



MARTIN RÖDER  
IM GESPRÄCH MIT  
PROF. DR. JO GROEBEL

# Der Familien-Unternehmer

*Noch 1993 galt das Thüringer Gelenkwellenwerk Stadtilm als nicht privatisierbar. Doch Martin Röder nahm den steinigen Weg auf sich und machte den Betrieb wieder fit. Heute ist er damit weltweit erfolgreich. Er setzt auf Innovation, hochwertige Produkte – und einen guten Draht zu seinen Mitarbeitern. Die Unternehmensnachfolge ist innerhalb der Familie geregelt.*

*Martin Röder im Gespräch mit dem Medienexperten Prof. Dr. Jo Groebel.*

---

**Prof. Dr. Jo Groebel: Wir befinden uns hier in der grünen Mitte Deutschlands, mitten in Thüringen, in Stadtilm. Seit 67 Jahren ist hier das Gelenkwellenwerk Stadtilm in Betrieb. Dabei galt es kurz nach der Wende 1989 als nicht privatisierbar. Sie haben es aber trotzdem gekauft.**

Martin Röder: Ich stamme aus der Region und hatte nach der Wende einen Landtechnikbetrieb privatisiert. Wenig später, 1993, kam der Betriebsleiter des Gelenkwellenwerks Stadtilm zu mir. Er suchte jemanden, der das Unternehmen privatisiert, denn sonst sei es vorbei. Die Treuhand hatte den Betrieb bereits 100 Firmen weltweit angeboten, aber niemand wollte ihn übernehmen. Damit galt das Gelenkwellenwerk als nicht privatisierbar. Das fand ich sehr bedauerlich. Ich habe versucht, Demokratie walten zu lassen. Meine Kinder waren damals schon siebzehn und zwölf Jahre alt. So habe ich sie und meine Frau einbezogen. Meine Frau fragte nur, ob ich verrückt sei. Dann hat sie aber einen Fehler gemacht: Sie ist zu ihrer Mutter gefahren. Als sie zurückkam, hatte ich den Betrieb gekauft.

**Wenn die Treuhand den Betrieb schon nicht losgeworden ist, haben Sie wenigstens ein Schnäppchen gemacht?**

Das war kein Kauf für eine D-Mark ...

**... obgleich das Unternehmen als nicht privatisierbar galt?**

Ich habe eine Million hingelegt. Da brauchte ich auch eine Finanzierung. In den ersten drei Jahren habe ich siebeneinhalb Millionen D-Mark investiert, bis Ende letzten Jahres waren es insgesamt 125 Millionen Euro.

---

**Wie konnten Sie denn die Banken überzeugen, Sie zu unterstützen?**

Mein Vater ist Anfang 1993 gestorben. Ich war Alleinerbe und habe alles, die Immobilien, Grund, Boden und Wald eingesetzt. Das war ein hohes Risiko. Der Staat hatte uns zwar zu DDR-Zeiten alles genommen, aber im Grundbuch standen wir nach wie vor als Eigentümer, denn wir besaßen unter 50 Hektar. So wurde unser Boden nicht enteignet.

**Wie haben Sie denn die Wiedervereinigung erlebt, vor allem aus wirtschaftlicher Sicht?**

Oft werde ich gefragt, wie stolz ich bin, Deutscher zu sein. Ich habe die Wende selbst miterlebt und wenn ich sehe, wie das alles abgelaufen ist, bin ich einfach nur dankbar. Hier wurde niemand gelyncht oder umgebracht. Die daraus resultierende Aufbruchstimmung und die Euphorie haben mir sehr viel Kraft gegeben. Für meine zwei Betriebe habe ich morgens um sieben in dem einen angefangen, bin um neun, halb zehn in den anderen Betrieb gegangen, abends war ich nie vor zehn Uhr zu Hause. Nebenbei hatte ich zwischenzeitlich bis zu 14 Ehrenämter. Wenn Sie in einem Bereich positiv auffallen und Spuren hinterlassen, dann werden immer wieder neue Aufgaben an Sie herangetragen. Ich war von Anfang an Mitglied in den wirtschaftlichen Beraterstäben unserer Ministerpräsidenten/-in. Mancher kann nicht verstehen, wenn man sagt, dass man vom Ehrgeiz getrieben wird, aber bei mir war es tatsächlich so.

**Hatten Sie mit dem Umbruch 1989 auch überlegt, etwas völlig anderes zu machen? Es gab ja auf einmal viele Möglichkeiten.**

Viele Ostdeutsche hatten zu DDR-Zeiten neben ihrer haupt-



*„Ich sehe in Russland für Deutschland eigentlich einen Partner der Zukunft. Wenn man die Geschichte richtig liest, dann haben Deutschland und Russland, trotz vieler Konflikte, rein wirtschaftlich gesehen großes Potenzial.“*

Martin Röder.

beruflichen Tätigkeit noch eine Nebeneinkunft. Mit normaler Arbeit war ja kein Geld zu verdienen. Wir hatten einen großen Bauernhof, und so habe ich nebenbei eine Champignonzucht aufgebaut. Im Jahr konnten wir zwischen fünf und sechs Tonnen Champignons ernten. Der technische Standard war sehr hoch. Neben meinem Job als Leiter der Materialwirtschaft habe ich mit der Champignonzucht das Sechsfache nebenbei verdient. Nach der Wende musste ich mir überlegen, wie es weitergehen soll. Erst einmal bin ich nach Venlo in Holland gefahren, und hab mir dort die Champignonzucht angeschaut. Es wurde so produziert, wie ich es kannte. Dann habe ich mir den Vertrieb dort näher angesehen. Zu den Preisen? Keine Chance. Zu DDR-Zeiten bekam ich einen Festpreis. So war das im ganzen Osten üblich: Zehn DDR-Mark im Sommer für das Kilo, zwölf DDR-Mark fünfzig im Winter. Das funktionierte wie eine zweite Währung, wie Schwarzgeld. Dann war es plötzlich, als ob die Uhren rückwärts laufen würden. Das Kilo hat teilweise nur noch eine D-Mark fünfzig gekostet. So habe ich mit der Champignonzucht Schluss gemacht und mich weiter umgeschaut. Aber auch der Plan, ein Golfressort zu eröffnen, zerschlug sich. Gott sei Dank. Das Geld brauchte ich ja dann für das Gelenkwellenwerk. Darauf habe ich mich dann voll und ganz konzentriert.

#### **Wo stehen Sie heute mit dem Gelenkwellenwerk?**

Zwanzig Jahre liegt die Privatisierung nun zurück, und wir verfügen heute über eine Eigenkapitalquote von über 40 Prozent. Wir haben in über 40 Ländern annähernd 500 Kunden. Das bedeutet für mich, dass ich im Flugzeug und in Hotels lebe, aber es macht Spaß.

#### **Eine tolle Leistung. Und Ihre Pläne für die Zukunft?**

Es ist natürlich das Eine, kein Geld aus dem Unternehmen zu nehmen, keine großen Allüren zu haben, mit irgendwelchem Schnickschnack wie Yachten. Außer die ein bis höchstens zwei Wochen Urlaub im Jahr, gab es für mich nur den Betrieb hier. Das hat natürlich seine Spuren hinterlassen. Ich hatte schon mehrmals einen Hörsturz. Vor zwei Jahren habe ich mit der Unternehmensübergabe an meine jungen Leute begonnen. Ich habe zwei Töchter, die Schwiegersöhne sind Geschäftsführer bei mir. Der eine war bei Ernst & Young in Wien. Er ist mein kaufmännischer Geschäftsführer, meine Tochter kaufmännische Leiterin. Der andere, da haben meine Töchter wirklich aufgepasst, war bei Siemens/Flender in Bocholt im Antriebstechnikvertrieb und ist im Gelenkwellenwerk der technische Geschäftsführer. Die beiden unterstützen mich jetzt stark. Das heißt natürlich, dass ich trotzdem ständig im Ausland bin und Akquisition betreibe. Morgen früh zum Beispiel fliege ich nach Russland.

#### **Welche Rolle spielt aus Ihrer Sicht Russland für die deutsche Wirtschaft?**

Ich sehe in Russland für Deutschland eigentlich einen Partner der Zukunft. Wenn man die Geschichte richtig liest, dann haben Deutschland und Russland, trotz vieler Konflikte, rein wirtschaftlich gesehen großes Potenzial. Das Problem ist, dass Russland, nachdem Gorbatschow die Grenze geöffnet hat, unter Jelzin in die Knie gegangen ist. Wenn ich dieses unwahrscheinlich reiche Land sehe, reich an Bodenschätzen, an hochintelligenten Menschen, ist das für uns als Deutsche eigentlich ein riesengroßer Markt. Wir brauchen Rohstoffe, Russland braucht technisches Know-how. Voraussetzung ist natürlich auch, dass geordnete Verhältnisse existieren.



Hauptgebäude des Unternehmens  
Gelenkwellenwerk Stadtilm GmbH.

---

### **Warum ist Russland aus Ihrer Sicht dann noch nicht zu dem starken Wirtschaftspartner Deutschlands geworden, wie es eigentlich sein könnte?**

Das Problem Russlands ist, dass die Menschen über viele Jahrzehnte, teilweise Generationen, in Hoffnungslosigkeit gelebt haben. Sie wussten nicht, für was sie arbeiten. Sie hatten keinen Besitz. In dem Moment, wo man ihnen ein Stückchen Besitzstand sichert, und wo man ihnen ein wenig mehr Rechtssicherheit gibt, können sie viel mehr machen. Ich hatte schon viele Angebote aus Russland. Solange wie ich keine Rechtssicherheit habe, wird dort nicht viel passieren.

### **Die Niedriglöhne etwa in Osteuropa locken Sie nicht, in anderen Ländern zu produzieren?**

Ich habe viele Unternehmerfreunde, die sind in Osteuropa und wo sie überall hingegangen sind, auf die Nase gefallen. Sie sind der Verlockung der Niedriglöhne innerhalb kürzester Zeit verfallen. Wenn ich meine hochmoderne Technik sehe, dann brauche ich exzellent qualifizierte Mitarbeiter, die diese Maschinen bedienen. Wenn meine Azubis ausgelernt haben, fangen sie mit über zehn Euro pro Stunde bei mir an. Meine guten Facharbeiter erhalten auf jeden Fall um die zwanzig Euro pro Stunde.

### **Das zahlt gerade in Ostdeutschland nicht jeder. Eine weitere Maßnahme, wie Sie ihre Mitarbeiter binden?**

Ich brauche keine Angst zu haben, dass mir meine Leute weglaufen. Ich habe ständig genug Lehrlinge, die bei mir anfangen wollen. Sie wissen, dass sie hier eine vernünftige Ausbildung bekommen und dass sie nach der Ausbildung übernommen werden. Da muss einer schon während der Ausbildung gravierende Fehler machen, dass ich ihn oder

sie nicht übernehme. Es gibt im Betrieb so gut wie keine Fluktuation. Ich habe Mitarbeiter, die haben teilweise mit 14 Jahren die Lehre angefangen, und gehen jetzt in Rente. Einige sind schon seit 50 Jahren in dem Unternehmen. Wenn ich durch den Betrieb gehe, bin ich der Alte. Ich kenne die Familiengeschichte und die Probleme meiner Mitarbeiter. Und das vergessen sie einem nicht.

### **Wie arbeiten Sie mit Ihren Mitarbeitern zusammen?**

Montags ist Arbeitsberatung. Da sitzen hier alle Fraktale, Materialwirtschaft, Konstruktion und Vertrieb, an einem Tisch. Wo Sie jetzt sitzen, sitzt der Betriebsratsvorsitzende. Der Betriebsrat ist bei mir voll involviert, gerade wenn wir vor größeren Herausforderungen stehen. Zum Beispiel hatte Daimler vergessen, zur Jahreswende zu bestellen. So haben wir unmittelbar vor den Weihnachtsfeiertagen und zwischen Weihnachten und Silvester gearbeitet. Das funktioniert hier, weil die Mitarbeiter mehr als anderswo bezahlt bekommen. Es geschieht zwar auf freiwilliger Basis, aber sie kommen.

### **Gibt es auch Reibungen mit dem Betriebsrat?**

Der Betriebsrat verbiegt sich nicht. Er ist für seine Leute voll da. Gleichzeitig fühlt er sich aber auch mit dem Unternehmen verbunden. Darin sind nicht nur Funktionäre. Für die allermeisten, vor allem für diejenigen, die hier als Lehrling begonnen haben, ist das ihr Betrieb, es sind ihre Gelenkwellen. Diese Verbundenheit erleben Sie auch bei den „Zeissianern“ oder bei den „Boschlern“.

### **Es gibt aber auch andere Unternehmen, wo Angst das alltägliche Leben regiert.**

Wenn ein Mitarbeiter nur in Angst lebt, ist er nicht kreativ, geht er kein Risiko ein, ist nicht kollegial, und hemmt den



**Rechtsform:**

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

**Gründung:**

1947

**Sitz:**

Stadtilm

**Geschäftsführer:**

Martin Röder

(Geschäftsführender Gesellschafter)

Benjamin Redlingshöfer

(Technischer Geschäftsführer)

Rudolf Krasser

(Kaufmännischer Geschäftsführer)

**Mitarbeiter:**

ca. 400

**Umsatz:**

ca. 50 Millionen Euro (2012)

**Branche:**

Antriebstechnik

**Produkte:**

Gelenkwellen, Doppelgelenkwellen,

Antriebswellen, Präzisionsdrehteile

**Webseite:**

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


**Meine wichtigste Entscheidung?**

Der Kauf des Gelenkwellenwerk Stadtilm im Jahre 1994.

**Meine schlechteste Entscheidung?**

Das Vorhaben, einen Golfplatz zu bauen.

**Meine beste Entscheidung?**

Die rechtzeitige Regelung der Unternehmensnachfolge mit meinen Kindern.

Betrieb. Mitarbeitern, die mal einen Fehler machen, darf man nicht den Kopf abreißen. Wenn jemand zweimal oder dreimal Fehler macht, sollte man sich fragen, ob er an der richtigen Stelle oder überfordert ist. Aber man muss den Leuten schon die Chance geben tätig zu werden.

**Stichwort Kreativität: Welche Rolle spielt Forschung in Ihrem Unternehmen?**

Alle Transportmittel wie Autos, Bahn, Schiffe, der Maschinenbau und Stahlwerke usw. benötigen Gelenkwellen. Die leistungsstärkste Gelenkwelle, die wir bauen, hat einen Antrieb von 600.000 Newtonmetern. Derzeit arbeiten wir an 750.000 Newtonmetern. Das sind gewaltige Dimensionen. Unsere Konstruktion und die Entwicklungsabteilung haben jedes Jahr ein neues Produkt abzuliefern. Wir haben zwar einen eigenen Bereich für Forschung und Entwicklung, aber Betriebe unserer Größenordnung müssen natürlich, um sinnvoll wirtschaften zu können, mit Hochschulen zusammenarbeiten. Ich war beispielsweise eine Zeit lang im Kuratorium der Fachhochschule Schmalkalden vertreten. Es gibt in der Nähe die Technische Universität Ilmenau. Dort ist für uns besonders der Bereich Material- und Werkstoffforschung interessant. Seit Kurzem arbeiten wir mit dem Bereich Maschinenbau zusammen. Unsere Praktikanten kommen von diesen Hochschulen.

**Inwiefern sind denn solche Kooperationen und Forschungsaktivitäten von Mittelständlern gefördert? Gibt es da spezielle Cluster-Programme?**

In Thüringen gibt es ein recht starkes Automobil-Cluster. Das haben wir damals mit gegründet. Außerdem gab es das Programm Get-up vom Bundeswirtschaftsministerium. Das ist für junge Leute von Universitäten gedacht, die sich existenzgründend einbringen wollten. Hier in Thüringen herrscht eine enge Zusammenarbeit zwischen Universitäten und Wirtschaft. Sie können sich als Unternehmer nicht ausschließlich auf den „Betrieb“ fixieren. Man muss in allen Bereichen wie Politik, Bildung und Finanzen die Fühler ausstrecken. Dieses Netzwerk wird einem nicht geschenkt. Ich habe meiner Frau vor Jahren versprochen, jedes Jahr ein bis zwei Funktionen abzugeben. Das habe ich auch teilweise gemacht. Dann ist aber immer wieder eine neue dazu gekommen.

**Wie zufrieden sind Sie mit der Thüringer Landespolitik?**

Wenn ich sehe, wie Thüringen sich entwickelt hat: die wirtschaftliche Situation, die Infrastruktur und der kulturelle Bereich – ist das schon toll. Thüringen hat nie Experimente gemacht. In der Wirtschaftspolitik herrschten immer klare Verhältnisse. Wir haben gerade die zweite Große Koalition in Thüringen. Das große Hauen und Stechen ist dabei immer

*„Jeder, der keinen Stillstand zulässt und immer versucht, die Dinge voranzutreiben, der hat eine Chance im Leben.“*

Martin Röder im Gespräch mit Prof. Dr. Jo Groebel.



ausgeblieben. Da war Dr. Bernhard Vogel Diplomat genug. Unserer Ministerpräsidentin Christine Lieberknecht würde ich manchmal ein bisschen mehr Biss wünschen. Ich bin gespannt, wie sich die Dinge hier weiterentwickeln. Fest steht, wer durchs Land fährt, sieht, dass sich viel getan hat.

#### **Und auf Bundesebene?**

Dadurch, dass ich in der ganzen Welt unterwegs bin, sehe ich, in welchen geordneten Verhältnissen wir in Deutschland leben. Wir können mit der politischen Basis in Deutschland sehr zufrieden sein. Leider muss man sich teilweise schämen, was Boulevardblätter oder manche Privatsender als deutsch verkaufen, zum Beispiel, wenn sich Töchter und Mütter anschreien und beschimpfen. Stellen Sie sich mal vor, wenn jemand, der am Goethe-Institut Deutsch gelernt hat, auf solche Sendungen schaltet. Man fragt sich dann schon, ob das noch das Volk der Dichter und Denker ist.

#### **Ein Wunsch, den ich Ihren Worten entnommen habe, ist, dass die deutsche Politik nach außen ein bisschen selbstbewusster auftreten könnte. Ist das richtig?**

Es ist wichtig, dass sich Deutschland nicht nur, wie der Bundespräsident gesagt hat, nach außen im militärischen Bereich der EU stark macht. Bestimmte Bürokraten der EU drängen uns Dinge auf, die mit gesundem Menschenverstand nichts mehr zu tun haben. Und was ich auch mit einem kritischen Auge sehe, ist das Freihandelsabkommen mit den USA. Es birgt nicht nur Vorteile, sondern auch große Gefahren. Das muss man ehrlich sagen.

#### **An welche Gefahren denken Sie konkret?**

Wir liefern auch an Achsenhersteller, die im Rüstungsbe- reich der USA tätig sind. Ich komme mit meinen Partnern

in den USA ganz gut zurecht. Aber ich möchte auf keinen Fall einen Rechtsstreit in den USA ausfechten müssen. Vor amerikanischen Gerichten, auch wenn es noch so logisch ist und man eigentlich Recht haben sollte, Recht zu bekommen, ist fast unmöglich. Andererseits brauchen wir den transatlantischen Handel, keine Frage.

#### **Wie steht es denn bei Ihnen um die Internationalisierung? Sie fliegen ja sehr viel.**

Ich möchte keine Namen nennen. Da sind die beiden großen LKW-Hersteller, bei dem größten sind wir zu 100 Prozent im Allradbereich vertreten. Bei dem anderen sind wir zu 95 Prozent im gleichen Bereich weltweit vertreten. Bei der Bahn sind wir Q1-Lieferant seit vielen Jahren, sowie bei Schiffen, Walzwerken und Papiermaschinen. Also ein ziemlich breites Spektrum.

#### **Der weltweite Wettbewerb ist groß. Sie liefern sogar nach China. Haben Sie dort keine Konkurrenz?**

Doch, natürlich. Einer der größten Wettbewerber weltweit sitzt in China. Er hat über 10.000 Beschäftigte. Trotzdem liefern wir der chinesischen Staatsbahn Antriebe. Für mich war immer klar, dass ich nicht der billige Jakob am Markt sein darf. Wir haben ein Premiumsegment, das Geld kostet. Und Sie können sich mit einer guten Qualität weltweit behaupten.

#### **Gilt das immer noch?**

Ja, selbstverständlich. Wir verdienen Geld und wir investieren. Ich investiere jedes Jahr mehrere Millionen Euro. Ohne diese Investitionen wären wir nicht bei den Löhnen angekommen, die ich vorhin genannt habe.

#### **Lernt der internationale Markt auch in puncto Wert-**

### **arbeit dazu?**

Jeder, der keinen Stillstand zulässt und immer versucht, die Dinge voranzutreiben, der hat eine Chance im Leben. Eines kommt dazu, das ist keine deutsche Arroganz, nämlich unsere Mentalität und ein bisschen Arbeitsdisziplin. Die Japaner zum Beispiel warten in ihrer Hierarchie sehr oft auf Befehle. Alles muss von oben nach unten durchgestellt werden. Bei mir bekommt ein Team Verantwortung, wenn es auf jahrelange gemeinsame Erfahrung zurückblicken kann. Sie brauchen zwei bis drei Jahre, bis sie die Qualität haben, um als Team alleine arbeiten zu können.

### **Wir haben über die Nachwendezeit gesprochen, die risikobehaftet war, und aus der Sie grandios rausgegangen sind. Mussten Sie auch danach eine besonders schwierige Geschäftsentscheidung treffen?**

Eine meiner schwierigsten Entscheidungen war, als 2008/2009 die Wirtschaftskrise kam. Davor hatte ich hier eine neue Halle gebaut und 17 Millionen Euro investiert. Man wusste nicht, mit welcher Macht diese Krise kommt, aber ringsherum herrschte Weltuntergangsstimmung. Gerade hatte unser Ministerpräsident Dieter Althaus die Halle mit eröffnet. Darin standen schon Maschinen. Und dann habe ich produziert. Es gab zwei Möglichkeiten: Alles zurückdrehen und dreieinhalb bis vier Millionen Euro verlieren, oder durchziehen und 17 Millionen Euro am Hals haben. Da muss man den Glauben an sich selbst haben. Am Ende hat es sich gezeigt, wenn man selbst kein Geld aus dem Unternehmen entnimmt, sondern das Geld in der Firma zirkulieren lässt, dann überstehen Sie auch eine solche Situation.

### **Sie haben die Entwicklung des BVMW nun über viele Jahre miterlebt. Worin sehen Sie zukünftig noch Potenzial?**

Wir brauchen in der Wirtschaft eine starke Interessenvertretung, den BVMW. Deshalb ist es ganz wichtig, dass der BVMW auch weiterhin seine Mitglieder gegenüber der Politik erfolgreich vertritt und mit verschiedenen Servicedienstleistungen unterstützt. Ich glaube, mittlerweile gibt es nur noch zwei Länder, in denen die Zwangsmitgliedschaft in Industrie- und Handelskammern besteht. Wenn ich dagegen die freiwillige Mitgliedschaft im BVMW sehe, birgt das enorme Potenziale. Denn sollte irgendwann eine Klage vor dem Europäischen Gerichtshof das Bestehen der Industrie- und Handelskammern in dieser Form aufheben, dann kann der BVMW in diese Lücke stoßen.

### **Welche Bedeutung hat der Bundeswirtschaftssenat für Sie?**

Dank des Bundeswirtschaftssenats treffe ich viele verschie-

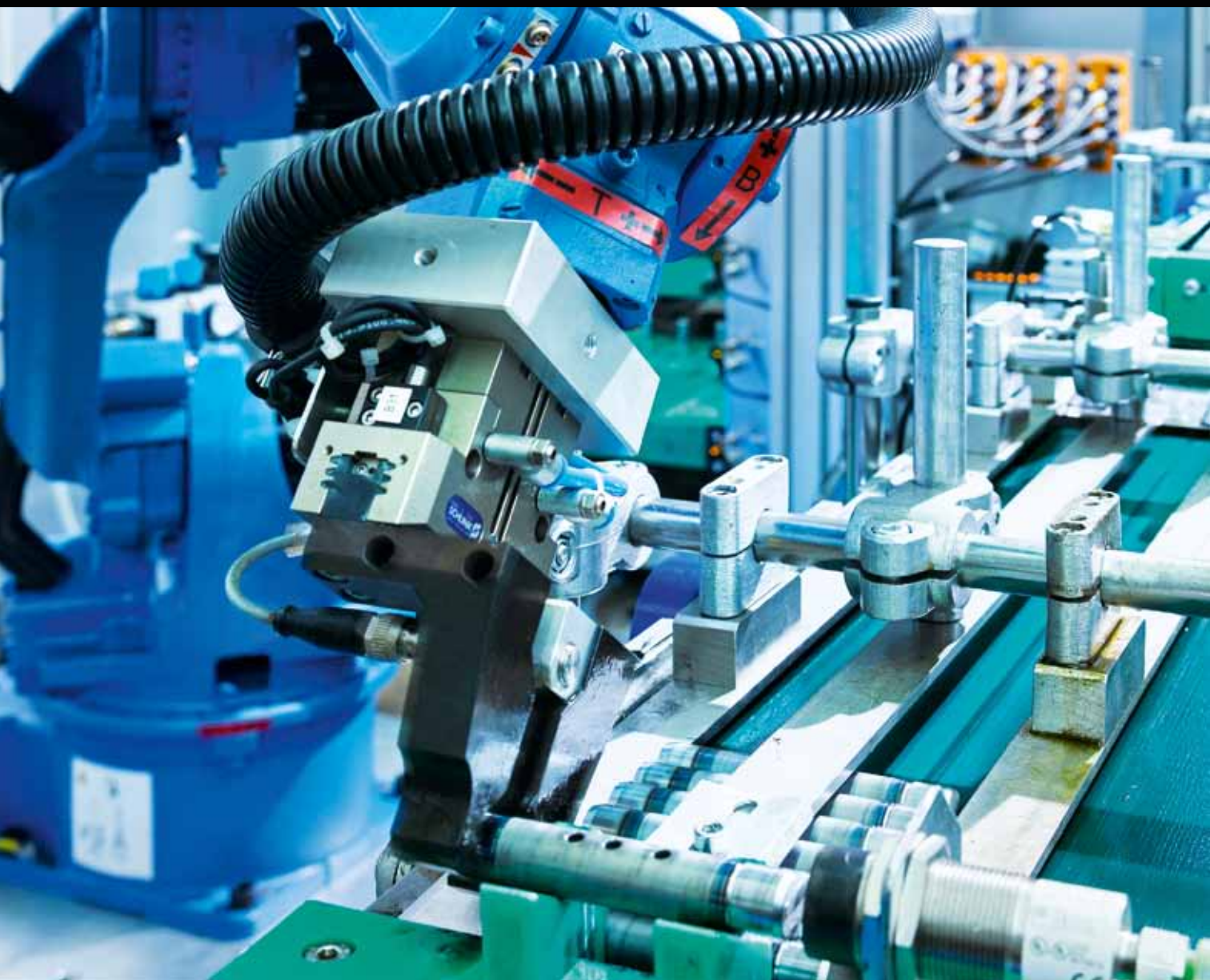


Martin Röder wurde 1951 in Riechheim/Thüringen geboren. Er ist verheiratet und Vater von zwei Töchtern, die er als Mitgesellschafter im Rahmen der Unternehmensnachfolge einbezieht. Nach der Wiedervereinigung kaufte er 1994 das als nicht mehr zu privatisieren geltende Gelenkwellenwerk Stadtilm von der Treuhand. Das Unternehmen hat heute über 500 Kunden in circa 40 Ländern weltweit. In Thüringen ist er politisch sowie in den Wirtschaftsverbänden bestens vernetzt. In vielen Ehrenämtern bringt er sein unternehmerisches Wissen ein. Für sein Engagement erhielt er unter anderem 2004 das Bundesverdienstkreuz am Bande, 2009 den Großen Preis des Mittelstandes und 2013 den Ehrenpreis des BVMW für sein Lebenswerk als Thüringer Unternehmer.

dene Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und gesellschaftlichem Leben, die in ihrem Denken und Handeln mir viele Denkanstöße mit auf dem Weg geben. Aus den zahlreichen Gesprächen nehme ich viele Anregungen für mein eigenes Unternehmen mit. Dieser Erfahrungsaustausch ist für uns alle sehr wichtig.

**Vielen Dank für das eindrucksvolle Gespräch.**





**Herausgeber**

BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft,  
Unternehmerverband Deutschlands e.V.

Präsident Mario Ohoven  
Mosse Palais, Leipziger Platz 15  
10117 Berlin  
[www.bvmw.de](http://www.bvmw.de)

Fotos: Atelier Merrbach, Gelenkwellenwerk Stadtlm GmbH  
Gestaltung: TEAM WANDRES GmbH