Life-Science-Arbeitsplätzen auf.“ Er räumt ein, dass die Biotechnologie keine Branche für schnelles Geld ist. „Wir befinden uns auf einem steinigen Weg zu den Sternen, aber die Life Sciences gelten als Schlüsseltechnologien der Zukunft.“ ■

📍 www.baytobio.de, www.ethicon.de, www.planton.de, www.cim-hamburg.de, www.bcv.org, www.norgenta.de, www.lifescience-it.de

➔ **German Week in Kairo**

Unter der Schirmherrschaft des ägyptischen Industrie- und Handelsministeriums veranstaltet die Messegesellschaft in Kairo, die G.O.I.E.F., in Zusammenarbeit mit dem Handelsunternehmen Shago und der Unterstützung des BVMW vom 5. bis 8. Juni die erste deutsche Messe in Kairo. Das Branchenspektrum erstreckt sich u. a. auf: IT, Umwelt-, Wasser- und Abwassertechnik, Hoch-, Tief- und Maschinenbau, Süßwassergewinnung, Energieanlagen sowie Autoindustrie.

📍 Dr. Ali El Sharkawy,
040 / 32 52 88 81, info@shago.de

➔ **Werbung, Spaß & Teamgeist**

Die Chance, ihr Unternehmen im Team zu präsentieren, haben Firmen am 16. Juli in Schwerin – bei einer Drachenbootregatta. Jedes Unternehmen in Deutschland kann mit mindestens einem Team antreten. Dabei sind Vorkenntnisse nicht erforderlich. Nur Spaß am Paddelsport, Teamgeist und der absolute Wille zum Sieg. Ein erfahrener Steuermann wird vom Veranstalter gestellt.

📍 www.drachenbootfestival.de

➔ **Rallye Hamburg-Shanghai**

Ein Großereignis wirft schon jetzt seine Schatten voraus. Anlässlich des 20. Jubiläums der Städtepartnerschaft zwischen Hamburg und Shanghai soll am 28. Mai 2006 an der Elbe die Startflagge geschwenkt werden – für eine 15 000 Kilometer lange Rallye nach Shanghai. Am Start: 50 internationale Teams mit Fahrzeugen aus der Frühzeit des Automobils bis zum Baujahr 1979. Geschätzte Renndauer: 80 Tage. Eine große organisatorische – und finanzielle – Herausforderung, für die noch Sponsoren gesucht werden.

📍 Uwe Quentmeier, 040 / 611 70 80,
media_direct@t-online.de

FIRMEN STELLEN SICH VOR

Der neue Siemens-Chef im Norden

Seit 1. Oktober 2004 ist Michael Westhagemann verantwortlich für die Region Hanse

Der neue Mann an der Spitze von Siemens in Hamburg braucht viel Energie. Die holt er sich morgens ab 5.15 Uhr an der Alster – beim Joggen. Seit dem 1. Oktober 2004 ist Michael Westhagemann verantwortlich für die Region Hanse. Für einen Umsatz von 1,2 Milliarden Euro – und für 3900 Siemens-Mitarbeiter in Hamburg, Schleswig-Holstein, Bremen und einem Teil Niedersachsens.

Es gibt Vieles, was der 47-jährige anpacken, verändern, vorantreiben will. „Wir wollen ja mit der Stadt wachsen“, sagt er in Anspielung auf das Konzept der „wachsenden Stadt“ des Hamburger Senats. Potential dafür sieht er reichlich, vor allem im boomenden Hafen und bei der HafenCity. Da will Siemens „nicht nur Lieferant für Technik sein, sondern auch ein Partner und ein Lösungsanbieter“.

Beispiel HafenCity: Siemens könne das Prestigeprojekt „mit Infrastrukturthemen unterstützen, etwa bei der geplanten U-Bahn“, sagt Westhagemann. Von den Waggons über die Leit- und Signaltechnik bis zum Brandschutz – für alles könne der Konzern eine Lösung anbieten. Auch für die neue Büro- und Wohnwelt stehe Siemens als Berater und technischer Ausrüster bereit. „Barrieren abbauen, die unterschiedlichen Bereiche zusammenbringen, den Kunden lösungsorientiert bedienen“, beschreibt er die Ziele. Viele Kunden wüssten gar nicht, wie umfangreich das Siemens-Portfolio sei. Auch das Thema Mittelstand werde großgeschrieben – weit über 100 000 mittelständische Betriebe allein in Deutschland zählen zu den Kunden und Partnern und gestalten mit großem Erfolg ganze Aufgabenbereiche von Siemens mit. „Immer öfter tritt Siemens zudem als Generalunternehmer auf, übernimmt sogar die Finanzierung. Etwa in den Geschäftsfeldern Energie oder Logistik.“



Michael Westhagemann, Mitglied des BVMW-Wirtschaftssenats: „Siemens will nicht nur Lieferant für Technik sein, sondern auch ein Partner und ein Lösungsanbieter.“

Und Westhagemann hat noch weitere Geschäftsfelder im Visier. Die Sicherheitstechnik etwa. Bestes Beispiel: Gerade erst hat der Hamburger Sportverein Siemens den Auftrag erteilt, die AOL-Arena für die Fußball-WM 2006 mit einem Zutrittskontrollsystem auszustatten. Ein anderes Zukunftsthema ist die Brennstoffzellentechnik. Und auch im Bereich Medizintechnik sieht Westhagemann noch viel Potential.

Wer mit offenen Augen durch Hamburg gehe, könne der Marke Siemens häufig begegnen, sagt Westhagemann. Die Züge der Hamburger Hochbahn gehören dazu, die Videokameras auf den Bahnsteigen, das Fahrgastinformationssystem für die Busse, die Brandmeldeanlagen in vielen Hotels und öffentlichen Gebäuden. „Auch die Software für die Containerkräne in Altenwerder, ein Großteil der Ausrüstung der Kreuzfahrtschiffe und der Fregatte ‚Hamburg‘ stammen von Siemens.“ ■

📍 www.siemens.de

**Broschüren • Prospekte • Flyer • Newsletter
Kataloge • Kunden/Mitarbeiter Magazine**

Von der Gestaltung bis zum fertigen Druck – alles kostengünstig aus einer Hand.
TEL.: 040 - 85 37 12 40 • FAX: 040 - 85 37 12 41 • e-mail: info@chartdesign.de • www.chartdesign.de



CREATIV-AGENTUR FÜR WERBEGRAFIK UND MULTIMEDIA



Probleme mit Ausbildung oder Personalführung?

Die Bildungskommission berät in allen arbeitsmarktpolitischen und personalwirtschaftlichen Fragen

Bildung, Ausbildung und Arbeitsmarkt – wohl die am häufigsten benutzten Schlagworte unserer Zeit. Und genau auf diesen Gebieten arbeitet die Bildungskommission des BVMW Nord. Ihr Aufgabenfeld umfasst sowohl personalwirtschaftliche Anliegen regionaler Mitgliedsunternehmen, als auch bildungs- und arbeitsmarktpolitische Fragen des norddeutschen Mittelstandes.

Das Team der Kommission besteht aus zwölf festen Mitgliedern, deren Tätigkeit sich auf verschiedene Fachausschüsse verteilt. Schwerpunkte sind dabei Personalentwicklung und -planung sowie -auswahl und -vermittlung. Außerdem Ausbildungsberatung für mittelständische Unternehmen sowie moderne Personalführung bei der Einführung von Total Quality Management und Balanced Scorecard. Weitere Dienstleistungen für BVMW-Mitglieder bietet die Kommission in den Bereichen Outplacement, Coaching, Networking, Fremdsprachen, Existenzgrün-

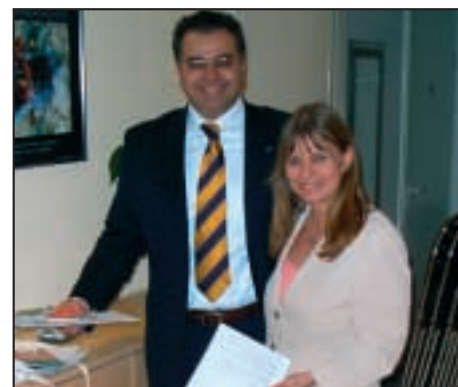
auch über die Grenzen der Bundesrepublik hinaus. Sobald im Bildungsbereich EU-Fördermittel gewünscht oder Auslandsaktivitäten erforderlich sind, bildet die Kommission eine Schnittstelle zu den BVMW-Kommissionen Außenwirtschaft und EUDirekt.

Die Kommission führt zu einzelnen Problembereichen auch eigene Veranstaltungen durch. Im Mittelpunkt der nächsten Themenabende und Foren stehen: interkulturelle und internationale Kontakte, Typenvielfalt im Team und Ausbildungsberatung / Vermittlung. Die Veranstaltungsorte werden rechtzeitig bekannt gegeben. ■

☎ 0172 / 398 31 33
petra.thierock@gmx.de

Erfolg über Grenzen hinweg

Starker Start für Petra Thierock: Seit 1. April ist die Leiterin der Bildungskommission auch Verbandsbeauftragte für den Bereich Hamburg – und gleich in den ersten Tagen konnte sie vier neue Mitglieder aufnehmen. Darunter den Schiffsmakler Omar Moomen von der Hamburger Schifffahrtsgesellschaft IBRAMAR GmbH, die mehrere Niederlassungen in Ägypten hat. Petra Thierock: „Beflügelt vom Erfolg meiner ersten Veranstaltung werde ich jeden ersten Montag im Monat weitere Unternehmer-Stammtische durchführen.“ Und auch in ihrer Wahlheimat Lübeck wird sie aktiv werden: Für September ist eine Veranstaltung mit Hans-Werner Czerwinski, Landesgeschäftsführer des BVMW Nord, und Lütfü Güler von der MÜSIAD, dem Verband unabhängiger Industrieller und Unternehmer der Türkei, geplant. Eingeladen werden türkische Bauunternehmer, Werkstätten und Handwerker. ■



Die neueste und kleinste BVMW-Kreisgeschäftsführerin Petra Thierock mit ihrem neuesten und größten Mitglied, dem Ägypter Omar Moomen.

dung und Unternehmensnachfolge. Zu einzelnen Problemen werden fallweise externe Spezialisten herangezogen.

Im fachübergreifenden Bereich greift die Bildungskommission Fragen zur aktuellen Arbeitsmarkt- und Bildungspolitik auf –

NEUE KONTAKTE – NEUE MÄRKTE

Fit für die Zukunft

Syntegeation® – Der schnellste Weg zu Resultaten

Welche Strategien muss ich entwickeln, um mein Unternehmen wettbewerbsfähiger zu machen? Macht es Sinn, Fusionen einzugehen? Wie kann ich die Produktivität steigern? Komplexe Probleme, die ein Unternehmer meist weder allein noch in normalen Mitarbeiter-Besprechungen lösen kann. Doch es gibt eine Methode, die maximalen Erfolg in minimaler Zeit verspricht: Die Syntegeation. Um Mitgliedsunternehmen des BVMW „Fit für die Zukunft zu machen“, plant Hans-Werner Czerwinski, Landesgeschäftsführer Nord, für die zweite Hälfte des Jahres eine Syntegeation „zur Entwicklung erfolgreichster Strategien für den Mittelstand.“ Geleitet wird sie von Alexander Mauthner, Inhaber des dänischen Unternehmens Danicos, sowie Dr. Margret Richter, Inhaberin der Firma Solidia. BVMW-Arena sprach mit der Unternehmensberaterin über Ablauf und Vorteile der Methode.

Was ist eine Syntegeation?

Richter: Das ist ein strukturierter Arbeitsprozess zur interdisziplinären Entscheidungs- und Konsensfindung bei sehr vielschichtigen und komplexen Herausforderungen. Er garantiert maximalen Informationsaustausch in minimaler Zeit, um die bestmöglichen Lösungen zu erarbeiten.

Wie lange dauert eine Syntegeation?

Richter: Bei 30 bis 42 Teilnehmern 3,5 Tage, bei 24 bis 30 Teilnehmern 2,5 Tage.

Die Kommunikationsstruktur wird durch ein Ikosaeder dargestellt, warum?

Richter: Ein Ikosaeder hat 30 Streben, die die Teilnehmer repräsentieren und zwölf Eckpunkte, die die zu bearbeitenden Themen darstellen. Mit dem gesammelten Wissen der Teilnehmer kann so eine komplexe Fragestellung differenziert auf verschiedenen Ebenen bearbeitet und –



Alexander Mauthner



Dr. Margret Richter

wegen des optimalen Informationsflusses – vom Einzelnen auch gut verfolgt werden.

Wie läuft eine Syntegeation ab?

Richter: Ausgehend von einer Eröffnungsfrage – dem Konferenzthema – erarbeiten die Teilnehmer zwölf Unterthemen. Danach erstellt jeder ein persönliches Ranking. Auf Platz eins das Thema, zu dem er am meisten beitragen kann, an die zwölfte Stelle jenes, worüber er am wenigsten weiß. Jeder Teilnehmer fungiert in zwei Themengruppen als Teammitglied, in zwei weiteren als Kritiker und in vier weiteren als Beobachter. Jedes Thema wird dreimal bearbeitet.

Worauf basiert der Erfolg dieser Methode?

Richter: Die Aufgabe wird von allen Teilnehmern in ihrer ganzen Tragweite erfasst. In nur wenigen Tagen entstehen durch intensive Zusammenarbeit eine einheitliche Sichtweise, ein tragfähiger Konsens, echter Teamgeist und ein starker Umsetzungswille für die gemeinsam erarbeiteten Massnahmen. ■

☎ www.bvmw-hh.de/aktuelles/lws
www.solidia.de
www.danicos.dk



30 Personen bearbeiten zwölf Themen. Die Kommunikationsstruktur der Syntegeation wird durch ein Ikosaeder symbolisiert.

Mein **BACKUP - SERVER**
Datensicherung
sicher einfach

- Aufwand sparen
einmal aufstellen - immer automatisch sichern
schnell und leicht Daten retten
nahtlose Integration in bestehende Systeme
sichern von Windows-, Mac- und Unix-Rechnern

optimales Backup

- Sicherheit gewinnen
wichtige Daten an einem sicheren Ort speichern
volle Datenhoheit behalten
kein Zugriff für Unbefugte
langfristige Archivierung auf externen Festplatten
- praktisch vorsorgen
existenzielles Risiko minimieren
Restore per Knopfdruck statt Bandsalat

COMPARAT
Software - Entwicklungs - GmbH
www.comparat.de · info@comparat.de
Fon: +49-(0)451-4795660 · Fax: +49-(0)451-4795662

PERSONALIEN

Hans-Werner Czerwinski, Landesgeschäftsführer BVMW Nord, ist Ehrengast und Referent der „WASME 2005 – World SME Convention“ der rumänischen Vereinigung kleiner und mittelständischer Unternehmen, die vom 15. bis 18. Mai in Bukarest stattfindet.



Ingrid Annelie Hausemann, Leiterin der Agentur Creative Management Werbung + PR, ist seit dem 1. April Pressebeauftragte für Niedersachsen West und Bremen. Damit ist sie zuständig für die Pressearbeit des BVMW Nord-west mit allen vier Ländern.



Andreas Feike, Rechtsanwalt und Geschäftsführer Hamburg, ist seit dem 1. April auch Regionalleiter für Niedersachsen-West und Bremen.

Liu Huang-Linchih vom Verein der chinesischen Geschäftsfrauen in der Bundesrepublik Deutschland (VdCG/VdCG Nord) ist neues Mitglied des BVMW.

TERMINE

Stammtisch
Lübeck – 23. 5., erster deutsch-türkischer Unternehmer-Stammtisch, 19 Uhr, Restaurant „Adanus“, Beckergrube 92. Erwartet werden je zehn deutsche und türkische Unternehmer.
petra.thierock@gmx.de

Diskussion
Hamburg – 24. 5., Vortrag und Diskussion über das Thema „Assessment-Center effektiv und

kostengünstig für die eigene Personalauswahl nutzen“, 17 Uhr, Geschäftsstelle des BVMW Nord, Hamburger Straße 11
nadine.siemers@manum-agere.de

Kontaktbörse
Schwerin – 31. 5., „Der erfolgreiche Führungsstil – zwischen Birkenstockpädagogik und Diktatorengelächter“, anschließend Kontaktbörse, 18 Uhr, AOK Schwerin, Am Grünen Tal 50.
wolf.arnold@bvmwonline.de

IT-Grundschutz
Hamburg – 2. 6., Einführung in das Thema: „IT-Grundschutz“, 18 Uhr, Geschäftsstelle des BVMW Nord, Hamburger Straße 11.
joerg.lumbeck@it-comhh.de

Software
Kiel – 16. 6., Podiumsdiskussion zum Thema „Software-Patente – Rahmenbedingungen, Grenzen und EU-Richtlinien“, 18 Uhr, Haus der Wirtschaft, Lorentzendam 24.
hans.joachim.schulz@bvmwonline.de

IMPRESSUM

BVMW-Arena
Das Magazin des Nordens

Herausgeber:
BVMW Nord
Landesgeschäftsführer Hans-Werner Czerwinski
Hamburger Straße 11
22083 Hamburg
Tel.: 040-22 69 65 18
Fax: 040-23 80 69 37
e-mail: info@bvmw-hh.de

Redaktion und Gestaltung:
Creative Management Werbung + PR
Ingrid Annelie Hausemann
Steiler Weg 4
22587 Hamburg
Tel.: 040-220 76 08
Fax: 040-220 48 61
e-mail: i.hausemann@cmw-pr.de
Redaktion: Angelika Linden

Fotos:
Schumanns Hamburger, Lübecker Nachrichten, Media-Direct, BVMW, Norgenta/Getty Images, Planton, Siemens, Solidia/Danicos

Druck:
Reset
Grafische Medien GmbH
Virchowstr. 8
22767 Hamburg

Verantwortlich für Inhalt und Anzeigen:
BVMW Nord

BVMW-Arena ist ein Magazin des BVMW Nord. Mitglieder des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft erhalten BVMW-Arena im Rahmen ihrer Mitgliedschaft. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Illustrationen und Fotos übernimmt die Redaktion keine Haftung. Nachdruck und Verbreitung nur nach Rücksprache und bei Nennung der Quelle gestattet.

Das nächste Magazin erscheint Anfang August

W+W Versicherungsmakler

Walter Frerichs

Analyse + Gutachten + Ersparnis



Wir kümmern uns
- MIT SICHERHEIT -
rufen Sie uns an.

Haidrath 5 · 21521 Wohltorf (bei Hamburg)
Fon +49 41 04 / 97 16-0 · Fax + 49 41 04 / 97 16 20
www.wuw-versicherungsmakler.de

Verband
Deutscher
Versicherungs-
Makler e.V.

Expansion Mittelstand
Unternehmer beraten Unternehmen

„Expansion als Folge richtigen Zusammenspiels und richtig beeinflusster Erfolgsfaktoren“

In der heutigen Zeit ist es als Mittelstandsunternehmen nicht einfach zu expandieren. Dennoch ist es so wichtig für jedes Unternehmen.

Expansion umzusetzen bedeutet, Erfolgsfaktoren zu erkennen, sie richtig zu beeinflussen und optimal zu kombinieren. Marktforschung, Marketing, Corporate Design / Werbung und Vertrieb sind Erfolgsfaktoren, auf die wir uns konzentrieren.

Wir beraten in diesem Sinne Mittelstandsunternehmen und führen die gemeinsam festgelegten Maßnahmen ergebnisorientiert durch. Wir begleiten erfolgreich Ihre Expansion.

Unternehmer beraten Unternehmen - Die vier Initiatoren des Konzepts „Expansion Mittelstand“ verfügen über langjährige, erfolgreiche Managementenerfahrung - die solide theoretische und praktische Basis für qualifizierte Beratung und Durchführung - Beratungskompetenz geprägt von Sachverstand und Vertrauen.

Rufen Sie uns an und vereinbaren einen Gesprächstermin!
Hotline 040 - 23 608 63 0
Dienstag und Donnerstag 14:00 - 16:00 Uhr



**Öle, Essige, Salze, Wein...
...mediterran geniessen!**

Naturbelassene Olivenöl- und Salzspezialitäten aus eigener Abfüllung, Nussöle, Weine von kleinen spanischen Bodegas, Kräuter, Gewürze...
Firmenpräsentationen und Degustationen

Weltweiter Versand

Finca Marina · Zeller Weg 4 · 97265 Hettstadt · Tel: +49(0) 931 205 12-18/-19 · Fax: -20 · www.finca-marina.org