

**THEMA**

20-jähriges Jubiläum Berndt+Partner GmbH

**DATUM**

18.11.2013

---

**Zum Jubiläum Fachprominenz und Impulse von außen: Die Unternehmensgruppe Berndt+Partner feiert und blickt mit Zuversicht nach vorne.**

*Vor 25 Jahren gründete Prof. Dieter Berndt das Berliner Informationszentrum für Verpackung, Verpackungsoptimierung und Umwelt an der heutigen Beuth Hochschule für Technik. 1993 aus dem universitären Rahmen gelöst und als Berndt+Partner GmbH neu gegründet, ist die Agentur heute eine international operierende Holding mit drei eigenständigen Gesellschaften, die von Kreation über Consulting bis zu Kommunikation den gesamten Bereich der Verpackung abdeckt. Zum Jubiläum trafen sich Koryphäen der Branche und Macher aus Sport und Kunst zu einer spannenden Vortragsreihe in der Hauptstadt.*

Als Elder Statesman der deutschen Verpackungsbranche eröffnete Prof. Dieter Berndt die Feier mit einem profunden Blick auf die entscheidenden Entwicklungen der letzten Jahrzehnte und die zunehmende Bedeutung der Verpackung im Prozess der Industrialisierung. Weniger Rückblick denn Ausblick war dabei auch die Feststellung des Berndt+Partner-Gründers, „dass der Prozess der Industrialisierung in der zweiten industriellen Revolution mit der Verpackung in einem so vielfältigen Zusammenhang steht, wie Dampf, Kohle und Stahl mit der ersten.“

Belege dafür findet Thomas Reiner, Gründungsmitglied und verantwortlicher CEO für alle drei Geschäftsbereiche von Berndt+Partner, täglich in den über 100 Projekten, die seine globale Unternehmensgruppe im Jahr betreut und weltweit „auf die Straße bringt“. Was vor 20 Jahren als kleine GmbH begann, floriert heute als Holding mit den eigenständigen Gesellschaften *Packaging Creality*, *Business Consultants* und *B2B Communications*. „Wir verfolgen einen Value Chain Ansatz.“, so Thomas Reiner. „Packaging Creality richtet sich dabei vorwiegend an die Brand Owner, während der Fokus bei Business Consultants und B2B-Communication auf der Verpackungsindustrie liegt. Wir decken regional 80% des Weltmarkts ab, machen bereits 20% unseres Umsatzes in Nordamerika, haben Partnerbüros in New York, Johannesburg und Shanghai etabliert und erweitern demnächst auf Moskau, Istanbul und Sao Paulo. Wir können die entscheidenden Märkte und Strömungen bedienen, für unsere Kunden clustern und Segment für Segment, Region für Region beschreiben.“

### Vorträge schauen über den Tellerrand

Damit die Arbeit nicht zur Nabelschau wird, lohnt es sich bei aller Expertise, ab und an einen Blick über den Tellerrand zu werfen. So erklärt Thomas Reiner das Panel der Jubiläums-Vorträge, zu denen neben Unternehmerpersönlichkeiten wie dem Begründer der STI Group, Gustav Stabernack, auch der Bildhauer Christian Bolt und der Handball-Top-Manager Robert „Bob“ Hanning gehörten.

### Zwei Drittel ist Persönlichkeit, ein Drittel Technik.

Wie man Inhalte in Form bringt, stellte der Schweizer Bildhauer Christian Bolt aus Sicht des Künstlers dar. Für Bolt ist Inhalt „in erster Linie ein Teilwissen. Es ist die Vorstellungskraft, mein subjektiver Bezug und meine Position zu einem bestimmten Thema.“ Indem man den Inhalt „in FORMation“ bringt, gibt man ihm eine Gestalt und Information entsteht, die dann zum Endprodukt geformt wird. Bolts Credo bei der Arbeit an der Form: „Zwei Drittel soll mich der Inhalt und die Prozesse beschäftigen und nur ein Drittel die Form, das finale Produkt. Anders gesagt: Zwei Drittel ist Persönlichkeit, ein Drittel Technik.“

### Das eingespielte Team schlägt jedes Budget.

Robert „Bob“ Hanning hat als Manager das Handballteam der Füchse Berlin aus der Zweitklassigkeit bis in die Champions League geführt. In seinem Vortrag sprach Hanning über Resultatorientierung, Führung, Teamarbeit, Vertrauen und positives Denken. Ein klares Statement gab es dabei auch zum Thema ‚Stärken nutzen‘. „Ich bin nicht bereit“, so Hanning, „meine Arbeitskraft dahin zu orientieren, eine Schwäche zu einer Mittelmäßigkeit zu machen. Lieber führe ich eine Stärke in die Spitze. Diese Stärken zu erkennen ist die Aufgabe von Führung. Das andere ist nur ein Versuch, etwas zu kompensieren.“

### Der Kunde als Vision für Innovation

Neben Sport und Kultur sprach mit Gustav Stabernack auch eine herausragende Unternehmerpersönlichkeiten aus der Verpackungsbranche zu den geladenen Gästen und Geschäftsfreunden. Stabernack verwies auf die immer kürzeren Produktlebenszyklen und den ständig steigenden Entwicklungsdruck auf die Unternehmen, die fachkompetente Beratung unabdingbar mache. Daneben benannte der Gründer der STI-Group drei Schlüssel für unternehmerischen Erfolg: „Erstens: Mut und Mühen, immer wieder neu beginnen zu können, wenn sich der Marktbedarf ändert. Dazu muss man Markt und Kundennähe spüren können. Zweitens, als Erfolgstreiber: Die Bedürfnisse der Kunden verstehen, Mitarbeiter mitnehmen auf dem Weg, Partner und belastbare Beziehungen am Markt aufbauen. Drittens: Die Mission zur ständigen Entwicklungsarbeit - und das weniger aus technischer Verliebtheit, sondern durch das Erkennen des Kundennutzens. Sehen Sie den Kunden als Vision für Innovation an.“

### Creality, Consultants und Communication

Interdisziplinär besetzt war nicht nur die Berliner Vortragsreihe. Auch innerhalb der Berndt+Partner-Holding und seiner drei Unternehmen *Packaging Creality*, *Business Consultants* und *B2B Communications* legt man großen Wert auf interdisziplinäres Arbeiten. „In unseren Teams haben wir Experten für Ökonomie, Design, Marketing, Change-Management, Kommunikation und selbstverständlich Verpackung“, sagt Thomas Reiner. „Die technische Expertise, die vor 20 Jahren die Keimzelle von Berndt+Partner war, haben wir uns dabei bewusst erhalten, auch wenn sie lange nicht mehr die Dominanz von früher hat. Gerade für unseren ältesten Bereich *Packaging Creality* ist sie aber heute zu einem Alleinstellungsmerkmal geworden, das es uns ermöglicht, die Anliegen unserer Kunden ganzheitlich umzusetzen und zuverlässig auf die Straße zu bringen.“ *Packaging Creality* positioniert Marken, treibt Innovationen an, liefert ganzheitliches Packaging Design und Produktkonzepte und bietet Packaging Engineering. „Wir helfen den Brand Ownern hier, am Markt erfolgreicher zu sein“, so Thomas Reiner.

Bei den *Business Consultants* liegt der Fokus auf der Verpackungsindustrie. „Hier unterstützen und helfen wir bei Unternehmenswachstum und Geschäftsentwicklung mit Fokus auf 5 von uns identifizierten Schlüsselfaktoren: Strategischer Fokus, Innovation, Nachhaltigkeit, Veränderungsfähigkeit und Kommunikation. Wir leisten Komplementärberatung, ergänzen also individuell und situativ das, was der Kunde für sein Unternehmenswachstum und seine Geschäftsentwicklung in Bezug auf Strategie und Prozesse gerade braucht. Wir coachen und begleiten die Entscheider, können die Projekte für unsere Kunden aber auch komplett managen.“, so Reiner. Wichtig ist ihm dabei, diese Prozesse als Querschnittsprozesse zu begreifen, die nicht nur das obere Management, sondern alle Mitarbeiter eines Unternehmens berühren. „Es sind Veränderungsprozesse, die formuliert und umgesetzt werden müssen.“

Für das jüngste Kind des Unternehmens, die *B2B Communications*, formuliert Reiner, dass Kommunikation heute nur als Dialog funktioniere und einen im doppelten Sinne integrativen Ansatz brauche: Über die Integration von externer und interner Kommunikation und über die ganzheitliche Verzahnung aller Kommunikationsmedien. „Nicht selten“, so Reiner, „sind unsere Auftraggeber sehr gut in der Entwicklung und haben qualitativ hochwertige Produkte, können das aber nicht adäquat nach außen vermitteln. An diesem Punkt helfen wir. Unser weltweites Netzwerk an Experten und Scouts ist dabei ein entscheidender Vorteil.“

Weitere Informationen auf [www.berndtundpartner.de](http://www.berndtundpartner.de).

---

**Pressekontakt**

Berndt+Partner GmbH

Melanie Leimkugel

Englerallee 40

14195 Berlin

Tel.: +49 30 367524 11

Fax: +49 30 367524 19

leimkugel@berndtundpartner.de

<http://www.berndtundpartner.de>

Geschäftsführender Gesellschafter: Dipl. Ing. Thomas Reiner

HRB 47032 B