



Preisübergabe zur „Kleinholz-Aktion“ der Kreishandwerkerschaft (v. l.): Amina Tahera und Martina Diab, Thomas Kupka sowie Levi und Anja Schaal. Bild: eil

## Gießener Familie Schaal siegt bei „Kleinholz-Aktion“

Kreishandwerkerschaft überreicht Preise des „Familientags“

GIESSEN (eil). Spielerisches Lernen stand im Mittelpunkt des kreisweiten „Familientages“, bei dem in der Gießener Innenstadt verschiedene Mitmachstationen angeboten wurden. Auch die Kreishandwerkerschaft (KH) war mit der Bäcker- und der Fleischerinnung an den Aktivitäten beteiligt, ferner die Polizei, das DRK, das Mathematikum und andere.

Fast 300 Familien nahmen an der vom Gießener „Bündnis für Familie“ organisierten Veranstaltung teil. Auf dem Hof der Kreishandwerkerschaft gab es neben Informationen über das Handwerk auch Würstchen und Kuchen. Ein historisches Karussell, betreut von den Wirtschafts-junioren Gießen-Vogelsberg, drehte sich. Künftige Handwerker und ihre Eltern konnten schon mal zufassen und etwas

gewinnen. Es galt, Kanthölzer zu zersägen und das Gewicht der abgesägten Holzklötzchen zu schätzen.

Die „Kleinholz-Aktion“ der Kreishandwerkerschaft wurde ausgewertet und jene Familien wurden mit Preisen bedacht, die mit ihrer Gewichtsschätzung am dichtesten an der Wirklichkeit lagen. Das gelang Familie Schaal aus Gießen am besten, gefolgt von den beiden Kleinlindener Familien Diab und Sesay. Letztere fehlte bei der Gewinnübergabe durch KH-Hauptgeschäftsführer Thomas Kupka. Der Gutscheine der Buchhandlung Thalia wird der drittplatzierten Familie zugestellt. Die Siegerfamilie Schaal darf sich über einen Kinogutschein für die ganze Familie freuen und die Familie Diab über einen Familiengutschein einer Eisdielen.



## Ausbildungsstart bei der Sparkasse Grünberg

Drei neue Auszubildende sind bei der Sparkasse Grünberg ins Berufsleben gestartet. Angelina Steinberg, Daniel Paasche und Tim Krämer wurden von den Vorstandsmitgliedern Ulrich Zinn und Silvia Linker, ihren Mitauszubildenden und der Leiterin des Kundencenters, Sabine Gabriel, herzlich begrüßt. In einem Einführungsseminar werden die Auszubildenden von Trainerin Sabine Gabriel auf ihren neuen Beruf vorbereitet. Insgesamt bildet die Sparkasse Grünberg damit zur Zeit sieben junge Leute zu Bankkauffleuten aus. Beim gemeinsamen Essen konnten

sich die drei neuen Auszubildenden mit ihren Mitauszubildenden bekannt machen. Das „jüngste Team“ der Sparkasse Grünberg freut sich darauf, die unterschiedlichen Aufgabenbereiche eines vielseitigen Berufes kennenzulernen. Während die „Neuen“ in ihre Ausbildung starten, läuft schon das Auswahlverfahren für 2008. Bewerbungen um diese Stellen sind noch möglich. Das Bild zeigt das neue „Azubi-Team“ zusammen mit Kundencenter-Leiterin Sabine Gabriel und dem Sparkassenvorstand Ulrich Zinn und Silvia Linker. Bild: privat

# „Mit Lust auf Veränderung den Weg in die Zukunft meistern“

Gießenerin Anne Bernlöhrr ist Inhaberin einer Organisationsberatung für Familienunternehmen

Von Imme Rieger

GIESSEN. „Meine Expertise besteht darin, zielorientiert und geduldig zugleich als professionelle Sparringpartnerin zu beraten, mit einer umfassenden Kenntnis darüber, wie Organisationen funktionieren und Familienunternehmen im Besonderen“, erklärt Anne Bernlöhrr. Die gebürtige Stuttgarterin gründete 1996 die „Bernlöhrr Organisationsberatung Familienunternehmen“ in der Hein-Heckroth-Straße 17.

„Ich bin spezialisiert auf die Beantwortung strategischer Fragen für Familienunternehmen. Im Blickpunkt stehen der Unternehmer oder die Unternehmerin und die Unternehmerfamilie – hierzu zählen auch nicht tätige Familienmitglieder mit Einfluss auf das Unternehmen. Im Mittelpunkt steht der Erfolg des Unternehmens mit Blick in die Zukunft.“

*„Ich bin spezialisiert auf die Beantwortung strategischer Fragen für Familienunternehmen.“*

Anne Bernlöhrr, Unternehmensberaterin

Mit den Strukturen und Mechanismen dieses Typs von Unternehmen – ein Unternehmen mit Familie (im Unterschied zu Management geführten Unternehmen) – ist Anne Bernlöhrr seit ihrer Kindheit vertraut: 1959 geboren, wuchs sie in elterlichen Familienunternehmen in einem Stuttgarter Handwerksbetrieb auf.

Ihre Beratungsleistungen sind umfassend. Ihr besonderes Augenmerk gilt der Unternehmensstrategie. Dies wird besonders deutlich bei der Generationsübergabe, so Anne Bernlöhrr: Nachfolge in der Familie oder Fremdmanagement? Beteiligungs- und Übernahmemöglichkeiten durch Dritte oder Verkauf? Die finanzielle Situation des Unternehmens: Klassische Wege zu Fremdkapital und neue Wege der Finanzierung, auch öffentliche Fördermöglichkeiten zur Verbesserung der Liquidität. Vererben und Erben unter dem Aspekt Vorsorge und Werte in der Familie.

Denn, so Anne Bernlöhrr, vor der Optimierung unter steuerlichen Gesichtspunkten steht die Unternehmensstrategie (nicht egoistische Einzelinteressen). Konfliktberatung bei Familienstreitigkeiten und bei Streitigkeiten zwischen den Eigentümern oder im Zusammenspiel mit dem Beirat bietet sie ebenfalls an. Diese Konfliktberatung zielt nicht nur auf offen auftretenden Konflikte, sondern auch auf die Aufarbeitung von Tabus über Generationen, Unternehmenswachstum und die Einführung von Strukturen zur Aufsicht (Beirat).

So wachsen beispielsweise auch die Anforderungen an den Vertrieb, wenn das Unternehmen wächst: Bestandskunden, Neukunden und Zusatzanforderungen bei der Internationalisierung stehen im Fokus. Inhaber-Coaching (Beratung und Training) und Coaching für den Nachwuchs sowie Coaching für zukünftige Fremdgeschäftsführer gehören ebenfalls zu ihren Tätigkeitsfeldern. Auch Maßnahmen zur Personalentwicklung und -rekrutierung zählen zu den Leistungen von Anne Bern-



Anne Bernlöhrr (im Hintergrund) – hier während eines Workshops mit Nachfolgern in Unternehmen – hat sich auf die Organisationsberatung von Familienunternehmen spezialisiert. Bild: privat

löhrr. „Denn professionelle Geschäftsprozesse in dem Unternehmen und nach außen (zum Kunden) sind eine komplexe Anforderung für jeden Unternehmer und jede Unternehmerin. Dies zu bewältigen, ist für kleine Unternehmen noch schwieriger, die sich heute ganz anders aufstellen müssen als noch vor 20 Jahren.“

## Unternehmerinnen im Porträt

Anne Bernlöhrr, Unternehmensberaterin

„Gerade beim Thema Unternehmensnachfolge gibt es die spannendsten Geschichten“, sagt Anne Bernlöhrr. Oft wiederholten sich Verhaltensmuster über mehrere Generationen, die den Betroffenen nicht bewusst seien. „Es ist sehr viel Emotionalität dabei, die meist nicht wirklich ausgetragen wird, jedoch in die zukünftige Weichenstellung mit hinein spielt“, weiß Anne Bernlöhrr, nicht zuletzt aus eigener Erfahrung: „Die Firma saß immer mit am Tisch, sie war permanent präsent – nur am Wochenende ging die Familie für einige Stunden vor. Über die Nachfolgeregelung wurde eigentlich nie gesprochen.“

Dies sei typisch für viele Familienunternehmen. Dabei bestehe durchaus das Bedürfnis, sich mitzuteilen: „Eine Unternehmerin, die einen Fachartikel von mir gelesen hatte, rief mich vergangenes Jahr an mit den Worten: ‚Ich dachte, Sie schreiben über mein Leben!‘ Sie hatte nach einigen Jahren Zweifel, ob die Entscheidung, die Nachfolge ihres Vaters anzutreten, richtig gewesen war.“

Anne Bernlöhrr wird seit Jahren regelmäßig von einem Verband der Automobilbranche eingeladen, um das Thema „Unternehmensnachfolge“ vorzustellen. „Ich stelle immer wieder fest, dass die Unternehmer zunächst Berührungspunkte haben. Da ist natürlich auch Angst im Spiel, den eigenen Abschied aus dem Unterneh-

men vorzubereiten. Lernen sie mich dann besser kennen, sind sie erstaunlich offen und erzählen in kurzer Zeit viel darüber, was sie bewegt.“

Seit 1994 lebt Anne Bernlöhrr in Gießen; sie hat 1996, nach mehreren Industrieprojekten als Projektleiterin (Maschinenbau, Stahlverarbeitung, Automobilzulieferindustrie), die Unternehmensgründung gewagt. Bernlöhrr: „Dabei hat meine eigene Geschichte im Familienunternehmen mit Sicherheit erheblichen Einfluss gehabt. Das Leistungsprofil entstand schrittweise anhand der konkreten Kundenberatungen.“

Ich arbeite heute im Verbund mit zehn langjährigen Partnern: Finanzfachleuten, Produktionsexperten, einem Spezialisten für Vertrieb und Internationalisierung, einer Expertin für Büroorganisation, Rechtsanwältin und spezialisierten Steuerberatern. Was in meiner Philosophie und der meiner Partner zählt ist die Grundhaltung: „Schuster bleib bei deinen Leisten.“

Jeder berät nach ihren Angaben das, worin er am besten ist. „Der Kunde hat einen Ansprechpartner und spürt, dass wir im Hintergrund gut aufeinander abgestimmt sind.“

Die jünger wirkende, sportlich-schlank Wahlhessin berücksichtigt im hohen Maße die Persönlichkeit ihrer Kunden. „Es ist mir ein Anliegen, Lust auf Veränderung zu machen und vor dem Unbekannten die Unsicherheit zu nehmen.“

Anne Bernlöhrr hält Vorträge für Verbände, Hoch- und Fachhochschulen. Sie ist seit Jahren mit dem Institut für Familienunternehmen der privaten Universität Witten-Herdecke verbunden und mit der Österreichischen Gesellschaft für Gruppendynamik und Organisationsberatung (ÖGGO) in Wien, in der sie auch Mitglied ist.

*„Wir können es – klassische Branchen auf dem Weg in die Moderne.“*

Anne Bernlöhrr, Unternehmensberaterin

Wer Anne Bernlöhrr kennen lernen möchte, hat dazu am 30. August von 18 bis 21 Uhr im Hotel Tandraas in Gießen die Gelegenheit: Dort leitet sie die Veranstaltung „Wir können es – klassische Branchen auf dem Weg in die Moderne“. Roswitha Stauff, Inhaberin der Metallgießerei Stauff in Gladenbach und Anette Schieferstein-Christof, Inhaberin der Firma Schieferstein-Maschinenbau in Lollar, stellen dabei ihre Traditionsunternehmen vor.

Eine schriftliche Anmeldung ist erforderlich: ab@bernlöhrr.com, Mobiltelefon: 0171-47 10 511.

# „Neues“ Autohaus Gießen hat nichts mit Insolvenz zu tun

Verwechslung irritiert Kunden und Öffentlichkeit – Ehemaliger Besitzer hat für das „alte“ Unternehmen Eröffnung des Insolvenzverfahrens beantragt

GIESSEN (roe). Es gibt unnötige Irritationen in der Öffentlichkeit und bei den Kunden um das Autohaus Gießen, dessen Betriebe in Gießen (Opel), Wetzlar (Autohaus Wetzlar) und Butzbach (Autohaus Matzke) am 7. März 2007 von der Autohaus Nau GmbH, Marburg, einschließlich der Mitarbeiter übernommen worden sind. Denn der frühere Besitzer des Unternehmens Autohaus Gießen GmbH & Co. KG, der nur noch das Autohausgelände der Marburger Nau GmbH vermietet hatte, hat beim Amtsgericht den Antrag auf Insolvenzeröffnung gestellt. Dies beziehen die Kunden des jetzigen Autohauses aber fälschlicherweise auf die neuen Eigentümer. Das teilte gestern der Geschäftsführer des „neuen“ Autohauses Gießen, Peter Jung, dem Anzeiger mit.

„Die Übernahme des Betriebes erfolgte

im März dieses Jahres kurzfristig“, sagte Jung auf Anfrage. Die frühere Firma Autohaus Gießen GmbH & Co. KG habe aber weiter existiert, um ihre alten finanziellen Verbindlichkeiten zu erfüllen, und das Gelände an der Automeile Gießen an das Nachfolgeunternehmen zu übergeben. Offenbar habe das ehemalige Unternehmen nun aufgrund der Forderungen von Lieferanten, Finanzamt usw. die Eröffnung des Insolvenzverfahrens beantragt. Dieser Antrag wurde vom Amtsgericht in der Presse veröffentlicht und hat deshalb zu der unliebsamen Verwechslung geführt.

Tatsächlich gehöre das Autohaus Nau als neuer Eigentümer zum Verbund der Avag Holding AG, einer der größten Automobilhandelsgruppen Europas mit 35 Händlerbetrieben an 98 Standorten.

Die Avag, die nicht nur in Deutschland, sondern auch in den Ländern Österreich, Kroatien, Polen und Ungarn aktiv ist, vertreibt neben Opel auch die Marken Saab und Chevrolet sowie Subaru, Suzuki, Fiat und Alfa Romeo. Daneben betreibt die Avag auch Standorte für die Automarken Toyota, Nissan, Honda, Peugeot und Kia. Im vergangenen Jahr verkaufte die Avag-Gruppe laut Geschäftsführer Jung rund 74 000 Fahrzeuge und erzielte einen Gesamtumsatz von 1,1 Mrd. Euro. Konzernweit werden 2700 Mitarbeiter beschäftigt. In Gießen gibt es 55 Beschäftigte.

Jung: „Mit der Übernahme der Standorte in Gießen, Wetzlar und Butzbach hat die Autohaus Nau GmbH mit Hauptsitz in Marburg und einer Filiale in Stadtallendorf ihre Marktverantwortung für das

Fabrikat Opel und ihre Präsenz in Hessen deutlich ausgebaut und ist fortan an fünf Betriebsstätten vertreten.“ Neben der Marke Opel zählten auch die GM-Tochter Chevrolet sowie das Fabrikat Subaru zum Markenportfolio des Händlers. Der Avag-Händler will mittelfristig jährlich mehr als 2000 Neuwagen in Hessen vermarkten.

Nach rund fünf Monaten blickt der geschäftsführende Gesellschafter der Autohaus Nau Gruppe, Peter Jung, nach eigenen Angaben optimistisch in die Zukunft. „Besonders überrascht hat uns, wie positiv und engagiert sich die Mitarbeiter der neuen Situation gestellt und sofort aktiv an der Neuausrichtung der Autohäuser mitgewirkt haben“. Trotz massiver Probleme bei den Betriebsübernahmen und einer Kräfte zehrenden EDV-Umstellung in den beiden „alten“ Marburger und

Stadtallendorfer Betrieben sei der wirtschaftliche Umschwung in den neuen Betrieben erheblich früher als erwartet eingetreten. Jung: „Entgegen der negativen Branchenentwicklung wurden deutlich mehr Fahrzeuge als im gleichen Vorjahreszeitraum verkauft. Gegenüber Januar und Februar 2007 wurden in den Folgemonaten sogar über 200 Prozent mehr neue Opel auf die Strassen Hessens gebracht.“ Genauso bemerkenswert sei die positive Werkstattauslastung in den Betrieben. Die Insolvenz der „alten“ Autohaus Gießen GmbH + Co. KG habe für die Kunden keine Konsequenzen. Fahrzeugvertrieb, Service und die Ersatzteilversorgung würden an den bekannten Standorten ohne Beeinträchtigungen, aber nun eben im Namen der Autohaus Nau GmbH fortgeführt.