



Mitteilung für die Presse

Stil und Etikette als Erfolgsfaktoren des Mittelstands Meisterschaft beruht auf Fachwissen, handwerklichem Können – und Kultur

Berlin, 26. April 2007. Innungsschneidermeisterin Rosemarie Dominik-Stubbe, Präsidialrätin „Handwerk“ der Gesellschaft für Transfer immateriellen Vermögens e.V. in Berlin, weiß aus ihrer reichen Lebenserfahrung zu berichten, dass **nachhaltiger Erfolg im Handwerk und kleinen Mittelstand** Stil und Etikette voraussetzt.

Kundenorientierung als Erfolgsbasis

Gerade im Kontext von Nachfolgeregelungen sieht sie die Unternehmerinnen und Unternehmer in der gesellschaftlichen Verantwortung, potenzielle junge Nachfolgerinnen und Nachfolger durch das eigene Beispiel zu motivieren, mit eisernem Willen fachliches Wissen zu erwerben, handwerkliches Können zu trainieren, die Lebenserfahrung der Älteren anzunehmen und den kultivierten Umgang mit Menschen als zentralen Erfolgsfaktor für eine dauerhafte Positionierung am Markt immer wieder einzuüben. Insbesondere die kleineren Betriebe hätten zumeist nur eine einzige Einnahmequelle – die Kunden als individuelle Persönlichkeiten, die die jeweilige wertschöpfende Dienstleistung nachfragten.

Preisdruck bedroht Verbindlichkeit und Vertrauen

Sie kritisiert die in Deutschland weit verbreitete Missgunst, die sich wohl aus den Schlagzeilen über Missmanagement in Großunternehmen speise und dann in der alltäglichen Wahrnehmung aber auf die kleinen Selbständigen übertrage werde.

Für diese sei z.B. die zu Jahresanfang erfolgte Anhebung der Mehrwertsteuer sehr wohl ein ernstes Problem, da sie als rechtschaffene Unternehmerinnen und Unternehmer die 19 Prozent eben auf die angebotenen Dienstleistungen und Waren aufschlagen und ordentlich ausweisen müssten. Sie bemerke schon die Neigung einiger Kunden, zu schwarz arbeitenden Betrieben mit fragwürdiger Reputation und mangelhaftem Qualitätsstandard abzuwandern. Zwar strafen sich die Kunden letztlich damit selbst, aber es bringe Unruhe in die auf Verbindlichkeit und Vertrauen setzenden Branchen.

Qualitätsansprüche sind nicht verhandelbar

Gleichwohl ist sie überzeugt, dass sich Unternehmerpersönlichkeiten mit festen Grundsätzen und hohem Qualitätsanspruch auf Dauer durchsetzen werden, wenn sie die kultivierte Kundschaft pflegten.

„Man muss auch Nein sagen können!“, so Dominik-Stubbe, sie nehme nur Aufträge an, die sie selbst fachlich und moralisch vertreten könne. Die Jagd nach dem „schnellen Euro“ stehe nachhaltigem Handeln entgegen. Die dauerhafte erfolgreiche Kundenbindung erfordere viel Engagement und „Herzblut“, werde aber durch interessante Begegnungen mit Kundenpersönlichkeiten belohnt. Für sie gebe es keine feste Abgrenzung zwischen Privatleben und Beruf – beides sei kostbare Lebenszeit und sie genieße den alltäglichen, niemals langweiligen und inspirierenden Kundenkontakt. Dieser sei ebenso wichtig für sie wie der pekuniäre Lohn ihrer Arbeit.

„Verachtet mir die Meister nicht!“ – Ausstellung über Traditionsunternehmen in Berlin-Steglitz

Die Unternehmenskultur und Stilbildung im einzelnen Kleinbetrieb habe in der Summe prägende Auswirkung auf die lokale und regionale Kultur. Es sei daher Entscheidung der Bürgerinnen und Bürger, ob sie in einem Gebiet leben möchten, dessen Gewerbeschwerpunkt nur noch auf Imbissbuden, Videotheken oder Spielhallen liege, oder in einem an alteingesessenen Traditionsbetrieben reichen Stadtteil.

Das Steglitz Museum des Heimatvereins Steglitz e.V. [www.heimatverein-steglitz.de] in der Drakestr. 64A, 12205 Berlin, zeige vom 29. April bis 30. September 2007 die Ausstellung „Verachtet mir die Meister nicht ...“ („... und ehrt mir ihre Kunst“ – ein Zitat aus der Schlussarie in Richard Wagners „Meistersingern“), die 20 erfolgreiche kleinere Unternehmen aus Berlins Südwesten, von der Bäckerei und Buchhandlung über Optiker und Schuhmacher bis hin zum Modellbau, vorstelle. Auch ihr Maßatelier, das sie vom Vater übernommen habe, sei vertreten.

Dipl.-Ing. Dirk C. Pinnow
Der Präsident
Gesellschaft für Transfer
immateriellen Vermögens e.V. (GTIV)

GTIV-Geschäftsstelle c/o
PINNOW & Partner GmbH
Köthener Straße 38
10963 Berlin

Tel.: 030 / 26 36 69 - 83
Fax: 030 / 26 36 69 - 85
E-Mail: presse@gtiv.de
WWW: www.GTIV.de

Gesellschaft für Transfer Immateriellen Vermögens

Kontakt:
Maßatelier DOMINIK
Inh. Rosemarie Dominik-Stubbe
Schildhornstraße 10 a
12163 Berlin
Tel./Fax: (030) 791 65 15

Die GTIV hat sich die Aufgabe gestellt, durch interdisziplinäre Erforschung der Bewertung, der Nutzung, der Bewahrung und der Weitergabe immaterieller Vermögenswerte insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen am Standort Deutschland zur erfolgreichen Weiterführung ihres Betriebes zu verhelfen und somit die unternehmerische Kultur und die Wirtschaftskraft in Deutschland zu stärken.

GTIV e.V. Geschäftsstelle
Dipl.-Ing. Dirk C. Pinnow
Köthener Straße 38 in 10963 Berlin
Tel./Fax: (030) 26 36 69 - 83 / - 85
E-Mail: presse@gtiv.de
Website: www.gtiv.de

Wertschätzung der Wertschöpfung durch Wissen schafft Wohlstand!

Dipl.-Ing. Dirk C. Pinnow	GTIV-Geschäftsstelle c/o	Tel.:	030 / 26 36 69 - 83
Der Präsident	PINNOW & Partner GmbH	Fax:	030 / 26 36 69 - 85
Gesellschaft für Transfer	Köthener Straße 38	E-Mail:	presse@gtiv.de
immateriellen Vermögens e.V. (GTIV)	10963 Berlin	WWW:	www.GTIV.de

Vereinsregister Nr. 23543 Nz beim Amtsgericht Charlottenburg
St.-Nr. 27/666/52718 beim Finanzamt für Körperschaften I